

## TARTALOM

**Banai Péter Benő:** 2004. május 1.–2009. december 31. – 3  
Több mint öt év az unió tagjaként: az első időszak pénzügyi mérlege

**Szalavetz Andrea:** Elméleti polémiák 40  
a kínai modernizáció néhány kérdése kapcsán

**Mészáros Ádám:** Újabb lépés a toyotizmus felé? – 57  
Autóipari beszállítói rendszerek és a válság lehetséges hatásai

### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

**Vince Péter:** Piacnyitás után: versenyhelyzet és koncentráció 76  
az energiaszolgáltatásban

**Fertő Imre – Bakucs Lajos Zoltán:** 103  
Árleszállítás elméleteinek tesztje: a tej példája

**Brief Summary of the Articles** 125

### JOGI MELLÉKLET

### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

**Tóth Tihamér:** Versenykorlátozó megállapodások 65  
a GVH 2009-es gyakorlatában

**Brief Summary of the Articles** 87

**A folyóirat példányonként megvásárolható:  
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Könyvesbolt: Bp., V. Nádor u. 8.,  
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.  
és a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,  
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára  
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
Telefon: 309-2642, 309-2695  
Fax: 309-2647**

**E-mail cím: [kulgazdasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgazdasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársaink elérhetősége:**

**Landau Edit**, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642  
e-mail címe: [edit.landau@kopint-tarki.hu](mailto:edit.landau@kopint-tarki.hu)

**Rózsás Erika**, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695  
e-mail címe: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu)

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány  
Külgazdaság honlapja:  
[www.kulgazdasag.eu](http://www.kulgazdasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: [kulgazdasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgazdasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37-39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Postaigazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu). Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Előfizetési díj 1 évre: 10800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.  
Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben  
Ügyvezető igazgató: Magyar Árpádné

## **2004. május 1.–2009. december 31. – Több mint öt év az unió tagjaként: az első időszak pénzügyi mérlege**

BANAI PÉTER BENŐ

*Hat évvel Magyarország uniós csatlakozása után mérleget lehet vonni a közösségi támogatások felhasználásának eredményeiről, a korábbi feltételezések, elvárások teljesüléséről. A 2004 és 2009 közötti tényadatok alapján ezen időszakot az előzetesen tervezettnél lassabb és erőteljes szezonális melletti uniós forráskifizetés jellemezte. A lassabb abszorpció ugyanakkor nem, vagy csak csekély mértékű támogatásvesztést jelentett; a többi új tagállammal összevetve pedig Magyarország mind a felhasználási rátát, mind az ún. nettó pozíciót tekintve viszonylag jól teljesített. Önmagában a közösségi források felhasználása viszont nem eredményezte, nem eredményezhette az ország gazdasági felzárkózását az unió centrumához. Az elmúlt évek empirikus adatai alapján a közösségi fejlesztési és agrártámogatások alapvető céljainak teljesülése, teljesíthetősége is nehezen igazolható, illetve nehezen mérhető.*  
Journal of Economic Literature (JEL) kód: H50, 057.

Az európai uniós támogatások felhasználásának témája mind szakmai fórumokon, mind a közbeszédben hosszú évek óta jelentős érdeklődést kiváltó kérdés. Ez természetes, hiszen uniós tagságunk egyik hozadékként számtalan előnyt vártunk a közösségi támogatásoktól. Ma pedig a gazdasági válság miatti szűk költségvetési mozgástérben külön felértékelődik „Magyarország Marshall-segélye”, a közösségi források szerepe.

\* A cikkben leírtak a szerző nézeteit tükrözik, nem feltétlen egyeznek meg a Nemzetgazdasági Minisztérium hivatalos álláspontjával. A cikk összeállításában nyújtott tanácsaiért köszönettel tartozom dr. Gál Péternek, szakmai segítségért kollégáimnak, valamint az anonim lektornak, szerkesztési segítségért Németh Károlynak.

Banai Péter Benő, a Nemzetgazdasági Minisztérium fősztályvezető-helyettese.  
E-mail cím: peter.banai@pm.gov.hu

Unió tagágunk öt éves évfordulója és az európai parlamenti választások előtt sok szó esett e témáról, és az várhatóan újra és újra napirenden lesz. Érdemes tehát áttekintnünk, hogy a csatlakozásunk óta eltelt bő fél évtizedben „mire jutottunk” a támogatások segítségével, milyen a csatlakozás költségvetési mérlege. Az elmúlt időszak adatainak értékelése ugyanakkor nem egyszerű feladat, hiszen a témában megjelent írások, hírek sokszor félreérthetőek, pontatlanok.

A csatlakozás utáni években egyes cikkekben az is felmerült, hogy Magyarország az unió nettó befizető tagállama lehet, s e téma a zárszámadási törvényjavaslatok országgyűlési tárgyalásain is többször szóba került. A különböző napilapok – talán politikai irányultságuk alapján is – az uniós források felhasználásának eredményeit, vagy éppen a lassú forrásfelhasználást, esetleg a felelős intézményrendszer alkalmatlanságát hangsúlyozták. Az uniós költségvetési kapcsolatokról objektív, átfogó beszámoló eddig nem, vagy csak egyes támogatások tekintetében készült. Az egymásnak ellentmondó hírek, a közösségi támogatásokkal kapcsolatos „zavar” ráirányítja a figyelmet a tények pontatlan vagy téves értelmezésének veszélyeire. A mindenkori európai parlamenti választások előtt például nem mindegy, hogy egy tagállam nettó befizetői vagy nettó kedvezményezett helyzete dominálja-e a híreket.

Mára a nettó pozícióval kapcsolatos vita a múlté, de továbbra sem világos, hogy Magyarország milyen hatékonysággal használta, használja fel a rendelkezésére álló közösségi forrásokat. Vajon lehet-e egyáltalán mérleget vonni a támogatások felhasználásának sikeréről? S ha igen, milyen szempontok szerint? Az elkövetkezőkben e kérdésekre kívánok választ adni.

### **A vizsgálandó kérdések**

Az európai támogatások felhasználásának sikerességét sokféleképpen lehet mérni. Ezen mérési, értelmezési lehetőségek – a teljesség igény nélkül – a következők.

– *A közösségi támogatások alapvető céljainak (az ún. eredménymutatóknak – „outcome”-indikátoroknak) a teljesülése.*

E tekintetben a következő kérdések fogalmazhatóak meg. Csökkent-e az ország, illetve az elmaradottabb régiók fejlettségbeli hátránya az unió átlagához képest? Növekedett-e, stabilizálódott-e az agrártermelők jövedelme? Hogyan alakult a magyar termelők versenyképessége? Csatlakoztunk-e a schengeni térséghez? Mérhető-e az intézményfejlesztési támogatások hatékonysága?

– *A rendelkezésre álló közösségi támogatások felhasználásának aránya.*

Hány százalékát használta fel Magyarország a közösségi támogatásoknak?

– *A kormányzati szervek által előzetesen tervezett felhasználási ütem teljesülése.*

Mennyire gyors, vagy lassú az uniós források felhasználása? A költségvetési tervezéshez képest milyen volt a végrehajtás üteme? Látható-e szezonális a közösségi források felhasználásában?

– *A közösségi források felhasználása az új tagállamokkal összevetve.*

Hogyan alakult Magyarország nettó pozíciója a többi új tagállammal összehasonlítva? Milyen a támogatások lekötésének, kifizetésének aránya a környező országokhoz képest?

A következőkben a felsorolt szempontok szerint tekintem át az elmúlt öt és fél év eredményeit.

### **A közösségi támogatások alapvető céljainak teljesülése**

A közösségi források eredendő céljának teljesülését – némileg leegyszerűsítve – a főbb támogatástípusok (mint fejlesztési, beruházási vagy mezőgazdasági támogatások) szerint célszerű áttekinteni.<sup>1</sup>

#### *A közösségi strukturális támogatások gazdaságélénkítési hatása*

A strukturális támogatások makrogazdasági folyamatokat befolyásoló hatása több mutató változásán keresztül mérhető. E változást jellemzően a strukturális támogatások nélküli, ún. alappályához képesti eltérés abszolút vagy százalékos eltéréseként próbálják meghatározni az elemzők. A legtöbb, jelen fejezetben is hivatkozott elemzés a jövőre vonatkozóan (ex ante), ám különböző módszerekkel határozza meg a közösségi források hatását – rendszerint egymástól eltérő eredménnyel. A legtöbbször vizsgált változót és az azokhoz tartozó átfogó kiegészítést az *1. táblázat* tartalmazza.

Jelen fejezetben a változók közül kizárólag a GDP-re vonatkozó feltevéseket tekintem át.

A 2004-től megnyílt fejlesztési jellegű strukturális támogatásoktól jelentős növekedési többletet várt a kormányzat. A kormány és az Európai Bizottság által elfogadott, a strukturális alapok támogatásait átfogó Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) „általános célkitűzése a fejlettségbeli hátrányok mérséklése, az egy főre jutó GDP szintjében az uniós átlaghoz képest mutatott jelentős lemaradás csökkentése”.<sup>2</sup> A strukturális alapok felhasználásának eredményeit leképező makromodell 2004-től kezdődően az NFT nélküli alappályához képest – mind a gazdaság keresleti oldalának, mind a kínálati oldalának, mind az össztermelékenység jelentős változásának feltételezésével – jelentős GDP többletnövekedéssel számolt. Az akkori feltételezések szerint az alapoknak köszönhetően a GDP növekedési rátája 2004-ben 2,4 száza-

<sup>1</sup> Az értékelés nem terjed ki a kisebb keretösszegű, vagy magyarországi kedvezményezettek által kisebb mértékben elnyert uniós források (például: TEN-T támogatások, szolidaritási és migrációs források, a kutatás-fejlesztési keretprogramokból, oktatási és tudományos programokból elnyert támogatások) felhasználására.

<sup>2</sup> Lásd: Nemzeti Fejlesztési Terv, II. Az NFT stratégiája és prioritásai, Célkitűzések, 113. o.

lékponttal (!), 2005–2006-ban 0,77-0,80 százalékponttal lenne (lett volna) magasabb az alappályához képest. Hangsúlyozandó, hogy ez a növekedési többlet meghaladja a strukturális alapok GDP-ben kifejezett arányát – vagyis a számítás jelentős multiplikátorhatásokat feltételezett. Így a GDP volumene 2006-ban 4,05 százalékkal haladhatja, haladhatta volna meg az alappálya szerinti szintet. A modell a források 2006 végéig történő felhasználásával számolt, ám – a kínálati, magasabb kibocsátási hatásoknak köszönhetően – a számítások időhorizontjának végéig, 2010-ig 0,79 százalékpontos pótlólagos GDP növekedési többletet tulajdonított a strukturális alapoknak. Ennek megfelelően 2010-re a „normál” GDP szintjéhez képest 7,4 százalékkal nagyobb GDP-t feltételezett a modell.

1. táblázat

### A legtöbbször vizsgált makrogazdasági változók

Változó	A változók értelmezése
A GDP-volumenindex	Az összes változó alakulását – s így a különböző modellszámítások eredményét – alapvetően meghatározza, hogy milyen alapfeltételezésekkel él az adott modell (például a fiskális politika expanzív vagy restriktív), milyen belső mechanizmusok alapján működik (például milyen a gazdasági növekedést meghatározó tényezők súlya), milyen változókat tekint endogénnek, illetve exogénnek (például számol-e a többletforrások árakat, béreket, kamatokat felhajtó hatásával és így egyes magánberuházások kiszorításával). A modellek nem, vagy csak korlátozottan tudják figyelembe venni a világgazdasági környezetet, a gazdaságpolitika, illetve a támogatásokat lebonyolító intézményrendszer minőségét, annak változását, valamint a felsorolt változókat befolyásoló többi „külső” körülményt.
A GDP abszolút szintje	
A bruttó állóeszköz-felhalmozás volumenindexe	
A háztartási fogyasztás volumenindexe	
A külkereskedelmi mérleg volumenindexe	
A fogyasztóiár-index	
A reálbér	
A reálkamat	
A teljes tényezőtermelékenység (TFP)	
A foglalkoztatottak létszáma	
A munkanélküliségi ráta	
A kormányzati szektor egyenlege	
A kormányzati szektor egyenlege	

Forrás: Saját összeállítás.

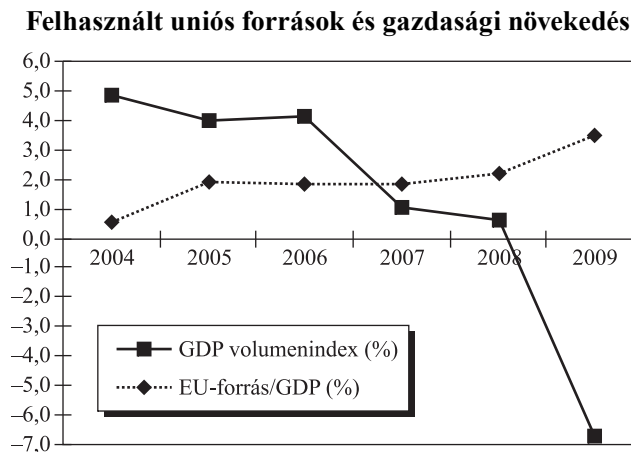
A 2007–2013 közötti, GDP-arányosan a korábbi évekhez képest jóval nagyobb strukturális és kohéziós források tekintetében a Pécsi Tudományegyetemen kifejlesztett ún. GMR-modell a 2007-et követő 10 év tekintetében – először erős keresleti,

majd később stabil kínálati hatások eredményeként – átlagosan 0,75 százalékpontos többletnövekedést kalkulált. E szerint a források felhasználását követően (2015-re) a GDP kb. 9 százalékkal lenne magasabb az alappályához képest (Varga, 2007). Az Új Magyarország Fejlesztési Terv Operatív Programjainak ex ante értékeléséről szóló dokumentum szolidabb, „csak” a GDP 0,4 százalékpontjára becsülte a növekedési többletet a 2007-től kezdődő időszakról.<sup>3</sup> Ez utóbbi számítás jóval közelebb van az Európai Bizottság által használt QUEST III modell prognózisaihoz is. Az új tagállamok tekintetében ugyanis ez utóbbi modell a fejlesztési támogatások eredményeként 2010-re 1,32 százalékkal, 2020-ra 3,42 százalékkal nagyobb GDP-szintet feltételezett az alappályához képest (Varga–In t’Veld, 2009).

Hangsúlyozandó, hogy e számítások a Nemzeti Fejlesztési Terv, illetve az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) forrásain kívüli többi európai uniós támogatást nem vették figyelembe a makroparaméterek prognosztizálásakor. Ugyanakkor a Kohéziós Alap támogatásainak,<sup>4</sup> az agrár- és vidékfejlesztési támogatásoknak és a többi forrásnak – igaz rövid távon, feltehetően főképp keresleti oldalról – jelentős gazdaságélénkítő hatása lehet.

A tényleges hatások elemzésekor mindenekelőtt érdemes összevetni a felhasznált közösségi források és a GDP volumenindexének 2004 és 2009 közötti alakulását (lásd az 1. ábrát).

1. ábra



Forrás: Zárószámadási törvények és a 2010. évi költségvetési törvényjavaslat adatai alapján saját számítás.

<sup>3</sup> „A potenciális kibocsátás hosszú távú átlagos értékét a 2007–2013 közötti időszakban becslésünk szerint 3,4-3,5 százalékról 3,8-3,9 százalékra emelhetik a strukturális beavatkozások.” (Az Új Magyarország Fejlesztési Terv Operatív Programjainak ex ante értékelése, 33. pont – Tárci Zrt., 2007).

<sup>4</sup> A Kohéziós Alap támogatásai a Nemzeti Fejlesztési Tervben nem szerepelnek, ugyanakkor az Új Magyarország Fejlesztési Tervnek már részei.

A két görbéből önmagában persze nem sok következtetést tudunk levonni. Természetesen ha a gazdasági növekedésre ható tényezőket 2004-től a felhasznált uniós forrásokon kívül változatlanak tekintenénk („ceteris paribus forgatókönyv”), akkor a gazdasági növekedést és a felhasznált uniós források összegét leíró görbéknek pozitív korrelációt kellene mutatniuk. Ha elfogadnánk ezt az NFT stratégiájában szereplő feltételezést és azt – főbb hatásaiban – kiterjesztően értelmeznénk az uniós támogatások összességére, a magyarországi tényadatok alapján azt láthatnánk, hogy a felhasznált uniós források nélküli GDP-volumenindex már 2008-ban negatív értéket mutatott volna. Mindez pusztán az államháztartás finanszírozását nézve akár már korábban kikényszeríthette volna a később ténylegesen megvalósult stabilizációs intézkedéseket.

A fejlesztési támogatások hatásának meghatározása ugyanakkor meglehetősen nehéz feladat, hiszen a tényleges GDP-növekedés több tényező együttes eredménye.

E témában sokszor idézett *Hervé* és *Holzmann* a közösségi támogatások gazdaságélénkítési hatását adottnak (biztosnak) vették, kérdésnek e támogatások *hatékonyságát* tekintették. *Hervé* és *Holzmann* – az ICEG Európai Központ összegzése alapján – akkor tekinti hatékonynak a támogatások felhasználását, ha a támogatások nélküli alappályához képest a lehető legnagyobb a támogatások által generált gazdaságnövekedési hatás (*Hervé–Holzmann*, 1998, in: *Halász–Gáspár–Somogyi*, 2005). Ettől az optimális (potenciális) szinttől való eltérést abszorpciós problémák eredményezik, amelyeket *Hervé* és *Holzmann* két csoportba osztja. Az elsőbe azon problémák kerülnek, amelyek miatt az optimálisnál kevesebb fizikai vagy humántőke-beruházás jön létre; a másodikba pedig azon makroökonómiai problémák tartoznak, amelyek a támogatások aránytorzító hatásai miatt eltérítik a gazdaságot a maximálisan elérhető növekedési pályától.<sup>5</sup>

Az említett tanulmány *Canova és Marcet* kutatására hivatkozva ugyanakkor kiemeli, hogy az uniós támogatások önmagukban nem segíthetik a gazdaságilag fejletlenebb országokat hátrányuk csökkentésében; a felzárkózásban a gazdaságpolitikának van alapvető jelentősége, hiszen első helyen az felelős a strukturális problémákért (*Canova–Marcet*, 1995, in: *Halász–Gáspár–Somogyi*, 2005). Van olyan vélemény is, amely szerint a gazdasági növekedésre érdemben nem hatnak a strukturális támogatások, mivel az elosztás nem piacorientált, azt politikai szempontok határozzák meg (*Boldrin–Canova*, 2001, in: *Borkó–Oszlay*, 2007).

A közösségi támogatások gazdaságélénkítési (és a makrogazdasági folyamatokat jellemző egyéb, például foglalkoztatottsági, árfolyam-) hatásainak 1989 és 2006 közötti empirikus tapasztalatait elemezte *Borkó Tamás és Oszlay András* Magyarország szempontjából releváns négy kohéziós ország – Spanyolország, Portugália, Görögország és Írország – esetében. Véleményük szerint ezen országok (és főképp Írország és Spanyolország) fejlődését „nehéz egyértelmű összefüggésbe hozni pusztán az EU alapjaival és

<sup>5</sup> Például a gazdaságban megjelenő pluszforrások keresletélénkítő hatásaként növekednek a munkabérek és a kamatrata, amely kiszorít egyes magánberuházásokat.



lehatárolni a költségvetési újraelosztás makrogazdasági hatásait” (*Borkó–Oszlay*, 2007, 24. o.). E fejlődés a kutatók szerint jelentős részben a gazdasági integráció mélyülésének köszönhető, ami önmagában magyarázhatja a gazdasági felzárkózás ütemét. *Halmai Péter* a kohéziós országok felzárkózási rátáját vizsgálva megállapította, hogy Spanyolország, Görögország és Portugália 1991 és 1994 között – tehát azon években, amikor kimagasló összegű strukturális támogatásokban részesültek – egy főre jutó GDP-jüket tekintve nem közeledtek, hanem távolodtak az unió átlagától. Ugyanezen országok jelentős mértékben csökkentették lemaradásukat 1999 és 2003 között (*Halmai*, 2008).

Igen pesszimistábbak a múltbéli tapasztalatok alapján *Ederveen és szerzőtársai*, akik szerint a strukturális támogatásoknak nincs szignifikáns gazdaságélénkítő hatásuk (*Ederveen–Groot–Nahuis*, 2006).

Az elméleti és egyéb tagállami tapasztalatokat összegző empirikus szakirodalom tehát nem ad egyértelmű „iránytűt” a hatások elemzéséhez. Az viszont konklúzióként megállapítható, hogy a gazdasági növekedést meghatározó és egymásra is kölcsönösen ható egyes tényezők (a nemzetgazdaság számára rendelkezésre álló külső források nagysága, a gazdaságpolitika minősége, az intézményrendszer hatékonysága, a járadékvadászat,<sup>6</sup> a korrupció, a működőtőke-beáramlás, a kereskedelmi nyitottság, a külső gazdasági környezet/gazdasági ciklusok, az oktatási és egészségügyi rendszer, a kulturális fejlettség stb.) egyedi hatásának meghatározása igen nehéz feladat (*Borkó–Oszlay*, 2007).<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Járadékvadászat a támogatások megszerzése érdekében kifejtett nem produktív tevékenység.

<sup>7</sup> A strukturális támogatások hatásainak számszerűsítése természetesen az egyes modellek jellegetől, alap-paramétereitől, e paraméterek súlyától függően különböző eredményeket mutat. Például az Európai Bizottság által használt QUEST- és HERMIN-modellek is eltérő eredményre vezetnek ugyanazon összegű strukturális beavatkozások eredményeinek meghatározásakor. A QUEST neoklasszikus, ún. sztochasztikus dinamikus általános egyensúlyi modell, amely háztartási szektort, vállalkozásokat, külön kutatás-fejlesztési ágazatot, monetáris és fiskális hatóságot feltételez. A reálkamatok endogének, vagyis a munkabérek és a kamatrátá növekedése miatt sor kerül egyes magánberuházások kizorítására, amely miatt a GDP pótlólagos növekedése kisebb lehet, mint a közösségi támogatások miatt fellépő többletkereslet. A QUEST III. modellben a közösségi támogatásokat döntően (kb. 60 százalékban) infrastruktúrális fejlesztésekre, kb. 10-10 százalékos arányban az ipari, szolgáltatási szektor részére, illetve kutatás-fejlesztési célra használják fel. A humán tőke részaránya kb. 15 százalék, a fennmaradó kisebb összeg a kormányzati szektor kiadásait növeli a közösségi támogatások lebonyolítási költségeinek fedezeteként. A HERMIN neokeynesi modell, amely egy, a világpiaci kereslet, árak és relatív költségek által meghatározott ipari szektort és alapvetően a belső kereslet által meghatározott szolgáltató szektort feltételez. A magánberuházásokat kizorító hatást – eltérően a QUEST-től – e modell nem feltételez. A modellek jellegeből fakadóan a HERMIN a strukturális támogatásoknak nagyobb pótlólagos növekedési hatást tulajdonít, mint a QUEST.

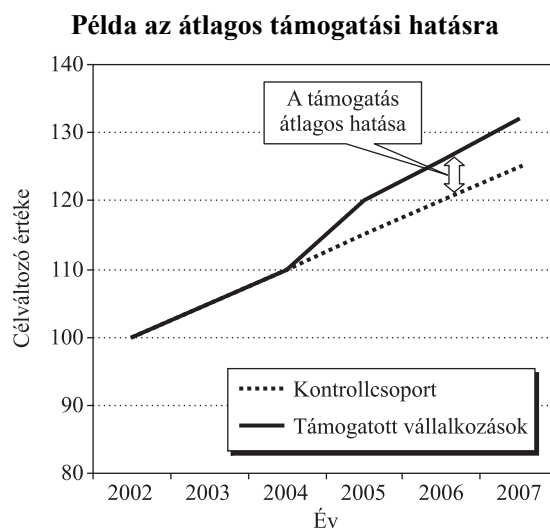
A GMR-modell az NFT makrohatásainak modellezésére használt ún. EcoRET-modell továbbfejlesztése, amely a területi (térségfejlesztési) hatásokat is tartalmazza. A modell négy szektort (ipar, mezőgazdaság, szolgáltatások, kormányzat) tartalmazó, a kínálati hatásokra koncentrázó, a technológiai, termelékenységi változásokat (TFP) figyelembe vevő általános egyensúlyi modell, amely a területi hatásokat NUTS III. (megye) szinten dolgozza fel.

Az említett modellszámításokhoz képest az empirikus adatokon nyugvó ökonometriai vizsgálatok jellemzően kisebb potenciális növekedési hatást tulajdonítanak a közösségi támogatásoknak.

A Magyarországon készített első átfogó vizsgálat a fejlesztési támogatások növekedési hatásáról a Nemzeti Fejlesztési Hivatal által 2006-ban készített ún. közbenfő értékelés volt. E dokumentum – szemben a korábban feltételezett kb. 0,8-2,4 százalékpontnyi többlettel – a GDP növekedésére 2004 és 2008 között éves átlagban 0,27 százalékpontnyi többletet becsült (Nemzeti Fejlesztési Hivatal, 2006). Igaz, ekkor a 2006. február közepéig megkötött támogatási szerződések alapján megítélt támogatásokat vették figyelembe, s ennek összege jelentősen elmaradt az NFT stratégiájában korábban feltételezett értéktől. Megjegyzendő, hogy az elemzés 2005-ben 1,5 százalékpontnyi növekedési többletet kalkulált, a 2007–2009-es évekre viszont már negatív értékeket számolt, vagyis az alappályához képest alacsonyabb kibocsátást feltételezett. Ennek oka a szerzők szerint az, hogy a gazdasági szereplők előrehozták beruházásaikat.

A közösségi támogatások magyarországi eredményeinek vizsgálatában a felhasznált uniós források és a GDP-növekedés arányainak összevetése (makroszintű vizsgálat) mellett az egyedi támogatások és a beruházási döntések kapcsolatának áttekintése segíthet.<sup>8</sup>

2. ábra



Forrás: Béres Attila [2009].

A mikroszintű vizsgálatok során a vállalati támogatások tekintetében a vállalkozások döntésének elemzésére került sor; vagyis annak vizsgálatára, hogy struktu-

<sup>8</sup> A makroszintű, előző bekezdésekben szereplő következtetések, megállapítások a mikroszintű, empirikus tapasztalatokon alapulnak. Ezért a mikro- és a makroszintű vizsgálat jellemzően nem eredményezhet egymástól független megállapításokat.

rális támogatások nélkül is megvalósultak volna-e beruházásaik. Ebben az esetben a támogatott vállalkozások egyes jellemzőit a hasonló, de támogatást nem kapó vállalkozásokkal vetik össze, jellemzően azzal a kiinduló hipotézissel, hogy a vizsgált jellemző a támogatás eredményeként megváltozik. (Ennek sematikus képét a 2. ábra tartalmazza.)

*Béres Attila* vizsgálatának kiinduló hipotézise az, hogy az uniós strukturális támogatások megnövelték a vállalkozások tényleges beruházásait, és ezzel elősegítették a gazdasági növekedést. A pályázó, de támogatásban nem részesült vállalkozások esetén *Béres* feltételezése az volt, hogy támogatások nélkül a beruházások nem valósultak meg. Az elemzés konklúziója szerint a támogatásnak „szignifikáns, mérhető pozitív hatása van a nyertes pályázók beruházásaira, ugyanakkor ugyanilyen, bár kicsit kisebb hatás mérhető azoknál a pályázóknál is, akik végül nem részesültek támogatásban” (*Béres*, 2009, 4. o.). A felmérés szerint azon vállalkozások, akik pályáznak, meg tudnak felelni az összetett pályázati feltételeknek, és már olyan mértékben előkészítették beruházásukat, hogy azt jelentős részben végül támogatás nélkül is megvalósították. A tanulmány két módszerrel elemezte a holtteherveszteség mértékét, amely a szerző szerint – a módszertől függően – 30–70 százalékot tett ki.<sup>9</sup>

A kutatás nemcsak a támogatások révén megvalósuló többletberuházások mértékét vizsgálta, hanem a támogatott vállalkozások eladásainak változását is (vagyis az NFT makromodelljében is érvényesülőnek feltételezett kínálati hatásokat). Az elemzés szerint – köszönhetően talán az eladásnövelések időigényének – rövid távon nem volt megfigyelhető a támogatott vállalkozások értékesítéseinek növekedése.<sup>10</sup>

A holtteherveszteség arányát az előző elemzésnél is nagyobb mértékűre becsülte a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP) közbenső értékeléséről készült tanulmány (KPMG – Pricewaterhouse Coopers – Fitzpatrick Associates, 2006). E szerint a GVOP-projektek gyors megvalósulásának (s így a közösségi támogatások gyors abszorpciójának) ára a mintegy 80-90 százalékos holtteherhatás. E tanulmány megállapítja, hogy több támogatás egyenesen verseny- és hatékonyságtorzító lehet, tekintve hogy azok csak az adott helyi piacon működő vállalkozások egy részéhez jutnak el. Ezért is javasolták még 2006-ban a szerzők, hogy a jövőben csak exportképes vállalkozások részesülhessenek támogatásban.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> A holtteherveszteség az Európai Bizottság értelmezése szerint az adott beavatkozás után az a megfigyelt változás a direkt kedvezményezettek bizonyos jellemzőiben, amely a beavatkozás nélkül is bekövetkezett volna.

<sup>10</sup> Megjegyzendő, hogy a bizottság QUEST-modellje is több évre teszi azt az időt, ameddig a kínálati hatások érvényesülnek.

<sup>11</sup> A verseny- és hatékonyságtorzító hatások mellett a szakirodalom a „non-tradable” (kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket gyártó) szektor támogatásának negatív – és Spanyolország, Görögország és Portugália esetében empirikusan is igazolható – következményének tekinti a szektorban megjelenő keresletnövekedést, a bérek és árak növekedését, amely a „tradable” (kereskedelmi forgalomba kerülő termékeket gyártó) szektorra (vagyis az egész gazdaságra) kihatva a „holland betegség” kialakulását eredményezi (*Hervé-Holzmann*, 1998).

Az említett tanulmányok alapján tehát a közösségi strukturális támogatások egy része feltételezhetően Magyarországon sem volt hatékony, nem eredményezett többletberuházást. A makroszámokból önmagában nem határozható meg, a mikroadatokat pedig nem támasztják alá az NFT stratégiájában szereplő feltételezéseket. Ezzel együtt az NFT stratégiája is „védhető”, hiszen egy kormányzati dokumentum nem tételezheti fel, hogy Magyarország eleve nem hatékony módon fogja felhasználni a közösségi támogatások egy részét.

A mikroszintű vizsgálatok egyúttal egy rendkívül fontos, a strukturális támogatások lebonyolításával gyakorlati szakemberként foglalkozó elemzők által is alátámasztott problémára hívta fel a figyelmet: a gyors támogatáskifizetést (és így az uniós támogatások maradéktalan felhasználását) jellemzően magasholtehervesztés mellett lehet elérni. Átváltás („trade-off”) van tehát az uniós támogatások ún. „ $n + 2$ ”-es, „ $n + 3$ ”-as” szabály által meghatározott gyors és maradéktalan felhasználása (abszorpció cél) és a fejlesztéspolitikailag fontos cél (hatékonysági, eredményességi cél) között.<sup>12</sup> Az ellentmondás ismerete magyarázatot adhat arra, miért nem alakultak a vártnak megfelelően egyes tagállamok makrogazdasági mutatói, holott igen magas százalékos arányban használták fel a közösségi támogatásokat.

Az említett két (abszorpció és hatékonysági) cél közül egyértelműen az utóbbi a fontos; az előbbi (az uniós források felhasználása) valójában csak eszköz a magasabb foglalkoztatás, növekedés elérésére. Önmagában tehát nem „érdem” a magas abszorpció ráta felmutatása és nem „bűn” a közösségi támogatások egy részének elvesztése.

E problémakörnek a jogszabályalkotókat is el kell gondolkodtatnia: az „ $n + 2$ ”-es szabály 2000-től történő bevezetése (illetve bizonyos esetekben 2007-től az „ $n + 3$ ”-as” szabály alkalmazása) ugyan rendkívül hatékony eszköz a közösségi költségvetés tervezése és végrehajtása szempontjából, azonban fejlesztéspolitikai szempontból kontraproduktív. A közösségi költségvetés – és így a tagállami hozzájárulások – tervezhetőségét a jövőben is figyelembe kell venni, azonban megfontolandó differenciált „ $n + x$ ” szabály bevezetése. Az „ $x$ ” értéke a támogatott tevékenység jellege szerint változhatna. Míg például egyszerűbb gépbeszerzések esetén három évnek (vagyis  $n + 2$  évnek) elegendőnek kell lennie a lebonyolításra, egy nagyobb léptékű infrastrukturális beruházásnál jóval több időre lehet szükség. Ez utóbbi esetben akár „ $n + 4$ ”-es” szabályt is lehetne alkalmazni.

<sup>12</sup> A közösségi költségvetés minden jogcímnél két kiadási előirányzatot határoz meg: egy kötelezettségvállalási és egy kifizetési előirányzatot. A kötelezettségvállalási összeg az adott évben a közösségi költségvetésből vállalható jogi kötelezettségek teljes összege – függetlenül attól, hogy a kötelezettségvállalásból fakadó kifizetés az adott évben teljesül-e, vagy sem. A kifizetési összeg az adott, illetve a korábbi évek kötelezettségvállalásaiból származó tényleges kifizetés (1605/2002 EK Tanácsi Rendelet). Az 1260/1999/EK Tanácsi Rendelet és az 1083/2006/EK Tanácsi Rendelet értelmében egy adott évi kötelezettségvállalási keretösszeget az adott,  $n$ . év + 2 évben, vagy  $n + 3$  évben belül kell felhasználni. Ezen időkorláton belül fel nem használt (ki nem fizetett) támogatást a tagállam elveszti.

Természetesen a holtteherveszteségként elkönnyvelhető forrásoknak is mindenképp van/volt gazdaságélénkítési hatása – hiszen a beruházásokat támogatás nélkül is megvalósító vállalkozások az „ajándék forrással” más, esetleg későbbre tervezett beruházásokat, egyéb tevékenységeket is meg tudtak/tudnak valósítani. Ez utóbbi tevékenységek azonban már nem „irányított”, a fejlesztéspolitika által determinált beruházásokként valósultak/valósulnak meg.<sup>13</sup> Megjegyzendő egyúttal, hogy az említett két elemzés szerint a magas holtteherhatás a vállalkozások támogatása esetén mutatkozott, az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek esetén a szerzők jóval kisebb veszteséget feltételeztek.

Végezetül fontos kiemelni, hogy a fejlesztési támogatások alapvető célja a gazdasági felzárkózás elősegítése, ugyanakkor több területen ilyen hatást – kínálati oldalon – egyes támogatások nem gyakorolnak (például a környezetvédelmi, a turisztikai támogatások egy része).

### *Az agrártámogatások hatása*

Az agrártámogatásokat – mint ismert – az első igazi közösségi politika, a Közös Agrárpolitika (KAP) keretében fizetik ki. A KAP alapvető céljai közé tartozik a termelékenység növelése a munkaerő legjobb hasznosításával, illetve ezáltal a termelők megfelelő életszínvonalának biztosítása.<sup>14</sup> A „megfelelő életszínvonal”-

<sup>13</sup> A támogatás miatt megspórolt vállalati forrás adott esetben teljes mértékben a vállalkozás profitját növelheti. Ha azt a tulajdonosok – a társasági nyereségadó megfizetése után – teljes egészében osztalékként kivonják a vállalkozásból és például külföldi utakkal „jutalmazzák meg” magukat, akkor a közösségi támogatás makrogazdasági szempontból akár negatív hatású forrássá is átalakulhat.

A rövid távon gazdasági növekedést és pluszfoglalkoztatást eredményező beruházások is lehetnek hosszabb távon negatív hatásúak, életképtelen, vagy finanszírozhatatlan, fenntarthatatlan beruházások létrejöttével. (A gazdasági értelemben vett fenntarthatóság természetesen az NFT programjainak egyik alapfeltétele volt, illetve arról közösségi és hazai jogszabály is rendelkezik, ám így sem lehet kizárni „életképtelen” projektek létrejöttét.)

<sup>14</sup> Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Közösséget létrehozó szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata; 33. cikk:

„(1) A közös agrárpolitika célkitűzései a következők:

a) a mezőgazdasági termelékenység növelése a műszaki fejlődés előmozdításával, valamint a mezőgazdasági termelés ésszerű fejlesztésének és a termelési tényezők, így különösen a munkaerő lehető legjobb hasznosításának biztosításával;

b) ily módon a mezőgazdasági népesség megfelelő életszínvonalának biztosítása, különösen a mezőgazdaságban dolgozók egy főre jutó jövedelmének növelésével;

c) a piacok stabilizálása;

d) az ellátás hozzáférhetőségének biztosítása;

e) a fogyasztók elfogadható ár ellenében történő ellátásának biztosítása;”

A cikket a lisszaboni szerződés nem módosította, mindössze a 32. cikk korrekciójával a „mezőgazdaság” szóba a halászatot is beleértendőnek minősítette.

A KAP – közösségi jogszabályokból, az alkalmazott támogatásokból kirajzolódó – további céljai közé sorolhatók az élelmiszer-biztonság, a fenntartható vidék- és környezetgazdálkodás (Horváth Gábor, 2009).

at ugyanakkor nem definiálták. Szabó Péter szerint az értelmezhető például a termelés jövedelmezőségével (Szabó, 2007). Elemzése alapján az új tagállamokban a csatlakozás előtt a mezőgazdasági termelés jövedelmezősége jóval kisebb volt a régi tagállamokénál; csatlakozás után azonban ez a különbség gyakorlatilag eltűnt. (A statisztika szerint a mezőgazdasági kibocsátás 20-25 százaléka volt a vállalkozói jövedelem.) A munkaerőegységre jutó reáljövedelem ugyanakkor – az 1998 és 2005 közötti statisztikák alapján – radikálisan különbözik az új és a régi tagállamok között. 2004–2005-től az új tagállamokban e jövedelem hiába növekedett, az még mindig csak ötöde, hatoda a régi tagállamok gazdái jövedelmének. A jelentős differencia okai közé a termelékenységi és támogatottsági különbségek sorolhatók; a 2004–2005-ös változás pedig annak is köszönhető, hogy a munkaerő-felhasználás az új tagállamokban gyorsabban csökkent, mint a 15 régi tagországban.

A mezőgazdasági termelők jövedelmének 2004-es növekedése kapcsán kiemelendő, hogy az ez évben megnyíló közösségi támogatások nem teljes összege növelte jövedelmüket. A közös agrárpolitika ugyanis azt is jelenti, hogy – főszabályként – agrártámogatást csak a közösségi költségvetésből lehet nyújtani. Így a korábbi hazai támogatásokat kiválthatják, és részben ki is váltották az uniós támogatások. (S ennek hazai költségvetési hatása is mindenképp jelentős.)

A főszabály alóli kivételeket a kötelező társfinanszírozás (például a Nemzeti Vidékfejlesztési Terv vagy az Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program esetén), a csatlakozási tárgyalásokon kiharcolt „top-up” (a nemzeti kiegészítő finanszírozás) és a bizottság számára bejelentett (notifikált) és általa jóváhagyott támogatások jelentik. A kivételek „erősségét” mutatja, hogy a tagállamok által az összes gazdasági szektornak kifizetett állami támogatásból 20 százalék jutott a mezőgazdaságra (Merkel–Felkai, 2008).

2. táblázat

**Agrártámogatások 2003–2008**  
(Millió forint)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Összesen központi költségvetési támogatásból	216 965,4	134 618,3	177 501,4	177 932,3	188 944,1	135 733,6
Összesen európai uniós forrásból	1 113,1	21 301,8	234 057,7	251 629,7	246 735,0	272 504,6
<b>Mindösszesen</b>	<b>218 078,5</b>	<b>155 920,1</b>	<b>411 559,1</b>	<b>429 562,0</b>	<b>435 679,1</b>	<b>416 275,3</b>

*Forrás:* Költségvetési és zárszámadási törvények, illetve pénzügyminisztériumi adatok alapján saját számítás.

A csökkenő hazai és a növekvő uniós támogatások összessége mutatja tehát azt, hogy a magyarországi gazdák közvetlen költségvetési támogatottsága hogyan változott. A 2. táblázatban pedig azt láthatjuk, hogy a csatlakozást követő évben nem-

hogy nőtt, hanem egyenesen csökkent az összes költségvetési támogatás. Ennek fő oka a vidékfejlesztési programok „beindulásának” (pályáztatás, döntéshozatal, megvalósítás, kifizetés) időigénye, illetve a 2004. évi közvetlen termelői támogatások és az ahhoz kapcsolódó „top-up” kifizetésének 2005-re való „átcúsúzása”.

A 2003-hoz képest alacsonyabb 2004. évi pénzforgalmi adat ellenére ugyanakkor mégis magyarázható lehet a gazdák támogatottsági pozíciójának javulása. Egyrésztől ugyanis a vidékfejlesztési programok esetén a 2004. évi támogatási döntések (a „biztos pénz”) reményében hiteleket vehettek fel a támogatott tevékenység finanszírozására; másrészt pedig a „top-up” támogatását banki megelőlegezéssel, faktorálással már 2004-ben kifizették.<sup>15</sup> 2005-ben ugyanakkor igen jelentősen növekedett a támogatások összege és – figyelembe véve az inflációt is – ez a szint reálértéken kb. szinten maradt, 2008-ban némileg csökkent.<sup>16</sup> Ha e támogatások mellé hozzászámoljuk az ártámogatásokat és az átengedett költségvetési bevételeket is, akkor a magyar mezőgazdaság 2000 és 2006 közötti támogatottságára átlagosan közel 500 milliárd forintos adatot kapunk (*Kovács–Czár–Kürthy–Varga*, 2008). Így a mezőgazdaság bruttó bevételeinek 22–35 százaléka származott támogatásokból. A csatlakozás utáni mérték (közel 30 százalék) magasabb, mint a csatlakozás előtt (24,5 százalék), azonban így is elmarad a 2004–2006 közötti uniós átlagtól (34 százalék).

Hangsúlyozni szükséges ugyanakkor, hogy a mezőgazdasági termelés nagyobb részét jelentő növénytermesztés esetén a jövedelem elsősorban az időjárástól függ. Vagyis a felhasznált inputok (termékek, szolgáltatások) növelése nem jelenti automatikusan a termelés növekedését, „mindössze” a termést illető kockázatok csökkenthetők. Noha a szűk termés általában magasabb árakkal, a bő termés pedig alacsonyabb árakkal párosul, a gabonatermés és a mezőgazdasági jövedelem között igen magas determinisztikus kapcsolat van.<sup>17</sup>

Vagyis az alapszerződésben is lefektetett egyik cél (megfelelő életszínvonal, azaz jövedelem biztosítása) nem magán a közösségi agrárpolitikán, hanem az időjárásról és abból fakadóan a termés mennyiségén múlik. E tekintetben a csatlakozás ténye értelemszerűen nem befolyásolja a termények mennyiségét. 2005-ben például az egységnyi munkára jutó reáljövedelmek változása az időjárási viszonyoknak köszönhetően kb. fele-fele arányban volt pozitív, illetve negatív az új és a régi tagállamok között.

<sup>15</sup> Tehát a 2004. évi „top-up” összegét nem közvetlen a termelőknek, hanem a bankoknak fizették ki; a következő évtől azonban már nem volt szükség ilyen konstrukció alkalmazására.

<sup>16</sup> Egyes esetekben persze a kifizetések csökkenése nem feltétlen jelent negatívumot a gazdák részére – például az agrárpiazi támogatások alacsony volta azt is jelezheti, hogy azokra a magasabb árak, a jelentős kereslet miatt nem volt szükség.

A támogatások abszolút összege mellett külön vizsgálatot igényelne a támogatások szerkezetének változása. Főképp az uniós támogatások túlsúlyba kerülése miatt a csatlakozás előtt meghatározó agrárberuházási és a termelés költségeit csökkentő inputtámogatásokat felváltották a közvetlen támogatások és a vidékfejlesztési intézkedések (*Vásáry*, 2008).

<sup>17</sup> A korrelációs együttható 0,85 (*Szabó*, 2007).

Szabó Péter elemzése szerint „a mezőgazdasági termelésből származó jövedelemre ható második legfontosabb tényező a mezőgazdasági támogatások alakulása” (Szabó, 2007, 29. o.). Az általa vizsgált 1998 és 2005 közötti időszak alatt a termelők jövedelmén belül egyre nagyobb részt tett ki a támogatásból származó bevétel. A támogatások aránya a jövedelmen belül az új tagállamoknál jelentősen növekedett; 2005-ben a jövedelem 43 százaléka származott a támogatásokból. Az új tagállamok – s így Magyarország – esetén a csatlakozástól megnyílt fix és növekvő összegű közvetlen termelői támogatások, illetve a KAP egyéb eszközei (például az intervenciók felvásárlás rendszere) csökkenteni tudta/tudja az időjárás viszonyokból adódó, előbbieken említett jövedelemingadozás mértékét (vagyis csökkenteni tudja a termelés és a jövedelem közötti magas determinisztikus összefüggést).

Ha figyelembe vesszük azt is, hogy a csatlakozás utáni években az agrárrolló jelentősen kinyílt, mindezt pedig a támogatások részben ellensúlyozni tudták (hiszen a jövedelmen belül a támogatások aránya nőtt), akkor az első évek tapasztalata alapján a KAP jövedelembiztosításra irányuló célja – legalább részben – sikeresnek tekinthető.

Megemlítendő egyúttal, hogy a mezőgazdasági támogatások növekedése nem egyezik meg a termelők jövedelmének növekedésével. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet tanulmánya szerint a támogatások mintegy fele marad/maradt a támogatott célcsoportnál és realizálódik üzemi többletjövedelemként (Kovács–Czár–Kürthy–Varga, 2008). Ennek oka az, hogy a termelést ösztönző támogatások (például ártámogatás, földalapú támogatás) növelik az alapanyagok és más, termeléshez használt inputok iránti keresletet – s így azok kínálati rugalmasságától és helyettesítési lehetőségétől függően árukat is. Ha a támogatások nagyobb termelést eredményeznek, akkor az csökkenő termelői árakat is okozhat. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet munkatársainak vizsgálata alapján a közvetlen termelői támogatások, illetve a „top-up” esetén az említett hatások miatt csak a kifizetett támogatások 52 százaléka növelte a mezőgazdasági vállalkozások jövedelmét. A támogatások 32 százaléka a földjüket bérbe adó tulajdonosokhoz, 8 százalék a feldolgozókhöz, felvásárlókhöz és fogyasztókhöz jutott, az ipari eszközök szállítói 4 százalékot kaptak, míg az ún. allokációs (lebonyolítási) veszteség 3 százalékot tett ki. Így a KAP nemcsak a mezőgazdasági termelők megfelelő életszínvonalához, hanem a kapcsolódó területek jövedelméhez is hozzájárult.

E pozitív képet árnyalja, hogy a KAP alapcéljaként meghatározott „termelékenység növelése” – összhangban a mezőgazdaságból élők reményeivel – jelentheti, jelenthetné a versenyképesség növekedését is. A magyarországi termelők versenyképessége növekedésének pedig a külkereskedelmi szaldó pozitív irányú változásában is meg kellene jelennie. A csatlakozás után viszont a magyar külkereskedelmi mérleg tekintetében nem ezt tapasztaltuk; annak ellenére, hogy a csatlakozás utáni évek mezőgazdasági szempontból az átlagosnál jobb éveknek minősültek (Szabó, 2007). 2003-ról 2004-re (illetve ezt követően is) a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek külkereskedel-



mi egyenlege jelentősen romlott; az import aránya jóval gyorsabban emelkedett, mint az exporté. Az unióval szembeni külkereskedelmi mérleg fontosságát mutatja, hogy a magyar agrárimport kb. 70 százaléka, az agrárimport 90 százaléka kapcsolódik a többi tagállamhoz. A „pozícióvesztés” különösen az állati eredetű termékek, illetve az új tagállamok (azokon belül is Lengyelország és Csehország) tekintetében volt jelentős.<sup>18</sup> A hazai élelmiszer-termelés részesedése a kiskereskedelemben a 2003-as 92 százalékról 2007-ben 87 százalékra csökkent. Mindez akkor történt, amikor a teljes magyar külkereskedelmi mérleg egyenlege folyamatosan javult, egyúttal az unió világpiaci részesedése a mezőgazdasági termékek előállításában csökkent. Ezzel párhuzamosan a magyar mezőgazdaság GDP-n és beruházásokon belüli aránya, foglalkoztatáson belüli szerepe 2007-ig fokozatosan csökkent (Csáki, 2009).

Az utóbbi években viszont kedvező változás történt. Az agrár-külkereskedelem 2007-es egyenlege meghaladta a 400 milliárd forintot, 2008-ban a 480 milliárd forintot. Ezzel párhuzamosan a gazdálkodó szervezetek adózás előtti eredménye is növekedett, 2008-ban 76 milliárd forintot tett ki (Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium, 2009). 2008-ban a mezőgazdaság teljesítménye jelentősen hozzájárult a pozitív GDP-növekedési rátához.

A támogatások rendszeréhez, annak alakulásához kapcsolódóan érdemes megemlíteni még a támogatáspolitikai egyik foglalkoztatási aspektusát.

A KAP első pillérének jelentős része a növény- (kifejezetten gabona-) természet támogatja (az állattartással szemben), s ez a termelési adatokban is kirajzolódik. Az állattenyésztés mezőgazdaságon belüli kibocsátási aránya csökkenő tendencia után 2007-ben csak 34,1 százalékot tett ki, a 80-as évekre jellemző 50 százalék helyett (Csáki, 2009). Mindennek pedig a gazdasági vetületen kívül társadalmi – Szabó Gábor leírása szerint vidéki megtartó – hatása is jelentős. A gabonatermesztők jelentős része ugyanis nagyobb területen működő vállalkozás, más agrártermelők-höz képest arányaiban kevesebb munkavállalót foglalkoztatnak és alapvető céljuk a munkaerőköltségek csökkentése. Ezzel szemben az állattartó szektorban jóval nagyobb a kis- és családi vállalkozások száma és a foglalkoztatásban is jelentősebb a szerepük. A közösségi agrártámogatások gabonatermelőket preferáló rendszerének is lehet ezért szerepe abban, hogy a csatlakozás után az állatállomány száma és ezzel együtt a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma nagyobb mértékben csökkent, mint 2004 májusa előtt (Szabó, 2007).

A közösségi agrártámogatások jelentős része tehát kedvezőtlen foglalkoztatási szerkezethez járul hozzá. Ezt a negatív hatást ellensúlyozhatják elvileg az állattenyésztési ágazatot célzó beruházási jellegű vidékfejlesztési források – amelyeket az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) keretében fizethetnek ki. E cél teljesüléséről remélhetőleg néhány év múlva kedvező tapasztalatokat írhatunk.

<sup>18</sup> Például a tejtermékek és a sertéshúsból készült termékek esetén még jelentős export teljesült, 2004-ben viszont már jelentős tételek importjára került sor (Szabó, 2007).

## *A Schengen Alap felhasználásának eredménye*

A Schengen Alap célja az új tagállamok schengeni térséghez történő csatlakozásának elősegítése volt. E cél a Schengen Alap, illetve tisztán költségvetési források felhasználásával teljesült, ráadásul az alap felhasználási határidejéhez igazodóan. Az alap forrásait 2007 végéig kellett a 2004 májusában csatlakozott tagállamoknak felhasználniuk, 2007. december 21-étől pedig (Ciprus kivételével) az új tagállamok szárazföldi és vízi határain meg is szűnt az ellenőrzés. A repülőterek határállomásain ténylegesen 2008. március 30-tól, a nyári menetrend életbe lépésével egy időben léptek hatályba a schengeni szabályok.

## *A PHARE- és az Átmeneti támogatások felhasználásának eredménye*

Az előcsatlakozási PHARE-támogatások egy része, illetve az annak folytatásaként továbbélő Átmeneti támogatások teljes keretösszege a magyar államigazgatás fejlesztését szolgálta. A források részben az uniós támogatásokat kezelő intézményrendszer szakmai felkészülését, a legjobb gyakorlatok átvételének lehetőségét szolgálták.

E támogatások felhasználásának hatékonyságát talán a legnehezebb megítélni, s bármilyen felmérés csak szubjektív lehet – hiszen az intézményrendszer „jobbítására” fordított pénzeszközök nélküli helyzetet még modellezni sem lehet. A közösségi támogatásokra pályázó szervezetek a bürokratikus eljárásokra a hosszú támogatáskifizetési határidőkre hivatkozva valószínűleg negatívan ítélnék meg az intézményeket. A közösségi támogatások felhasználásában ugyanakkor – lásd később – az új tagállamokkal összevetve Magyarország nem teljesített, nem teljesít rosszul.

## **A költségvetési tervezés és végrehajtás minősége**

### *Az éves adatok vizsgálata*

A támogatások alapvető céljának teljesülését nem mindig lehet meghatározni. Ezzel szemben az uniós források felhasználásának egyik könnyen „ellenőrizhető” mércéje a költségvetési törvényben előírányzott összegek teljesülési aránya.

A költségvetési tervezés minőségének vizsgálata lényeges problémákra hívhatja fel a figyelmet, hiszen az európai uniós források „túltervezésének”, vagyis a ténylegesen várható kifizetés felülbecslésének több makrogazdasági – és azon belül kiemelten államháztartási – hatása van.

*Az államháztartási hatásokat* – összhangban a nemzetközi irodalommal<sup>19</sup> – *közvetlen és közvetett hatásokra* lehet bontani. Közvetlen költségvetési hatásnak

<sup>19</sup> Lásd például: *Backé* [2002].

a tagállami (jelen esetben magyar) költségvetésben megjelenő, illetve azon kívüli közösségi források, valamint a kapcsolódó államháztartási finanszírozás elsődleges, hazai államháztartási forrást kiváltó, illetve pótlólagos hazai kiadást generáló hatása tekinthető. Közvetett hatásnak nevezzük a közösségi támogatások felhasználásából eredő, a makrogazdasági paraméterek változása miatti tényezőket (például magasabb fogyasztásból származó többlet-adóbevételek hatását).

Az uniós támogatások közvetlen hatást nem gyakorolnak az államháztartás egyenlegére, mivel főszabályként mind bevételként, mind kiadásként egyidejűleg a kedvezményezetteknek történő kifizetésekor számolják el.<sup>20</sup> A tervezetthez képest alacsonyabb uniós forrásfelhasználás viszont törvényszerűen alacsonyabb hazai központi költségvetési (illetve önkormányzati projektek esetén államháztartási) társfinanszírozási igényt jelentene. Így – közvetlen hatásként – az államháztartás egyenlege javul. E rövid távú hatást azonban főképp hosszabb távon ellensúlyozzák a negatív közvetett következmények: az alacsonyabb növekedésből, a létre nem jött pluszmunkahelyekből eredő hatások, amelyek az államháztartás kevesebb bevételét jelentik. Ha pedig a költségvetési törvényekben és a konvergenciaprogramokban a felhasználni tervezett támogatások összege túlbecsült, akkor ezen stratégiai jelentőségű programok belső koherenciája alapján a várható növekedés, foglalkoztatásbővülés és a többi makrogazdasági paraméter is túlzottan optimista képet mutathat.

Mind a 2004-es csatlakozástól, mind a 2007-től megnyíló, a korábbi időszak forrásait jelentősen meghaladó összegű támogatások esetén általános következtetésként megállapítható, hogy a kormányzati szervek optimisták voltak a felhasználás ütemét tekintve (lásd a 3. táblázatot).<sup>21</sup> Ez persze igaz volt már az előcsatlakozási támogatások forrásaira is – lásd például a Sapard-program kifizetéseinek „időigényét”<sup>22</sup> –, a programok zárása előtt viszont jellemzően „felfutott” az uniós források felhasználása, így végül nem vagy csekély mértékben került sor forrásvesztésre (lásd később). Szintén szembevetendő, hogy két kiemelt fejlesztési program, az NFT, illetve az ÚMFT megvalósításának második évében a támogatásokat kezelő intézményrendszer nagyságrendileg ugyanannyi támogatás kifizetésére volt képes (2005-ben 122 milliárd forint, illetve 2008-ban 129 milliárd forint). Ez felettébb meglepő, hiszen a rendelkezésre álló összeg az ÚMFT esetében jóval meghaladja az NFT kereteit, az intézményi tapasztalatnak sokkal jelentősebbnek kellett volna lennie, 2007 előtt az éves költségvetésekből tízmilliárdos nagyságrendben különítettek el forrásokat

<sup>20</sup> Lásd az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvényt.

<sup>21</sup> A túltervezésnek elvileg két fő oka lehet:

– a szakapparátus rosszul becsli meg a várható kifizetéseket, vagy előre nem látható körülmények (például konjunktúrahanyatlás) eredményeznek kisebb kifizetést;

– politikai döntés alapján tudatos felültervezés történik. (Például a költségvetési törvényjavaslat vitájában így a kormányzat munkája pozitív színben tűnhet fel, vagy e „papíron” magasabb uniós kifizetésekkel ellensúlyozni lehet más területek forráselvonását.)

<sup>22</sup> Az elvileg 2000-től megnyílt Sapard program keretében az első kedvezményezetti kifizetésre 2003-ban került sor.

előkészítési céllal, és a támogatásfelhasználási szabályok (például az előleg, a biztosítékok) is egyszerűsödtek.<sup>23</sup>

A 2004–2009 közötti adatok elemzése egyúttal azt is mutatja, hogy a központi költségvetési társfinanszírozás kifizetése jellemzően jelentősen meghaladta az uniós források kifizetéseinek arányát. (A 6 év adatából egyedül a 2005. évi adat tér el.) Három évben ráadásul az előzetesen tervezett előirányzatot meghaladó volt a központi költségvetési társfinanszírozás és kisebb az uniós forrás felhasználása, így az egyértelműen negatív közvetlen államháztartási hatást eredményezett. Vagyis az államháztartási hiányt mind közvetett, mind közvetlen módon növelte az uniós finanszírozású programok tervezettől eltérő megvalósulása.

Az uniós társfinanszírozási rész említett tendenciózus „eltolódása” további vizsgálatokra irányítja rá a figyelmet: vajon mi okozta az arányok megváltozását, illetve várható-e az arányok „visszabilienése”? A programok, projektek elemzése alapján – e kérdés válaszaként – az eredetileg tervezett arányok „elbilienésének” következő főbb okai állapíthatók meg.

– *A közösségi forrás átmeneti hiánya.*

2005-ben például a közösségi költségvetés vonatkozó előirányzatának kimerülése miatt központi költségvetési forrásból kellett megelőlegezni az uniós támogatás egy részét, amely aztán 2006-ban térült meg. Így mindkét évben torzultak a finanszírozási arányok.

Az NFT esetén a 2005-ben kormányrendelettel bevezetett általános előlegfizetési gyakorlat vezetett oda, hogy a közösségi forrás egy idő után kimerült, így hazai előirányzatról történő megelőlegezésre volt szükség.

– *A finanszírozási arányok „tudatos” módosítása (a finanszírozási arányok adott évi megváltoztatása).*

A fenti, „kényszerű” módosítástól eltér az önkéntes arányeltolás. 2007-ben az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program előirányzatainak az uniós–hazai finanszírozási megosztás év végi „megfordítása” a 2007. évi maradványok csökkentését és ezáltal a későbbi évek központi költségvetési terheinek csökkentését célozta. Mindennek következtében lett alacsonyabb a program 2008. évi hazai központi költségvetési kiadása.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Lásd: 217/1998. (XII. 30.) kormányrendelet, 281/2006. (XII. 23.) kormányrendelet.

<sup>24</sup> Az európai uniós forrás-központi költségvetési támogatás arányainak „elcsúszására” ugyanakkor csak a pénzforgalmi adatokban kerülhet sor. Az Európai Unió statisztikai, államháztartási számviteli szabálya, az ESA'95 szerint ugyanis a tényleges finanszírozási állapottól függetlenül a program, projekt „eredeti” finanszírozási struktúrája szerint kell a hazai kiadásokat és az uniós bevételeket elszámolni. Vagyis a finanszírozási szerkezet megváltoztatásával nem lehet a kormányzati szektor eredményezemléletű deficitmutatóját befolyásolni. (Bővebben lásd: *Banai–Csonka*, 2009.)

– *Előre nem várt pluszkiadások felmerülése.*

A központi költségvetési forrás felhasználásnak az uniós forrás arányát meghaladó sajátossága különösen szembeűnő a Kohéziós Alap projektjeinél, ahol az előre nem tervezett pluszkiadások kizárólag központi költségvetési forrásból voltak fedezhetők (lásd a 4. táblázatot).<sup>25</sup> Mivel a közösségi költségvetésből plusztámogatást nem lehetett igénybe venni, a projektek meghiusulását, illetve a közösségi támogatások elvesztését jelentette volna, ha a pluszkiadást a magyar államháztartás nem vállalja. A költségvetési törvény szerinti eredeti uniós forrás-központi költségvetési támogatás arányát minden második évben 50–80 százalékkal haladta meg a központi költségvetési támogatások kifizetése. Ez önmagában 2006-ban közel 20 milliárd forinttal, 2008-ban több mint 26 milliárd forinttal okozott több kiadást az „elvileg szükségesnél”, a költségvetési tervezéskor feltételezett uniós forrás-központi költségvetési társfinanszírozásnak megfelelő arány tartása esetén teljesítendő kiadásnál. A negatív tapasztalatok alapján 2009-ben aztán „túlságosan is konzervatív” tervezésre került sor; ez volt az első év, amikor a kiadásokon belül az uniós források aránya meghaladta az előzetesen tervezettet.

Szintén a központi költségvetési kiadás növekedését eredményezi, ha olyan teteleket is kizárólag hazai forrásból finanszíroznak, amelyekről utólag derül ki, hogy az Európai Bizottság azokat nem téríti meg. Ilyen volt a Nemzeti Fejlesztési Terv keretében támogatott azbesztmentesítési tevékenység, amelyről utólag derült ki, hogy az mégsem vonható uniós finanszírozásba.

– *Egyéb ok (informatikai, számviteli probléma).*

2007-ben az Új Magyarország Fejlesztési Terv előirányzatain azért csak hazai forrás kifizetésére került sor – noha az Európai Bizottság teljesítette a közösségi jogszabályban előírt átutalásokat –, mert a lebonyolítást teljes egészében nyomon követő EMIR informatikai rendszer működése nem volt tökéletes, így a kifizetéseket is teljes egészében hazai forrásból számolták el. (Természetesen ebben az esetben is csak adott évi torzításról lehet szó.)

A felsorolt példák egyúttal az uniós források maradéktalan felhasználásának és az államháztartási hiány leszorításának néha egymásnak is ellentmondó követelményeire hívták fel a figyelmet. Ha a pluszkiadások – különösen, ha azok „végleges” kiadások – felmerülésének évében nem áll rendelkezésre elegendő tartalék, úgy a hiánykövetelmény sérülhet. Mindennek a hitelesség visszaállításának időszakában, illetve a hiány finanszírozásának magas költségei mellett kiemelt jelentősége van.

<sup>25</sup> E többletkiadások főként a közlekedési célú projekteknél merültek fel, például a vasúti pálya rehabilitációjának során vonalmódosítás, vezetékáthelyezések stb.

## A 2004–2009. évi európai uniós költségvetési kapcsolatok – a költségvetési törvények végrehajtása

	Tény (millió forint)			Tény/terv		
	EU	Központi költségvetési forrás	Összesen	EU	Központi költségvetési forrás	Összesen
<b>2004</b>						
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>91 942,2</b>	<b>34 897,5</b>	<b>126 839,7</b>	<b>44,0%</b>	<b>48,8%</b>	<b>45,2%</b>
Támogatások összesen	49 128,8	34 897,5	84 026,3	29,8%	48,8%	35,5%
Strukturális, kohéziós támogatások	14 073,9	11 161,3	25 235,2	15,2%	24,2%	18,2%
Vidékfejlesztési támogatások	7 906,3	7 043,2	14 949,5	25,2%	87,8%	38,0%
Egyéb támogatások	27 148,6	16 693,0	43 841,6	66,5%	96,0%	75,3%
Visszatérítés	42 813,4	–	42 813,4	97,5%	–	97,5%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>119 721,4</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>98,1%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>203 749,6</b>	<b>89 393,1</b>	<b>293 142,7</b>	<b>110,1%</b>	<b>98,8%</b>	<b>106,4%</b>
Támogatások összesen	195 291,9	89 393,1	284 685,0	110,3%	98,8%	106,4%
Strukturális, kohéziós támogatások	109 058,8	58 154,7	167 213,5	120,3%	99,4%	112,1%
Vidékfejlesztési támogatások	64 440,4	14 953,4	79 393,8	128,9%	108,8%	124,6%
Egyéb támogatások	21 792,7	16 285,0	38 077,7	59,8%	89,1%	69,6%
Visszatérítés	8 457,7	–	8 457,7	106,8%	–	106,8%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>186 644,5</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>88,9%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>2005</b>						
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>310 076,2</b>	<b>168 189,7</b>	<b>478 265,9</b>	<b>97,9%</b>	<b>120,0%</b>	<b>104,7%</b>
Támogatások összesen	302 302,3	168 189,7	470 492,0	97,9%	120,0%	104,8%
Strukturális, kohéziós támogatások	213 111,2	128 145,7	341 256,9	97,0%	121,5%	105,0%
Vidékfejlesztési támogatások	58 327,4	16 807,3	75 134,7	101,6%	111,3%	103,6%
Egyéb támogatások	30 863,7	23 236,6	54 100,3	97,6%	118,6%	105,7%
Visszatérítés	7 773,9	–	7 773,9	97,6%	–	97,6%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>185 611,9</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>85,5%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>287 396,2</b>	<b>171 615,3</b>	<b>459 011,5</b>	<b>61,6%</b>	<b>103,6%</b>	<b>72,8%</b>
Támogatások összesen	287 396,2	171 615,3	459 011,5	61,9%	103,6%	72,8%
Strukturális, kohéziós támogatások	193 472,7	132 376,7	325 849,4	60,0%	105,2%	72,7%
Vidékfejlesztési támogatások	57 600,3	29 337,9	86 938,2	60,6%	106,3%	70,9%
Egyéb támogatások	36 323,2	9 900,7	46 223,9	77,2%	81,1%	78,0%
Visszatérítés	0,0	–	0,0	0,0%	–	0,0%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>189 520,0</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>88,2%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>2006</b>						
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>310 076,2</b>	<b>168 189,7</b>	<b>478 265,9</b>	<b>97,9%</b>	<b>120,0%</b>	<b>104,7%</b>
Támogatások összesen	302 302,3	168 189,7	470 492,0	97,9%	120,0%	104,8%
Strukturális, kohéziós támogatások	213 111,2	128 145,7	341 256,9	97,0%	121,5%	105,0%
Vidékfejlesztési támogatások	58 327,4	16 807,3	75 134,7	101,6%	111,3%	103,6%
Egyéb támogatások	30 863,7	23 236,6	54 100,3	97,6%	118,6%	105,7%
Visszatérítés	7 773,9	–	7 773,9	97,6%	–	97,6%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>185 611,9</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>85,5%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>2007</b>						
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>287 396,2</b>	<b>171 615,3</b>	<b>459 011,5</b>	<b>61,6%</b>	<b>103,6%</b>	<b>72,8%</b>
Támogatások összesen	287 396,2	171 615,3	459 011,5	61,9%	103,6%	72,8%
Strukturális, kohéziós támogatások	193 472,7	132 376,7	325 849,4	60,0%	105,2%	72,7%
Vidékfejlesztési támogatások	57 600,3	29 337,9	86 938,2	60,6%	106,3%	70,9%
Egyéb támogatások	36 323,2	9 900,7	46 223,9	77,2%	81,1%	78,0%
Visszatérítés	0,0	–	0,0	0,0%	–	0,0%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>189 520,0</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>88,2%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

3. táblázat folytatása

	Tény (millió forint)		Tény/terv	
	EU	Központi költségvetési forrás	EU	Központi költségvetési forrás
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>379 218,9</b>	<b>140 311,4</b>	<b>519 530,3</b>	<b>63,5%</b>
Támogatások összesen	328 116,2	140 311,4	468 427,6	54,6%
Strukturális, kohéziós támogatások	245 399,1	109 382,9	354 782,0	48,9%
Vidékfejlesztési támogatások	73 752,4	20 984,2	94 736,6	81,5%
Egyéb támogatások	8 964,7	9 944,3	18 909,0	98,4%
Visszatérítés	51 102,7	–	51 102,7	159,7%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>210 581,0</b>	<b>210 581,0</b>	<b>102,6%</b>	
<b>Költségvetésben megjelenő EU-források összesen</b>	<b>615 548,2</b>	<b>237 043,3</b>	<b>852 591,5</b>	<b>79,5%</b>
Támogatások összesen	586 877,7	237 043,3	823 921,0	81,7%
Strukturális, kohéziós támogatások	458 958,2	178 845,1	637 803,3	76,9%
Vidékfejlesztési támogatások	120 796,7	44 943,7	165 740,4	109,7%
Egyéb támogatások	7 122,8	13 254,5	20 377,3	61,7%
Visszatérítés	28 670,5	–	28 670,5	51,1%
<b>Hozzájárulás az EU-költségvetéshez</b>	<b>223 657,8</b>	<b>223 657,8</b>	<b>99,0%</b>	

Forrás: Költségvetési és zárszámadási törvények, illetve pénzügyminisztériumi adatok alapján saját számítás.

\* A táblázat értelmezése kapcsán a következők emelendők ki: Magyarországon egyes uniós támogatások a költségvetés részei, mások nem. A „választóvonalat” a költségvetés jövedelemcentralizáló, illetve -újraelosztó funkciója jelenti: azon források szerepelnek a központi költségvetésben, amelyek konkrét kedvezményezettek szerinti elosztásáról kormányzati szervek döntenek, míg a normatív jellegű európai uniós támogatások (főképpen az agrártámogatások) nem a költségvetés részei. A költségvetésben megjelenő európai uniós tételek ezen túl – néhány kivételtől eltekintve – azok a források, amelyekhez kötelező államháztartási társfinanszírozás kapcsolódik. A költségvetésben megjelenő uniós források egy részét az adott évben „futó” támogatási program (például UMF-T, UMVP) alapján fizetik ki, ezek a táblázatban „támogatások” név alatt szerepelnek. E támogatásokon kívül a táblázat tartalmazza a csatlakozási szerződés értelmében 2004–2006 között a nettó befizetői ország pozíciójának elkerülését célzó ún. visszatérítés összegét, amely gyakorlatilag a költségvetés egyenlegét javító transzfer volt. Ez utóbbi transzferhez hasonlóan ún. „uniós támogatások utólagos megtérülése” címen csak költségvetési bevételként számolják el azokat a tételeket, amelyeket először csak hazai forrásból fizetnek ki, majd a kiadások egy részét a bizottság utólag téríti meg (például az uniós finanszírozásba vont 4-es metró már teljesített kiadásainak megtérítése).

**A Kohéziós Alap projektjeinek többletköltségei**  
(millió forint)

	2004		2005		2006	
	EU	Központi költségvetési forrás	EU	Központi költségvetési forrás	EU	Központi költségvetési forrás
Terv	33202,7	18978,7	23533,3	20050,0	50866,7	36791,0
Tény*	10469,8	9155,3	23425,0	20985,6	46995,6	53192,4
Elvi kiadás**		5984,5		19957,7		33991,1
<b>Pluszkiadás</b>		<b>3170,8</b>		<b>1027,9</b>		<b>19201,3</b>
<b>Pluszkiadás (%)</b>		<b>53%</b>		<b>5%</b>		<b>56%</b>

	2007		2008		2009	
	EU	Központi költségvetési forrás	EU	Központi költségvetési forrás	EU	Központi költségvetési forrás
Terv	90524,0	61740,0	92583,1	75519,6	31768,6	27739,7
Tény*	56034,0	38648,6	40466,1	59660,9	62742,6	44326,5
Elvi kiadás**		38216,8		33008,0		54785,6
<b>Pluszkiadás</b>		<b>431,8</b>		<b>26652,9</b>		<b>-10459,1</b>
<b>Pluszkiadás (%)</b>		<b>1%</b>		<b>81%</b>		<b>-19%</b>

\* 2009 tekintetében előzetes tény.

\*\* Az eredeti EU/központi költségvetési forrás aránya szerinti központi költségvetési kiadás a tény uniós forrásfelhasználáshoz viszonyítva. A pluszkiadás a tény és az elvi központi költségvetési kiadás különbsége.

*Forrás:* Költségvetési és zárszámadási törvények, illetve pénzügyminisztériumi adatok alapján saját számítás.

*Az éven belüli adatok vizsgálata – szezonális*

Az éves szintű uniós és kapcsolódó hazai államháztartási források felhasználási adatainak elemzésén túl érdemes az éven belüli (havi) teljesülési adatokat is megvizsgálni.<sup>26</sup> Ennek külön jelentőséget ad a Nemzetközi Valutaalappal 2008 végén kötött hitelmegállapodás, amely értelmében az elérendő teljesítménycélok között szerepel az államháztartás központi szintjének negyedéves, elsődleges pénzforgalmi

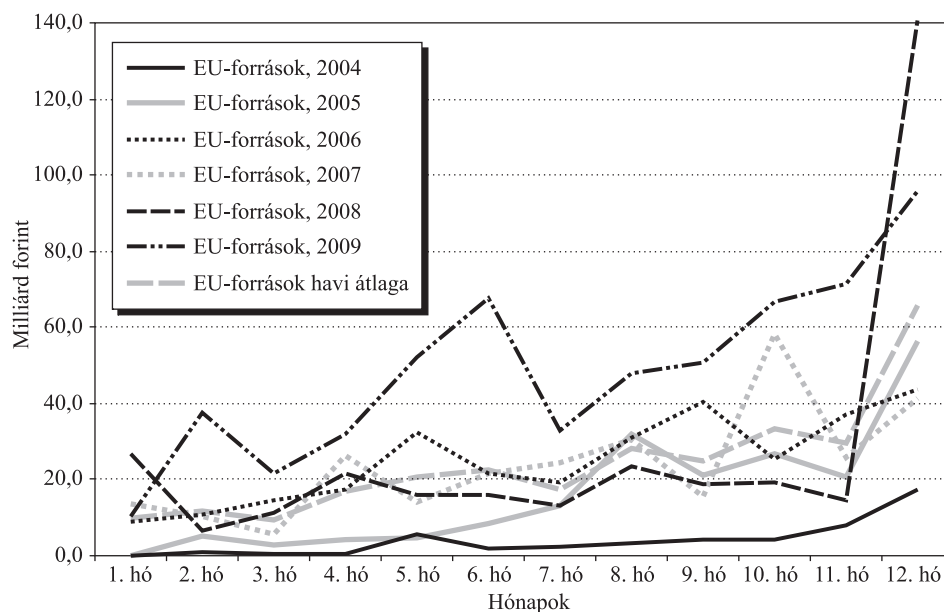
<sup>26</sup> A költségvetési törvényben előírányzott kiadások és bevételek havi teljesüléséről a Pénzügyminisztérium külön kiadványban beszámol. (Lásd: Költségvetési havi jelentések, [www.pm.gov.hu](http://www.pm.gov.hu))



pozíciója.<sup>27</sup> Persze a minél pontosabb havi előrejelzés szükségességét – az említett számszerű adatok teljesítésén túl – egyszerű közgazdasági szempontok is indokolják, hiszen így minimalizálhatók a rossz előrejelzés költségei. (Például az egyes hónapokra előre jelzettnél kisebb uniós és kapcsolódó hazai forrásfelhasználás esetén az indokoltnál nagyobb állampapír-kibocsátásra – s így nagyobb kamatkiadásra – kerülhet sor.)

3. ábra

### Európai uniós források felhasználása



Forrás: Költségvetési havi jelentések alapján saját ábra.

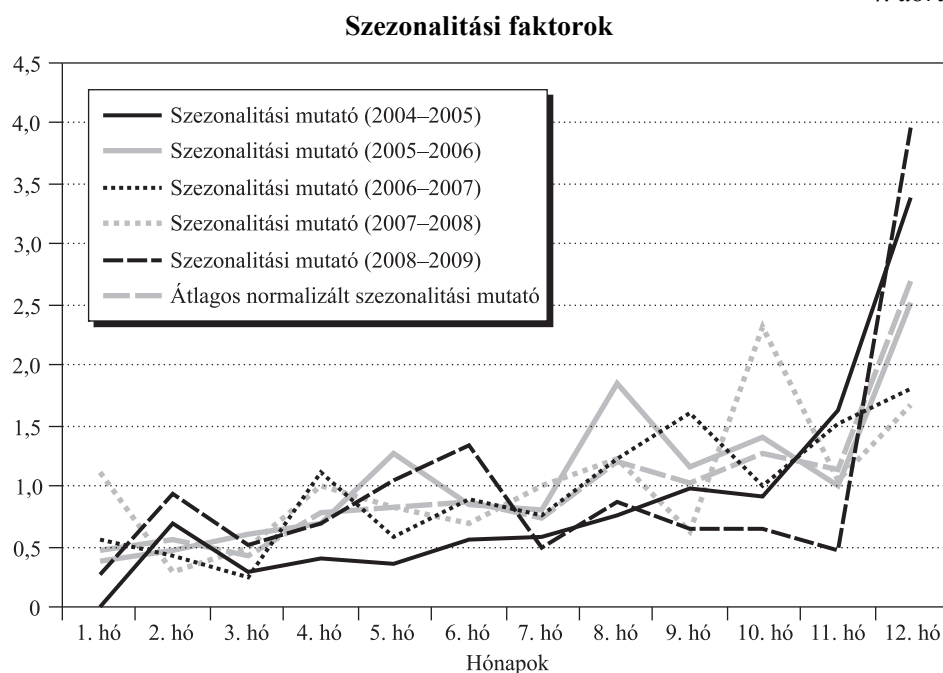
Az uniós támogatások felhasználásának 2004 és 2009 közötti tényadatait megvizsgálva kirajzolódik, hogy mind a hat évben a második félévi kifizetések jelentősen meghaladták az első félévek kifizetéseit (lásd a 3. ábrát).<sup>28</sup> Ezen túl az első félévi kiadások mindig alacsonyabbak voltak, mint a megelőző év második félévi uniós támogatáskifizetési. Mindez látszólag ellentmond annak a ténynek, hogy a jelzett

<sup>27</sup> A magyar hatóságok részéről az IMF-nek megküldött szándéklevél. (Formailag tehát nem kétoldalú megállapodás tartalmazza a hitel igénybevételek feltételeit.)

<sup>28</sup> A vizsgálat csak a központi költségvetésben megjelenő európai uniós támogatások adatait tartalmazza, tekintve hogy közvetlenül főképp – mind a pénzforgalmi, mind az eredményszemléletű (ESA'95 szerinti) elszámolásban – e támogatások befolyásolják az államháztartás/kormányzati szektor hiányadatait. A költségvetésben megjelenő uniós programokra részletesebb adatokat az egyes programok szerinti vizsgálat adhat.

időszakban a Magyarország rendelkezésére álló uniós források összege mind a csatlakozás időpontjától, mind 2007-től jelentősen növekedett. Így logikus lenne azt feltételezni, hogy a közösségi források felhasználása évről évre és hónapról hónapra folyamatosan növekszik. A tényadatok ugyanakkor – amint említettem – ezt nem támasztják alá. Mindennek közvetlen adminisztratív oka csak január első néhány napja esetén lehet, mivel a támogatások kifizetéséért felelős tárcák e napokban nyitják meg számláikat a Magyar Államkincstárnál. Ennek ugyanakkor csak minimális eltérést kellene okoznia január hónap kifizetési összegeiben a többi hónaphoz képest. A havi kifizetésekben jelentkező szezonális szinten nem magyarázható az uniós támogatások kedvezményezettjeivel kötött támogatási szerződések rendelkezéseivel. A támogatások kifizetése ugyanis nem évszakokhoz/hónapokhoz köthető, hanem a kedvezményezett által teljesített számlabenyújtáshoz, illetve – előleg esetén – a vele kötött szerződéshez vagy támogatási határozathoz igazodik.<sup>29</sup>

4. ábra



Forrás: Költségvetési havi jelentések alapján saját ábra.

<sup>29</sup> Például a Nemzeti Fejlesztési Terv vagy az Új Magyarország Fejlesztési Terv esetén a kedvezményezett által teljesített számlabenyújtás időpontját követően – főszabályként – 60 napon belül kell a részére járó támogatást kifizetni. Az előlegnyújtás általános gyakorlat a strukturális jellegű és egyes vidékfejlesztési támogatások esetén. (Lásd: 217/1998. (XII. 30.) kormányrendelet.)

Az év végi (különösen decemberi) magas uniós forráskifizetési adatokra ugyanakkor magyarázat lehet az, hogy

– a tavaszi, nyári, őszi eleji építkezési munkák pénzügyi teljesítése év végén történik (s az összes uniós forráson belül meghatározó a fejlesztési, beruházási támogatások súlya);

– az egész év folyamán felhalmozódott elmaradt kifizetések teljesítésére – az év végi záráshoz igazodóan – az utolsó hónapokban kerül sor.

A 3. ábra kifizetési adatainak szezonális jellegét a 4. ábra faktorai mutatják.<sup>30</sup>

Az éves és éven belüli adatokból az uniós támogatások tervezettnél lassabb és lényeges szezonális melletti felhasználása rajzolódik ki. Mindez ugyanakkor nem jelenti az adott évben ki nem fizetett támogatások elvesztését. A közösségi szabályok<sup>31</sup> értelmében ugyanis az adott tagállam részére „megnyílt forrást” meghatározott időn belül kell kifizetni a kedvezményezettek részére – így önmagában az adott tagállam uniós forrást tartalmazó költségvetési előirányzatainak teljesülése (alulvagy fölültervezés) semmilyen szankcióval nem jár. Az uniós források felhasználási statisztikáihoz tehát több év teljesítési adatait kell megvizsgálnunk.

### A közösségi források abszorpciója

A zárszámadási beszámolók és a költségvetési havi jelentések alapján a forrásvesztés lehetőségét a 2009. év végéig már lezárult, vagy „közbenső” felhasználási határidővel rendelkező programoknál lehet megvizsgálni.<sup>32</sup>

A PHARE esetében 1990 és 2003 közötti években nyíltak meg – számtalan program keretében – források Magyarország számára. A közösségi támogatások kedvezményezetteknek történő kifizetésének záróéve 2006 volt. A programok egészét tekintve a teljes elvi keretösszeg közel 90 százalékát használta fel Magyarország. A 2004-ben az Európai Unióhoz csatlakozott 10 ország teljesítményét összehasonlítva ez viszonylag jó teljesítménynek értékelhető<sup>33</sup> – és azt is látni kell, hogy a 10 százalékos forrásvesztés nem egyszerűen 10 százalékkal kevesebb projekt, program megvalósulását jelentette, hanem például a célzott programok, projektek eredetileg tervezettnél olcsóbb megvalósulásából is fakadt. (Ez utóbbi esetre akkor kerülhetett sor, ha a meghirdetett közbeszerzési eljárás alapján olcsóbb kivitelezői, szállítói ajánlatok érkeztek, mint az előzetes költségkalkulációkban szereplő összegek.)

<sup>30</sup> Az egyes szezonális faktorok 12 havi központosított mozgó átlagok használatával készültek, ezért a görbék nem egy-egy évhez kötődnek.

<sup>31</sup> Például: 1260/1999/EK Tanácsi Rendelet, 1083/2006/EK Tanácsi Rendelet

<sup>32</sup> A fejezet a 2004–2008. évi költségvetési törvények végrehajtásáról szóló törvények (zárszámadás) és a költségvetési havi jelentések információi alapján készült.

<sup>33</sup> A 2004-ben csatlakozott 10 új tagország összehasonlításával a 2000–2003-as időszakra nézve elmondható, hogy ezen tagországoknak átlagosan a PHARE-források 90,5 százalékát sikerült lekötniük, Magyarországnak átlagosan 96,3 százalékát. (Csak 2000-től kapott mind a 10 új tagország PHARE-támogatást; a kifizetési adatok tekintetében nincs rendelkezésre álló statisztika.)

A *Sapard*-program tekintetében a kedvezményezettekkel leszerződött projektek 97,5 százalékát hajtották végre. Ugyanakkor a program keretében rendelkezésre álló forrásoknál nagyobb összegre szerződtek.<sup>34</sup> Így a túlvállalásoknak köszönhetően kerülhetett sor 2006 novemberéig a teljes uniós keretösszeg kifizetésére.

A *Schengen Alap* forrásainak felhasználásáról szintén mérleget lehet vonni. A 2004–2007 közötti felhasználási időszak alatt a teljes keret 98,3 százalékát fizették ki. Az 1,7 százalékos forrásvesztés alapvető okai közé egyrészt az árfolyamváltozás (a projekteket erősebb forintárfolyammal tervezték, mint a lebonyolítás közbeni tényleges árfolyam), másrészt egyes projektek esetében a lebonyolítás elhúzódása sorolhatóak (így a 2007 utáni kiadások már nem voltak finanszírozhatók az alapból).

A 2006-tól megnyílt *strukturális alapok* támogatásai (amelyek a Nemzeti Fejlesztési Tervet és az Equal, Interreg közösségi kezdeményezéseket finanszírozzák) esetén a már említett „ $n + 2$ -es” szabály alapján ítélt meg az, hogy történt-e forrásvesztés, vagy nem. A zárszámadási adatok alapján a válasz egyértelmű: 2008 végéig erre nem került sor. A programok kifizetésének utolsó éve 2009 volt. A *Sapard*-programnál már „bevált” túlvállalások rendszerét a strukturális alapok esetén is alkalmazták a magyar hatóságok, így a lemorzsolódás az előzetes adatok alapján várhatóan minimális lesz. A NFT tekintetében a Humánerőforrás-fejlesztési Operatív Program és az Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program halászati része, valamint az Equal közösségi kezdeményezés esetén feltételezhető kicsiny (1-2 százalékos) forrásvesztés.

A *Kohéziós Alap* támogatásai esetén a projektenként meghatározott egyedi dátum tartalmazza a támogatásfelhasználási határidőt. Ezt a határidőt – az Európai Bizottság jóváhagyásával – módosítani lehet. A projektek jelentős része 2010-ben, illetve azt követően záródik; így az alap felhasználásáról átfogó képet még nem lehet adni.

Az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap garanciarészlegéből fizetett *közvetlen termelői és vidékfejlesztési* (NVT) támogatások esetén szinte 100 százalékos felhasználásról beszélhetünk. A vidékfejlesztési támogatásoknál e magas mutatóban az is közrejátszott, hogy az NVT program keretében vállalt kötelezettségeket az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program terhére át lehetett csoportosítani – vagyis gyakorlatilag az NVT támogatásainál is a keretösszeget jelentősen meghaladó kötelezettségvállalásra kerülhetett sor.

<sup>34</sup> Az adott ország rendelkezésére álló uniós források „túlvállalása” (vagyis a kedvezményezettekkel összességében az uniós támogatási keretnél nagyobb összegre történő szerződéskötés) a tagállamok bevett gyakorlata. Így érhető el, hogy egyes szerződések meghíúsulása (a kedvezményezett visszalépése, szabálytalanság), vagy a nemzeti valuta euróval szembeni leértékelődése esetén se veszítsen az adott ország közösségi forrást. A túlvállalások persze azt a kockázatot is magukba foglalják, hogy minden leszerződött támogatás kifizetése esetén a „többletkifizetéseket” teljes egészében tagállami forrásból kell teljesíteni.

Az említett magas abszorpciós mutatók ugyanakkor még csökkenhetnek; ha egyes kifizetéseket a bizottság utólag szabálytalannak tekint, akkor elrendelheti a támogatások egy részének visszafizetését.

### **Magyarország nettó pozíciója az új tagállamokkal összevetve**

A 2004–2009-es adatok alapján jellemzően alacsonyabb volt az uniós támogatások kifizetése a költségvetési törvényben tervezettnél. Ezt a negatív képet nemcsak az abszorpciós adatok árnyalják, hanem az is, ha Magyarország teljesítményét a többi 2004-ben csatlakozott országgal hasonlítjuk össze. Ezen összevetés az Európai Bizottság által minden év közepén-őszén kiadott éves pénzügyi jelentés segítségével lehetséges.

A jelentés kiadási területenként határozza meg az egyes országok részére átutalt (és nem felhasznált!) forrásokat, illetve számszerűsíti a tagállamoktól származó hozzájárulásokat. E jelentésből ismerhető meg a tagállamoknak az uniós költségvetésével szembeni egyenlege, azaz az ún. nettó pozíciója.<sup>35</sup>

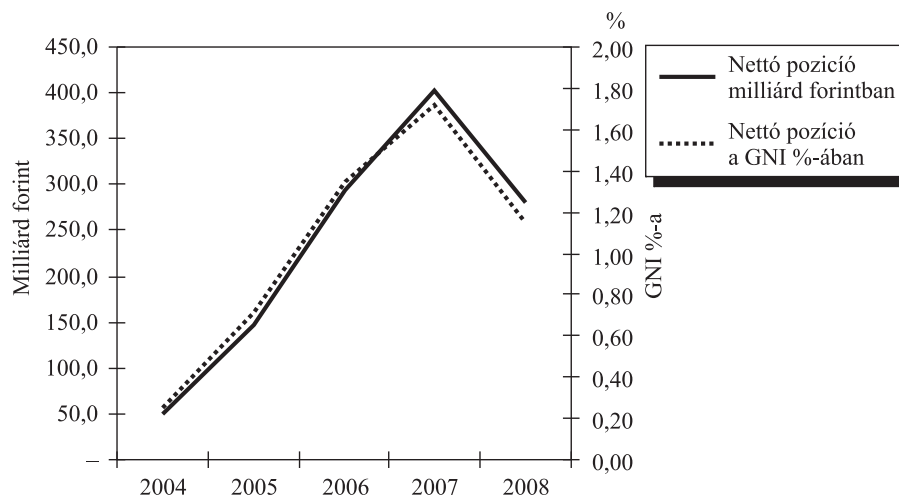
A nettó pozíció az Európai Bizottság által meghatározott módszertan szerint kalkulált, évente közzétett pénzforgalmi szemléletű egyenleg, amely az egyes tagállamoknak az uniós költségvetésével szembeni pozícióját mutatja be. A tagállami nettó pozíciók együttes összege – az egyenkénti egyenlegek összehasonlíthatósága érdekében – nulla. A tagállami összesített nulla nettó pozíció elérése érdekében a nemzeti hozzájárulások összegét korrigálni kell, mivel azok olyan uniós kiadásokat is finanszíroznak, amelyeket nem fizetnek ki a tagállamoknak (például: egyes adminisztratív kiadások, segélyek harmadik országoknak). Ebben a számításban nem szerepelnek a tradicionális saját források (vámok, cukorágazati hozzájárulás), mivel azok közösségi politikákból (a vámunió létéből és a KAP-ból) származó uniós költségvetési bevételek. E bevételeket egyúttal nem a nemzeti kormányok, hanem az unión kívüli országokból importáló szervezetek és a cukorgyárak fizetik.

Az Európai Bizottság által számításba vett tételek tehát a korrigált áfa- és GNI-alapú hozzájárulás, illetve az ún. brit korrekció. E korrigált hozzájárulást állítják szembe a tagállam részére átutalt forrásokkal.

A tagállam részére átutalt és a tagállam által kifizetett összegek megkülönböztetése alapvető jelentőségű. 2004-ben például Magyarország a strukturális támogatásokból előlegként több mint 50 milliárd forintot kapott. Ezen összegből viszont csak 3,6 milliárd forintot fizettek ki a kedvezményezetteknek. A 2004-es magyar nettó befizetői pozícióról szóló hírek részben e félreértések miatt születtek.

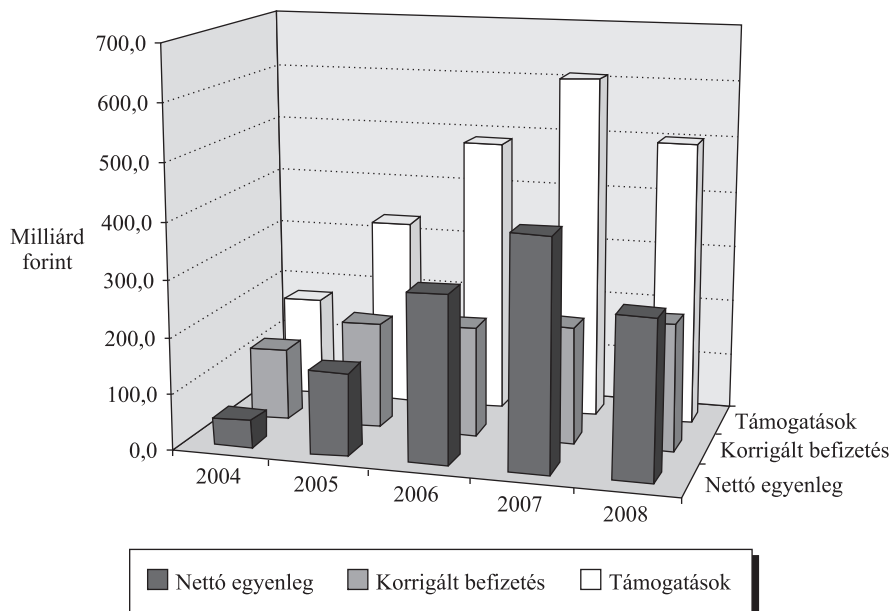
<sup>35</sup> Az Európai Bizottság által használt számítási módszertan megtalálható a Költségvetési Főigazgatóság éves pénzügyi jelentéseiben (például: European Commission: EU budget 2008 – Financial Report).

## Magyarország nettó pozíciója 2004–2008 között



Forrás: Európai Bizottság, Eurostat adatok alapján saját ábra.

## Átutalt támogatások, korrigált befizetés és nettó egyenleg



Forrás: Európai Bizottság, Eurostat adatok alapján saját ábra.

A magyar egyenleg a bizottsági adatok szerint minden évben pozitív szaldót mutatott (European Commission, 2009a). A 2004. évi 48,6 milliárd forintos szintről fokozatosan emelkedve 2007-ben már több mint 400 milliárd forintos aktívumot ért el, majd 2008-ban körülbelül a 2006-os szintre csökkent (lásd az 5. ábrát).<sup>36</sup>

A magyarországi nettó pozíció változását döntően a bizottság által átutalt támogatások összege határozta meg; a nemzeti hozzájárulások összege 2005-től nagyságrendileg változatlan maradt (lásd a 6. ábrát).

A bizottsági jelentésekből nemcsak a tényszerű adatok ismerhetők meg, hanem a közösségi támogatások abszorpciójáról is következtetéseket vonhatunk le.

Mivel a közösségi források közül a két legnagyobb tétel a tagállam és régióinak fejlettségétől függő strukturális támogatások, illetve a tagállam „agrárpotenciáljától” függő agrártámogatások, ezért elvileg a fejletlenebb és jelentős agrárgazdasággal rendelkező tagállamoknak kellene évente a legnagyobb GNI-arányos átutalásban részesülniük – feltéve, hogy a támogatások felhasználásának üteme minden tagállamban megegyezik. Ezt a hipotézist ugyanakkor a 2004–2008. közötti adatok csak részben támasztják alá – s ez jelentős részben épp a támogatások gyorsabb vagy lassabb felhasználásának köszönhető.

Ha a 2004-ben csatlakozott új tagállamok részére a KAP első pillére alapján kifizetett támogatások nemzeti jövedelmükhöz viszonyított aránya megegyezne, akkor a tagállamok nettó pozíciójának negatív korrelációt kellene mutatnia a nemzeti jövedelemmel – hiszen minél szegényebb egy tagállam, annál alacsonyabb a nemzeti hozzájárulások összege és magasabb a strukturális, vidékfejlesztési támogatások keretösszege.<sup>37</sup>

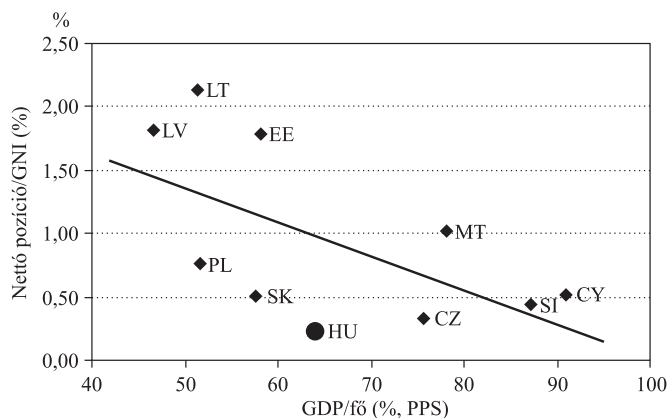
Vagyis ha felállítunk egy trendvonalat az új tagállamok nettó pozíciója és GDP-je között, akkor elvileg a trendvonal feletti helyezés a források gyorsabb felhasználásának és a bruttó hazai jövedelemen belül az agrártámogatások nagyobb súlyának lenne köszönhető (lásd a 7. és 8. ábrát).<sup>38</sup>

<sup>36</sup> A 2009. évi adatot várhatóan 2010 őszén teszi közzé a bizottság.

<sup>37</sup> A közösségi költségvetésben a GNI-alapú hozzájárulás teszi ki az összes bevétel közel háromnegyedét (lásd: Az Európai Unió 2010. évi közös költségvetése). A strukturális, illetve vidékfejlesztési támogatások esetén a GDP és a források negatív korrelációját pedig az 1083/2006/EK Tanácsi Rendelet és a 1698/2005/EK Tanácsi Rendelet is rögzíti.

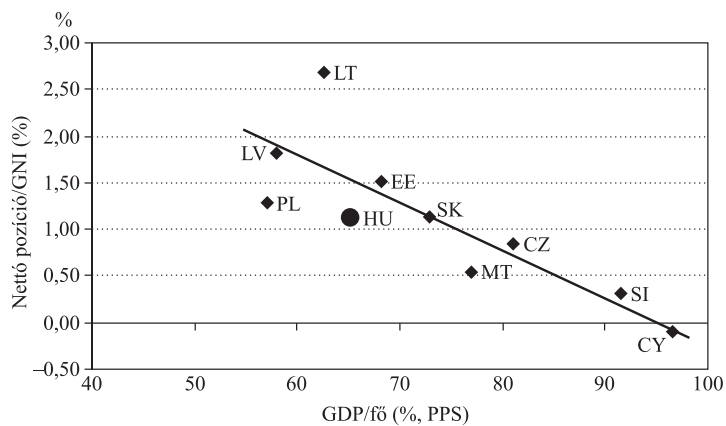
<sup>38</sup> Megjegyzendő, hogy a közösségi költségvetés nem egységes fejlettségbeli mutatót használ a nemzeti hozzájárulások és a költségvetésből teljesített kiadások tekintetében. Míg a hozzájárulások túlnyomó többségét GNI-arányosan osztják szét a tagállamok között, addig a strukturális és vidékfejlesztési támogatásoknál már a GDP-t használja a közösségi jog. Az előbbi esetben nominális értéket határoznak meg a jogszabályok, az utóbbiaknál már vásárlóerő-paritáson számolt mutatót. Még a strukturális támogatásokon belül sem egységes szabályozás érvényesül: a strukturális alapoknál a GDP, a Kohéziós Alap támogatásainál a GNI a kiválasztott mutató (1083/2006/EK Tanácsi Rendelet, 1698/2005/EK Tanácsi Rendelet, 2007/436/EK, Euratom-határozat).

### Tagállami nettó pozíciók, 2004



Forrás: Európai Bizottság, Eurostat adatok alapján saját számítás.

### Tagállami nettó pozíciók, 2008



Forrás: Európai Bizottság, Eurostat adatok alapján saját számítás.

A számítások alapján a 2004–2006 közötti években az egy főre jutó GDP és a nettó pozíció között viszonylag alacsonyabb korreláció mutatkozik ( $R^2$  értéke 0,23 és 0,36 közötti). 2007-ben és 2008-ban viszont  $R^2$  0,80 és 0,68-as összeget mutatott.

Magyarország GNI-arányos nettó pozíciója szerint 2004-ben még jelentősen a trendfüggvény alatt helyezkedett el. A lemaradás 2005-ben csökkent, majd 2006–2007-ben gyakorlatilag a trendfüggvényen helyezkedett el, 2008-ra pedig némileg ismét elmaradt a trendfüggvénytől. Megjegyzendő, hogy a 2004–2008 közötti időszakban az új tagállamok átlagos GNI-arányos nettó pozíciója jelentősen javult,



mindamelllett, hogy a tagállamok összességéhez viszonyított gazdasági lemaradásuk jelentősen csökkent.

A 7. és 8. ábrák azt is alátámasztják, amit a strukturális támogatások eredményeiről korábban említett szakirodalom állít: önmagában az uniós támogatások felhasználása nem garantálja, nem garantálhatja a fejlettségbeli különbségek mérséklését.

Ha Magyarországot Szlovákiával összevetjük, akkor látható, hogy öt év alatt az egy főre jutó GDP-t tekintve Szlovákia „lehagyta” Magyarországot, ugyanakkor nettó pozíciója jellemzően – 2004 kivételével – elmaradt hazánkétól. A kedvező magyar nettó pozíció ellenére 2004 és 2008 között az egy főre jutó GDP-t tekintve szinte semmit nem közeledtünk az uniós átlagához, míg Szlovákia az új tagállamok felzárkózási ütemét duplán meghaladta, a fejlettebb (és szinte „nullszaldós”) Szlovénia ennél is nagyobb ütemben csökkentette lemaradását (Halmai, 2008).<sup>39</sup> E statisztikában tehát nem az uniós forrásfelhasználási különbség a felelős, hanem a növekedést meghatározó, korábban említett többi tényező: például a gazdaságpolitika és annak minősége, így a laza fiskális politikát korrigáló államháztartási politika.

5. táblázat

**Strukturális alapok 2004–2006-os keretének átutalása**  
(Rangsor: az összes átutalás százalékos aránya alapján, millió euró)

Tagállam	Keret (2004–2006)	Keret a GNI %-ában	Összes átutalás 2004–2008		
			millió EUR	keret %-ában	sorrend
Lettország	633,6	2,8%	601,9	95,0%	1
Litvánia	907,0	2,9%	861,7	95,0%	2
Málta	64,4	1,2%	61,2	95,0%	3
Észtország	375,4	2,5%	356,5	95,0%	4
<b>Magyarország</b>	<b>2 025,9</b>	<b>2,1%</b>	<b>1 905,0</b>	<b>94,0%</b>	<b>5</b>
Szlovákia	1 137,5	1,8%	1 059,7	93,2%	6
Lengyelország	8 410,0	2,4%	7 828,0	93,1%	7
Szlovénia	243,7	0,7%	221,5	90,9%	8
Csehország	1 616,5	1,2%	1 466,5	90,7%	9
Ciprus	55,2	0,4%	46,2	83,7%	10

*Forrás:* Európai Bizottság, Eurostat adatok alapján pénzügyminisztériumi számítás.

A nemzetközi összehasonlítást illetően további adatokat emelhetünk ki. A sajtóhírekben többször megjelent „Magyarország első az uniós támogatások felhasználásában” állítás kapcsán meg kell állapítani, hogy a 2007-es adatok alapján a 2004–2006-os programozási időszakból rendelkezésre álló strukturális alapok fel-

<sup>39</sup> A számítást Halmai Péter az EU-25 egy főre jutó GDP-jének átlagához viszonyított GDP-rés csökkenése szerint végezte el. E szerint a rés csökkenése 2004 és 2008 között a közép- és kelet-európai 10 új tagállam tekintetében éves átlagban 3,68 százalék, Szlovákia esetén 7,35 százalék, Szlovénia esetén 9,54 százalék, míg Magyarország tekintetében 0,24 százalék.

használatát tekintve valóban első helyen állt hazánk a 2004-ben csatlakozott országok között. Ez a statisztika a tagországok keretösszegeihez mérte az átutalt támogatások arányát. A 2008-as adatok figyelembevételével az első helyről Magyarország az 5. helyre került – igaz, csak minimálisan elmaradva az előtte álló országoktól (lásd az 5. táblázatot).

A 2007–2013 közötti fejlesztési források tekintetében még korainak tűnik ilyen statisztika összeállítása, tekintettel arra, hogy 2007–2008-ban szinte csak előlegátutalások történtek. E programidőszak forrásai tekintetében viszont Magyarország igen előkelő helyen áll az egyes operatív programonként szükséges irányítási és ellenőrzési rendszerek és a nagyprojektek bizottsági jóváhagyása tekintetében. Ugyanez mondható el a rendelkezésre álló keretekhez képest meglévő kötelezettségvállalások tekintetében: a strukturális, kohéziós, vidékfejlesztési és halászati források összességét tekintve Magyarország a támogatások 25 százalékát kötötte le, a kelet-közép-európai 11 százalékos átlaghoz képest (KPMG, 2009).

Ezért is kerülhetett sor a legtöbb tagállamhoz képest jóval több magyarországi operatív program tekintetében időközi kifizetésre. Az ún. nagyprojektek bizottsági jóváhagyása is kedvezően alakul: a 68 nagyprojektből már 13-at jóváhagyott a bizottság, míg a 27 tagállam összesen 949 nagyprojektjéről csak 70-re igaz ez az állítás (European Commission, 2009b).<sup>40</sup>

Az előbbiekből az következik, hogy Magyarország az elkövetkező években várhatóan ismét „éltanuló lesz” az átutalások terén. A kérdés ezek után már „csak” a források felhasználásának hatékonysága lesz.

### **Összegzés, záró gondolatok**

Komoly elvárások – nem egyértelmű sikerek. Akár így is jellemezhetnénk az elmúlt közel hat év tapasztalatait. A múlt mellett egyúttal a jövőbe is kell tekintünk: a közösségi támogatások eredményeinek áttekintése nemcsak a korábbi feltételezések teljesülésének igazolása miatt fontos, hanem az unió 2007–2013-as pénzügyi perspektívájának felülvizsgálata, illetve a 2014-től kezdődő új időszakra vonatkozó magyar álláspont kialakítása szempontjából is.

A 2004–2009 közötti tényadatok alapján az uniós költségvetési kapcsolatok elmúlt közel hat évének egyik jellemzője az ország saját (belső) prognózisaihoz, elvárásaihoz – főként 2004-ben és 2007-ben – viszonyított lassabb uniós forrásfelhasználás. Ez közvetlen hatásként a társfinanszírozás egy részének megtakarításaként

<sup>40</sup> Magyarország az összes operatív program tekintetében nyújtott be időközi kifizetési kérelmet a bizottsághoz, míg az uniós átlag 2009. december elején csak valamivel az operatív programok felét haladta meg.

A 2009. december elsejei állapot szerint 207 lengyel nagyprojektből a bizottság hatot fogadott el, Szlovákia esetén a 45 projektből kettőt, Csehország esetén 156 projektből hármat, a 71 görög nagyprojektből viszont még egyetlen egy benyújtására sem került sor.

akár az államháztartási egyenleg javítását is eredményezhette volna, ugyanakkor – sajátos jellemzőként – a hazai finanszírozási összeg kifizetése szinte mindig nagyobb arányú volt a közösségi támogatásoknál. Az elmúlt években a tervekhez képesti alulteljesülés egyúttal a költségvetési adatokhoz kapcsolódó makrogazdasági paraméterek torz becslését is eredményezhette. A 2004-ben megnyílt fejlesztési forrásoknál azok gazdaságélénkítési hatása is feltehetően erősen felülbecsült volt; a kezdeti magyar feltételezések (a források GDP-arányos összegét meghaladó növekedési hatás) 2007-től már óvatosabbá váltak.

A költségvetésben megjelenő forrásoknál a kifizetéseket erőteljes szezonális is jellemezte. Ez az államháztartás egyenlege szempontjából akár kedvezőnek is mondható, hiszen az uniós támogatások kifizetési profilja pont ellentétes az államháztartási hiány pályájának éven belüli lefutásával; az uniós támogatások így nem terhelik tovább az egyébként is „orrnehéz” első hónapokat.

A kedvezőtlenebb hazai statisztika ellenére nemzetközi összehasonlításban Magyarország viszonylag jól teljesített, jól teljesít a rendelkezésre álló támogatások abszorpciójában. A közösségi források felhasználása ugyanakkor – még az ország komparatív előnyeihez illeszkedő, jól meghatározott támogatási célokat is feltételezve – önmagában nem eredményezi, nem eredményezheti az országnak az uniós centrumához történő felzárkózását. Ezt igazolják a 80-as években csatlakozott mediterrán tagállamok és a 2004-ben csatlakozott tíz új tagállam tapasztalatai. Magyarországnak az uniós költségvetésével szembeni pénzügyi mérlege például hiába volt majdnem minden évben kedvezőbb Csehországnál, Szlovákiánál vagy Szlovéniánál, az uniós átlagához a magyar GDP nem közeledett, az említett országoktól pedig lemaradásunk nőtt. Sőt, az elmúlt években Magyarország mellett egyedül Málta nem csökkentette GDP-ben mért fejlettségbeli hátrányát, a többi nyolc új tagállam kisebb-nagyobb mértékű konvergenciát ért el.

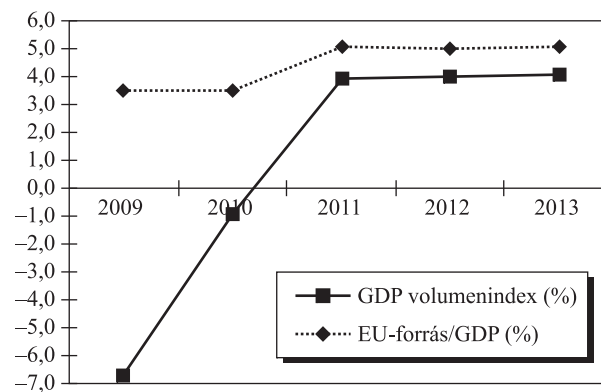
Az agrárgazdasági termelők költségvetési támogatottsága csatlakozás után jelentősen bővült, ám ez legfeljebb csökkenteni tudta a termelők jövedelmének időjárástól és így a termésmennyiségtől függő jövedelemingadozását, a jövedelemnövekedést önmagában nem biztosíthatta. Mindeközben az igazán komparatív előnyökkel jellemzett magyar mezőgazdaság versenyképességét jelző külkereskedelmi mérlegünk – igaz, sok ágazati probléma (például birtokszerkezet) miatt is – a csatlakozás után jelentősen romlott.

Az eredmények ismertetése, a tapasztalatok összegzése ugyanakkor korántsem jellemzik minden aspektusból Magyarország uniós költségvetési jellegű kapcsolatait. Ha ezeket átfogóbban értelmezzük, akkor a csatlakozás ténye önmagában mérselkelhette Magyarország pénzügyi kockázatát (s így például a külföldi befektetők által megvásárolt állampapírok hozamát), illetve tagországi létünknek köszönhetően 2008 őszén az IMF mellett a közösségi intézmények is segítséget nyújtottak Magyarországnak a biztos külső finanszírozás megteremtésében.

A csatlakozásnak persze vannak közvetlen negatív hatású költségvetési következményei is. Például a környezetvédelmi szempontból kétségtelenül szükséges csatornaberuházások az elkövetkező években olyan kötelező és későbbre nem „tolható” százmilliárdos kiadásokat indukálnak, amelyek az euróövezeti csatlakozás időpontja körüli évekre esnek. A maastrichti követelmények teljesítése szempontjából ugyanígy érdemi terhet jelent a mezőgazdasági termelők biztos jövedelme (s így a KAP alapvető céljának teljesítése) szempontjából kulcsfontosságú intervenciók rendszere. A közösségi szabályok szerint meghatározott áron ugyanis a tagállamok költségvetéséből megelőlegezve kell felvásárolni a terményeket, s azok az ún. kitárolásig (értékesítésig) – akár több éven keresztül – a kiadásokat megelőlegező tagállam államadósságát növelik. Ez pedig az eddigi magyarországi tapasztalatok alapján akár 1-2 százalékpontot is jelenthet az államadósság összegén belül.

9. ábra

Felhasznált uniós források és gazdasági növekedés



Forrás: A 2010. évi költségvetési törvényjavaslat adatai alapján saját számítás.

Mindenképp „kellemes gond” ugyanakkor, hogy az előzőekben említett negatív költségvetési hatású kérdésekkel foglalkoznunk kell, hiszen a maastrichti kritériumok és a Stabilitási és Növekedési Egyezmény olyan „külső horgonyt” jelent Magyarország számára, amelynek meg kell határoznia, korlátok közé kell szorítania a gazdaságpolitikai döntéseket. A „külső horgony” szerepe pedig annál jelentősebb, minél nagyobb a belső készletelés egy tagállamon belül a hosszabb távon fenntarthatatlan államháztartási gazdálkodásra (Halmai, 2009).<sup>41</sup>

<sup>41</sup> A „külső horgony” gyakran használt kifejezését Halmai Péter a tagállamok és az Európai Unió viszonylatában a következőképp fogalmazta meg: „[...] az EU külső horgonyként bátrabb reformokat mozdíthat előre, mint amelyeket egy-egy országon belüli politikai erők önmaguktól előirányoznának” (Halmai, 2009, 22. o.). A „külső horgony” ugyanakkor természetesen nemcsak ösztönző, hanem kényszerítő eszközként is funkcionálhat.

Ha Magyarország többé-kevésbé hatékony módon használja fel a rendelkezésére álló európai uniós forrásokat – még ha arra az előzetesen tervezettnél lassabban kerül is sor –, akkor egyidejűleg csökkenthetjük az unió centrumával szemben meglévő fejlettségbeli lemaradásunkat és a plusznövekedésből származó költségvetési bevételekkel konszolidálhatjuk az államháztartást (lásd a 9. ábrát). Az elkövetkező években így a Stabilitási és Növekedési Egyezmény előírásainak teljesítésében kulcsszerepe lesz az uniós támogatásoknak.

Ha pedig néhány év múlva más tagállamok elemzői a „magyar példával” fogják jellemezni a jó gazdaságpolitika, hatékony intézményrendszer és az uniós támogatások együttes pozitív hatásait, akkor már senkit sem fog itthon zavarni, ha fejlettségünk jeleként Magyarország az unió nettó befizetője lesz.

#### Hivatkozások

- A 2007–2013 programozási időszakban az Európai Regionális Fejlesztési Alapból, az Európai Szociális Alapból és a Kohéziós Alapból származó támogatások fogadásához kapcsolódó pénzügyi lebonyolítási és ellenőrzési rendszerek kialakításáról szóló 281/2006. (XII. 23.) kormányrendelet.
- A magyar hatóságok részéről az IMF-nek megküldött szándéklevél [2009] ([www.pm.gov.hu](http://www.pm.gov.hu)).
- A Magyar Köztársaság 2004. évi költségvetéséről és az államháztartás hároméves kereteiről szóló 2004. évi CXVI. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2004. évi költségvetéséről és az államháztartás hároméves kereteiről szóló törvény végrehajtásáról szóló 2005. évi CXVIII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2005. évi költségvetésének végrehajtásáról szóló 2006. évi XCIX. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2005. évi költségvetéséről szóló 2004. évi CXXXV. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2006. évi költségvetésének végrehajtásáról szóló 2007. évi CXXXVIII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2006. évi költségvetéséről szóló 2005. évi CLIII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2007. évi költségvetésének végrehajtásáról szóló 2008. évi LXXVIII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2007. évi költségvetéséről szóló 2006. évi CXXVII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2008. évi költségvetésének végrehajtásáról szóló 2009. évi CXXIX. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2008. évi költségvetéséről szóló 2007. évi CLXIX. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2009. évi költségvetéséről szóló 2008. évi CII. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2010. évi költségvetéséről szóló 2009. évi CXXX. törvény.
- A Magyar Köztársaság 2010. évi költségvetéséről szóló törvényjavaslat ([www.pm.gov.hu](http://www.pm.gov.hu)).
- A Tanács 1605/2002/EK, Euratom-rendelete az Európai Közösségek általános költségvetésére alkalmazandó költségvetési rendeletről.
- A Tanács 1999. június 21-i 1260/1999/EK Rendelete a strukturális alapokra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról.
- A Tanács 2005. szeptember 20-i 1698/2005/EK Rendelete az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról.
- A Tanács 2006. július 11-i 1083/2006/EK Rendelete az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1260/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről.
- A Tanács 2007. június 7-i 2007/436/EK, Euratom-határozata az Európai Közösségek saját forrásainak rendszeréről.
- Az államháztartás működési rendjéről szóló 217/1998. (XII. 30.) kormányrendelet.
- Az államháztartás működési rendjéről szóló 292/2009. (XII. 19.) kormányrendelet.
- Az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvény.

- Az Európai Unió 2010. évi közös költségvetése ([http://eur-lex.europa.eu/budget/data/P2010\\_VOL1/EN/index.html](http://eur-lex.europa.eu/budget/data/P2010_VOL1/EN/index.html)).
- Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Közösséget létrehozó szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata (<http://eur-lex.europa.eu/hu/treaties/index.htm>).
- Backé, P.* [2002]: Fiscal Effects of the EU Membership for Central European and Baltic EU Accession Countries. Oesterreichische Nationalbank, Focus in Transition, No. 2.
- Banai Péter Benő – Csonka Gizella* [2009]: Az uniós költségvetési kapcsolatok elszámolásának szabályai: variációk egy témára. *Külgazdaság*, 5–6. sz., 5–41. o.
- Béres Attila* [2009]: A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében a KKV-k számára megítélt technológia-fejlesztési támogatásoknak a vállalkozások beruházásaira és növekedésére gyakorolt hatásának elemzése (GVOP 2.1.1) ([www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)).
- Boldrin, M. – Canova, F.* [2001]: Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies. *Economic Policy: a European Forum*, 205–245. o.
- Borkó Tamás – Oszlay Tamás* [2007]: Az Európai Unió költségvetési forrásainak várható makrogazdasági és fiskális hatásai 2007–2013-ban. *ICEG EC Munkafüzet*, 21. ([www.icegec.hu](http://www.icegec.hu))
- Canova, F. – Marcet, A.* [1995]: The poor stay poor: non-convergence across countries and regions. CEPR Discussion Paper, 1265.
- Csáki Csaba* [2009]: A magyar mezőgazdaság versenyképességéről. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1. sz., 5–13. o.
- Dr. Koltai Tamás* [2001]: A termelésmenedzsment alapjai, I. Műegyetemi Kiadó, Budapest.
- Ederveen, S. – Groot, H. – Nahuis, R.* [2006]: Fertile soil for structural funds? A panel data analysis of the conditional effectiveness of european cohesion policy. Kyklos, Blackwell Publishing.
- European Commission [2009a]: EU budget 2008 – Financial Report ([http://ec.europa.eu/budget/documents/2008\\_en.htm?submenuheader=2#table-3\\_2](http://ec.europa.eu/budget/documents/2008_en.htm?submenuheader=2#table-3_2))
- European Commission [2009b]: State of Approval of the Management and Control Systems and Major Projects for Heading 1b – 1 December 2009.
- Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium [2009]: Öt év az Európai Unióban. A magyar agrár-gazdaság és az EU-tagság ([www.fvm.gov.hu](http://www.fvm.gov.hu)).
- Halász Anita – Gáspár Pál – Somogyi Adám* [2005]: Az uniós támogatások és a gazdaság abszorpció kapacitása. *ICEG EC Munkafüzet*, 10. ([www.icegec.hu](http://www.icegec.hu))
- Halmai Péter* [2008]: Európai integráció és felzárkózás. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 3. sz., 13–24. o.
- Hervé, Y. – Holzmann, R.* [1998]: Fiscal transfers and economic convergence in the EU: an analysis of absorption problems and an evaluation of the literature. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.
- Horváth Gábor* [2009]: Gondolatok a Közös Agrárpolitikáról. 12. Magyar Agrárakadémia, konferenciakiadvány.
- Kovács Gábor – Czárli Adrienn – Kürthy Gyöngyi – Varga Tibor* [2008]: Az agrártámogatások hasznosulása. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, 2.
- Kölségvetési havi jelentések ([www.pm.gov.hu](http://www.pm.gov.hu))
- KPMG – PricewaterhouseCoopers – Fitzpatrick Associates [2006]: A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP) közbenső értékelése. 9 kötet, projektzáró dokumentum, V2.0
- KPMG [2009]: EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress report 2007–08., 11. o.
- Merkel Krisztina – Felkai Beáta Olga* [2008]: Az agrártámogatások és a költségvetés kapcsolatai. *Agrárgazdasági Információk*, 8.
- Nemzeti Fejlesztési Hivatal [2006]: A strukturális alapok közbenső értékelése ([www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)).
- Nemzeti Fejlesztési Terv ([www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)).
- Szabó Péter* [2007]: Az EU-csatlakozás hatása a mezőgazdasági jövedelemre. *Statistikai Szemle*, 1. sz., 22–35. o.
- Szabó, Gábor* [2007]: Changes in the structure of agricultural production, farm structure and income in Hungary in the period of 2004–2006. Paper prepared for presentation at the 104th (joint) EAAE-IAAE Seminar Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned.”

- TÁRKI Zrt. [2007]: Az Új Magyarország Fejlesztési Terv Operatív Programjainak horizontális ex ante értékelése, Összefoglaló megállapítások ([www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)).
- Új Magyarország Fejlesztési Terv ([www.nfu.hu](http://www.nfu.hu)).
- Új Magyarország Vidékfejlesztési Program ([www.fvm.gov.hu](http://www.fvm.gov.hu)).
- Varga, Attila [2007]: GMR-Hungary: A complex macro-regional model for the analysis of development policy impacts on the Hungarian economy ([http://www.krti.ktk.pte.hu/files/tiny\\_mce/File/MT/mt\\_2007\\_4.pdf](http://www.krti.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/MT/mt_2007_4.pdf)).
- Varga, J. – In T'veld, J. [2009]: A model-based assessment of the macroeconomic impact of EU structural funds on the new Member States. *European Economy*.
- Vásáry Miklós [2009]: A közvetlen EU-támogatások adaptációja Magyarországon. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 3. sz., 49–57. o.

## Elméleti polémiák a kínai modernizáció néhány kérdése kapcsán

SZALAVETZ ANDREA

*A kínai modernizáció számos egyedi elemmel gazdagította a felzárkózási és modernizációs sikertörténetek tanulságait elemző nemzetközi szakirodalmat. Az elemzések bősége mindazonáltal nem könnyíti meg a kínai modernizáció megítélését, mivel neves szerzők rendre egymásnak ellentmondó eredményekre jutnak és ellentétes következtetéseket vonnak le. A cikk bemutatja a kínai modernizáció néhány vitatott elemét, illetve az ezekkel kapcsolatos polémiát: az „asszimiláció versus akkumuláció” vitát; a kínai növekedés fenntarthatóságának kérdését és a duális gazdaság témáját. Választ keres arra, hogy mi rejlik a szakirodalom egymásnak ellentmondó következtetései mögött. Az elemzés végkövetkeztetése optimista: Kína sok területen, a gazdaság számos alrendszerében (tudomány- és technológiapolitika, infrastruktúra, regionális fejlesztés, állami vállalatok reorganizációja stb.) jelentős lépéseket tett a strukturális torzulások mérséklése és a növekedés intenzív tényezőinek erősítése érdekében. Bár a kínai modernizáció jellegéből fakadó elkerülhetetlen strukturális torzulások továbbra is fennállnak és ezek továbbra is erőteljesek, Kínát a közeljövőben várhatóan nem fenyegeti az extenzív, beruházásvezérelt növekedés kifulladására visszavezethető „hard landing” forgatókönyv.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O11, O16, P31.

### Bevezetés

„Miért nem kísérletezik minden fejlődni-felzárkózni kívánó ország a délkelet-ázsiai modellel?” – tette fel az azóta is örökzöld kérdést *Alice Amsden*,<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Amsden* [1994], idézi: *Mathews* [2009].

Szalavetz Andrea, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tudományos főmunkatársa.  
E-mail cím: aszalave@vki.hu



a nemzetközileg ismert Délkelet-Ázsia-szakértő<sup>2</sup> 1994-ben. Másfél évtizeddel később Kína, India és Brazília fejlődési, fejlesztési tapasztalatait elemezve *Mathews* [2009] úgy érvel: a kérdés immár nem költői. A sikeres felzárkózók igenis a délkelet-ázsiai modellt követik, annak számos elemét alkalmazzák, a gazdasági nyitástól és exportorientációtól kezdve a fejlesztési intézmények stratégiai tervezési szerepvállalásán át egészen a legújabb célkitűzés (átállás a beruházásvezérelt stratégiáról a hosszabb távon is fenntartható innovációvezérelt stratégiára) megvalósítását elősegítő intézményi, gazdaságpolitikai megoldásokig.

*Mathews* idézett cikkéhez hasonló következtetésre jutottam a fejlesztő államok tudomány- és technológiapolitikáját (T&T-politikáját) vizsgáló tanulmányomban (*Szalavetz*, 2009a). Úgy fogalmaztam: „Az áttekintett empirikus tapasztalatok azt mutatják, hogy némi időbeli eltolódással és esetenként jelentős mennyiségi különbségekkel ugyan, de a sikeres fejlesztő államok ugyanazt az utat járták, járják be, amelyet a fejlettek, illetve az élenjáró fejlesztők (ma már fejlettek) korábban bejártak. T&T-politikájuk azonos (de legalábbis egymáshoz nagyon hasonló) célokat tűzött ki, hasonló intézményi fejlesztéseket, politikákat alkalmazott, és hasonló ösztönzőket léptetett életbe az átállás érdekében. [...] A [...] tanulság az, hogy *meghatározható olyan T&T-politikai gyakorlat, ami nagy valószínűséggel sikerre vezet*. A vizsgált országok által bejárt utak hasonlósága azt sugallja, van recept.” (231–232. o.)

A recept *automatikus* alkalmazhatóságát illetően természetesen számos elméleti és gyakorlati fenntartás merül fel. Egy-két magyarázatot idézett tanulmányomban magam is megfogalmaztam (233–235. oldal),<sup>3</sup> ehelyütt azonban inkább *Mathews* [2009] érveit idézem fel. *Mathews* szerint a fejlődésnek nincsenek előre meghatározott, mindenki számára egyforma stációi, a követők nem járhatják be ugyanazt

<sup>2</sup> *Amsden* fő kutatási területét kezdetben „újonnan iparosodott országoknak”; „feltörekvő országoknak”, később a Világbank klasszikussá vált könyve nyomán (World Bank, 1993) kimagaslóan teljesítő ázsiai gazdaságoknak (high-performing Asian economies – HPAE), megint mások „sárkány” esetleg „tigris” gazdaságoknak nevezték. A négy délkelet-ázsiai kistigris (Tajvan, Dél-Korea, Szingapúr, Hongkong) mellett az elemzők egyre inkább HPAE-nek tekintették Malajziát, Indonéziát és Thaiföldet, illetve egy évtizeddel a Világbank könyvének megjelenését követően pedig már az egyébként külön kategóriába sorolt, de teljesítményében a feltörekvő gazdaságokhoz mind jobban hasonlító Kínát is.

<sup>3</sup> Egyrészt arra a „tankönyvi” tételre hivatkoztam, hogy a nemzeti innovációs rendszereknek a gazdaság és a társadalom más alrendszereihez kapcsolódva (termelési rendszer, szabályozási rendszer, pénzügyi rendszer stb.) együtt kellene fejlődniük. Ezzel szemben gyakori eset, hogy az egyik alrendszer fejlődése előreszalad vagy éppen lemarad a többihez képest, ami természetesen gátolja a másik alrendszer fejlődéséből adódó termelékenység- és versenyképesség-növekedési hatások kibontakozását. A másik magyarázatom (*Rodrik*, 2007 alapján), hogy a kormányzat és a gazdasági szereplők közötti nem megfelelő „távolság” komoly ráfordítások esetében is megakadályozhatja, hogy a helyi innovációs potenciál számottevően növekedjen. Az íróasztal mögötti stratégiakészítés (vagyis ha az ösztönzők kimunkálásakor a döntéshozók nincsenek tisztában a valós gazdasági technológiai folyamatokkal, lehetőségekkel és szűk keresztmetszetekkel), vagyis a túl nagy távolság ugyanolyan nagy gondot okoz, mint a túlzott közelség (ha politikai motivációk és/vagy befolyásos, járadékvadász érdekcsoportok hatást gyakorolnak a T&T-politika kialakítására és végrehajtására, ha a piaci mechanizmusok nincsenek kellő mértékben jelen).

a fejlődési utat, amelyet elődeik bejártak: a mindenkori fejlődési szakasz aktuális világgazdasági feltételrendszeréhez és – főként – az aktuális technológiai paradigma követelményeihez alkalmazkodó intézményeket és stratégiákat kell kialakítani és megvalósítani.

Mindazonáltal a modernizációs sikertörténetek világgazdasági hatása mind elméleti, mind gazdaságpolitikai szempontból tagadhatatlan. A látványos és hosszan (legalább 8-10 évig) tartó növekedésgyorsulási esetek (*Hausmann* és szerzőtársai, 2005) újra és újra elemzés tárgyává tesznek néhány örökzöld kérdést: Melyek a növekedés hosszabb-rövidebb távon érvényesülő forrásai és előfeltételei? Miként lehet hosszú ideig fenntartani a sikeresen megindult növekedést? Melyek az egyes sikertörténetek átültethető elemei és melyek azok, amelyek csak az adott ország sajátos körülményeinek és/vagy az épp akkor érvényes, *egyszeri* világgazdasági feltételrendszernek köszönhetők?

A kínai modernizáció számos egyedi elemmel gazdagította a felzárkózási és modernizációs sikertörténetek tanulságait elemző nemzetközi szakirodalmat. Az elemzések bősége mindazonáltal nem könnyíti meg a kínai modernizáció megítélését, mivel neves szerzők rendre egymásnak ellentmondó eredményekre jutnak és ellentétes következtetéseket vonnak le.

Ez a cikk a kínai modernizáció néhány vitatott elemét vizsgálja, és bemutatja az ezekkel kapcsolatos polémiát. A felvetett kérdésekkel kapcsolatos állásfoglalás óvatosságot igényel, hiszen az egymásnak ellentmondó következtetésekre jutó elemzések mindegyike referált nemzetközi folyóiratokban jelent meg, és az egyes tanulmányok egymásnak ellentmondó állításai természetesen érvekkel, statisztikai adatokkal, számításokkal jól alá vannak támasztva.

A kínai növekedés fenntarthatóságának témájával foglalkozó első és a duális gazdaságról szóló második fejezetet követően a harmadik fejezetben mégis arra teszünk kísérletet, hogy valamiféle következtetést vonjunk le az egymásnak feszülő érvek alapján. Nem arra vállalkozunk, hogy eldöntsük, mi az igazság, vagy hogy a vitázó felek melyikének van igaza. Ehelyett arra keresünk választ, hogy mi rejlik az egymásnak végletesen ellentmondó következtetések mögött.

### **Fenntartható növekedés?**

A követhetetlen mennyiségű és továbbra is elképesztő sebességgel bővülő Kínátárgyú szakirodalom egyik fő témája a hosszan tartó, kiugróan magas kínai növekedés fenntarthatósága.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> A cikkben a fenntarthatóságnak csak a reálgazdasági aspektusaival foglalkozunk, pénzügyi kérdésekkel nem.

Voltaképpen ugyanaz az „akkumuláció versus asszimiláció” vita ismétlődik, mint amelyik a délkelet-ázsiai országok modernizációs sikertörténeteinek elemzése kapcsán bontakozott ki.<sup>5</sup>

Az akkumulációs tábor azt hangsúlyozza, hogy a kínai növekedés fő hajtóereje a túlzott, vagyis rossz hatékonyságú fizikaitőke-felhalmozás volt. A teljes reform-időszak (1978–2007) átlagát tekintve a beruházások GDP-aránya (37,5 százalék) jóval meghaladta a délkelet-ázsiai felzárkózó országok gyors növekedési időszakában mért átlagos értékeket (Wu, 2008, 4. o.). Ráadásul ez az átlagos érték folyamatos emelkedést takar, pedig a fejlettség bizonyos szintje felett az arány általában csökkenni szokott – már önmagában a nevező, a GDP emelkedése miatt is.<sup>6</sup> Bergsten és szerzőtársai számításai szerint a 2001–2005-ös időszakban a növekedés több mint 50 százaléka a bruttó állótőke-felhalmozásra volt visszavezethető<sup>7</sup> (Bergsten és szerzőtársai, 2008, 106. o.). Mindez jelentős mennyiségű kihasználatlan kapacitáshoz vezetett,<sup>8</sup> amiből következően a kétezres évekre drámai mértékben nőtt a veszteséges vállalatok veszteségállománya.<sup>9</sup> Wu [2008] számításokat készített a beruházások hatékonyságáról és annak regionális eltéréseiről, és kimutatta, hogy egyrészt a teljes gazdaság szintjén mérve is meglehetősen alacsony az állótőke-felhalmozás

<sup>5</sup> Az akkumulációs tábor képviselői szerint (Krugman, 1994; Collins–Bosworth, 1996; Young, 1995), a délkelet-ázsiai feltörekvő országok modernizációja a hagyományos termelési inputok, többek között a fizikai tőke kimagasló akkumulációjára vezethető vissza. Az „akkumulációs tábor” számításai szerint ezekben az országokban a növekedés tényezői között az ún. Solow-reziduum minimális súllyal szerepel. A fizikai tőke/kibocsátás hányados jóval gyorsabban növekedett, mint a teljes tényezőtermelékenység, a pótlólagos termelőberuházások határhozama erősen csökkent. Megállapításaikat nem kevésbé befolyásos közgazdászok népes tábora vitatta (Nelson–Pack, 1999; Timmer–Van Ark, 2002). Véleményük szerint nem a pusztán tőkefelhalmozás (akkumuláció), hanem a technológia asszimilációja, vagyis a szükséges szervezeti, munka- és üzemszervezési változtatások végrehajtása és az innovációs potenciál fokozatos erősítése révén elért technológiai haladás járult hozzá döntő mértékben a modernizációs eredményekhez. A pusztán akkumuláció nem lett volna elegendő – állították.

<sup>6</sup> Az első bő reformévtized (a nyolcvanas évek) végéig a beruházások átlagos GDP-arányának átlagos értéke 36 százalék volt, a kétezres évek közepére már 40 százalék fölé emelkedett (Bergsten és szerzőtársai, 2008).

<sup>7</sup> Az ugyanebben az időszakban megfigyelhető páratlan exportexpánzió „csupán” a növekedés kicsit több mint 20 százalékát adta (Bergsten és szerzőtársai, 2008, 108. o.).

<sup>8</sup> Az Európai Unió Kínában működő Kereskedelmi Kamarájának kiadványa (European Chamber, 2009) részletes adatokkal támasztotta alá a kapacitásfelesleg mértékét. E szerint részben a válság, részben a kielégíthetetlen regionális beruházási éhség, az olcsó hitel és az extenzív beruházásösztönzés miatt a kétezres évek végén meghatározott iparágak (hajógyártás, sikküveggyártás, vas- és acélgyártás, cementipar stb.) állótőke-felhalmozása olyannyira túlfutott a „célszerű mértéken”, hogy 2008-ban 50 százalék alatti vagy azt nem sokkal meghaladó kapacitáskihasználtsággal működtek. Lardy [2010] ezzel szemben meggyőzően érvel amellett, hogy egy gyorsan növekvő gazdaságban a kapacitáskihasználtság gazdasági hatása nem tekinthető egyértelműen negatívnak, a növekedés egy-két év alatt felszívja a felesleget.

<sup>9</sup> A hivatkozott szerzők számításai szerint míg a veszteségállomány 2000 és 2003 között közelítőleg 100 milliárd jüan volt, 2006-ra ez az összeg már meghaladta a 200 milliárd jüant (113. o.).

növekedési hatása,<sup>10</sup> másrészt jelentősek a regionális eltérések: Kína belső, nyugati régióiban jóval alacsonyabb a beruházások hatékonysága, mint a keleti partokon.<sup>11</sup>

*Zheng és szerzőtársainak* [2009] tanulmánya ugyanakkor pontosítja a túlzott fizikaitőke-akkumuláció téziséét. Számításaik szerint a reform első bő másfél évtizedében a bruttó állóeszköz-felhalmozás jelentős volt ugyan, de üteme a GDP-növekedés alatt maradt, vagyis a gazdasági növekedéshez a teljes tényezőtermelékenység emelkedése kiemelkedő mértékben (40–50 százalékban!) járult hozzá. 1995 után ez utóbbi tényező súlya meredeken csökkent: az állóeszköz-felhalmozás üteme gyorsult (immár a GDP növekedését meghaladó mértékűvé vált), mégpedig részben az infrastrukturális beruházások és a pekingi olimpia hatására,<sup>12</sup> részben pedig az erőteljes feldolgozóipari beruházásösztönzés eredményeként.

A túlzott és kevésbé hatékony állótőke-beruházás kizárólagosságának/domináns voltának tézisére „felel” *Li és szerzőtársainak* [2009] szigorú adatelemzése, amely a kínai humántőke-állomány mértékét és növekedését számszerűsíti nemzetközileg sztenderdizált módszertan alapján. A szerzők megállapítják, hogy a fizikaitőke-állomány igen gyorsan bővült a vizsgált 1985–2007-es időszakban, és a humántőke állományának növekedése alig maradt ez alatt.<sup>13</sup> Az 1995–2007-es időszakban például évi 7,86 százalékkal nőtt a teljes humántőke-állomány, illetve 7,5 százalékkal az egy főre jutó érték. Bár a humántőke- és a fizikaitőke-állomány egymáshoz viszonyított aránya a vizsgált időszak alatt végig csökkent, vagyis a fizikai tőke felhalmozása meghaladta a humántőkéét, nem állíthatjuk – mondják ki a szerzők –, hogy dominánsan fizikaitőke-akkumuláció történt, csupán annyit, hogy a humántőke-állomány gyors gyarapodása nem tartott teljes mértékben lépést a fizikai tőke és a GDP még ennél is gyorsabb növekedésével.

<sup>10</sup> *Wu* ökonometriai módszerekkel számított tőkehatékonyság-mutatójánál közérthetőbb *Zheng és szerzőtársainak* [2009] tőke/kibocsátás mutatója. E szerint míg a nyolcvanas–kilencvenes években az exportorientált feldolgozóiparban egy dollár kibocsátásnövekedéshez két-három dollárnyi pótlólagos beruházásra volt szükség, a kétezres években a megfelelő adat már 4 dollár (*Zheng és szerzőtársai*, 2009, 878. o.).

<sup>11</sup> Mindez értelemszerűen Kína 1999-ben meghirdetett Nyugati Fejlesztési Stratégiájával függ össze, ami épp a regionális különbségek, így a tőke (és a beruházások) megtérüléskülönbségeinek mérséklésére irányult, erőteljes infrastrukturális beruházások és egyéb ösztönzők révén. A program tíz éve alatt kb. 512 millió dollárnyi beruházásra került sor központi kormányzati forrásból, ez idő alatt a megcélzott terület GDP-je 3,5-szeresére nőtt (*Forrás: Western Development Strategy, China Daily, 22/12/2009*). Éppen ezért csak elvi, elméleti síkon érthetünk egyet *Dollar-Wei* [2007] megállapításával, akik szerint a tőke allokációjának javításával jelentős mértékben nőne a beruházások hatékonysága, így voltaképpen akár nyolc százalékkal nőhetne a GDP-ből beruházás helyett fogyasztásra fordított rész anélkül, hogy a növekedés üteme mérséklődne. Valójában, a kevésbé hatékony kínai kormányzati beruházások jelentős része (például a belső és nyugati régiókban) épp a későbbi regionálisan kiegyensúlyozottabb növekedést alapozza meg.

<sup>12</sup> 2005-ig az összes beruházás kétharmada az infrastruktúra fejlesztését célozta (*Zheng és szerzőtársai*, 2009, 877. o.).

<sup>13</sup> *Holz* [2008] is részletesen tárgyalja a humántőke-állomány robbanásszerű bővülését és bemutatja, hogy bizonyos oktatási és humántőke-állomány mutatók tekintetében Kína mennyiségi, minőségi és fajlagos értelemben egyaránt utolérte az Egyesült Államokat.

„Akkumuláció versus asszimiláció” típusú vitának tekinthetjük azt is, hogy a növekedési ütem tarthatatlansága mellett érvelők a működőtőke-beáramlás korábbi ütemének tarthatatlanságát hangsúlyozzák. Mivel az akkumuláció fő hajtóereje Kína esetében a külföldi működő tőke (állítják például *Chen* és szerzőtársai, 1995), márpedig ennek beáramlása előbb-utóbb óhatatlanul lassulni fog, így a növekedés korábbi üteme sem lesz tartható (*Whalley–Xin*, 2010).<sup>14</sup> Az állítás mindkét felét tanulmányok sokasága cáfolja meggyőző szám adatokkal. Egyrészt azt bizonyítják, hogy az akkumuláció, mégpedig a fizikaitőke-felhalmozás fő forrását nem a külföldi működőtőke-befektetések, hanem a világviszonylatban páratlan mértékű belföldi megtakarítások jelentették (*Barnett–Brooks*, 2006; *Bergsten* és szerzőtársai, 2008; *Lardy*, 2007; *Prasad*, 2009). A működőtőke-befektetések nem annyira az akkumulációhoz, mint inkább a gazdasági növekedés felgyorsulásához járultak hozzá [lásd *Fetscherin és szerzőtársai* (2010) irodalomáttekintését (4. 2. 3 fejezet)].

A másik oldalról megjelenik ez utóbbi állítást cáfoló – szintén példás ökonometriai számításokkal alátámasztott – ellenérv is: a működőtőke-befektetések és a gazdasági növekedés között fordított irányú az oksági összefüggés: nem a külföldi működő tőke beáramlása okozta a GDP gyors növekedését, hanem a szárnyaló kínai gazdaság gyakorolt ellenállhatatlan vonzerőt a működőtőke-befektetőkre (*Mah*, 2010). A szerző következtetéseit visszakapcsolhatjuk eredeti gondolatmenetünkhöz: „mivel a gazdasági növekedés folytatódik, nem kell félni a működőtőke-beáramlás elapadásától, és különösebb befektetésösztönzésre sincs szükség” – írja (*Mah*, 2010, 158. o.).

Az a meggyőződés is széles nyilvánosságot kapott, hogy egyrészt a kínai gazdaság méretéhez és fejlettségéhez képest nem is áramlott be „túlzottan” sok működő tőke, továbbá a kínai gazdaság eddigi növekedését nem kizárólag és még csak nem is döntő mértékben a működőtőke-beáramlás hajtotta előre (*Das*, 2007; *Prasad*, 2009; *Tálas*, 2006; 2009).

A működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos vitában az asszimilációs tábor érveit a következő fejezetben mutatjuk be (arról, hogy nem csupán extenzív növekedést gerjesztő működőtőke-beáramlás történt, hanem a helyi leányvállalatok tevékenysége jelentős minőségi fejlődésen ment keresztül).

A fenntarthatósággal kapcsolatos viták egyik gyakran hivatkozott tézise, hogy a relatív bérelőnyök a fejlődéssel párhuzamosan erodálódnak, továbbá a mégoly bőséges munkaerő-kínálattal rendelkező országokban is, mint Kínában előbb-utóbb elfogy az utánpótlás: a munkaintenzív termelést betelepíteni szándékozó hatékony-ságkereső befektetők idővel egyre növekvő nehézségekkel találnak megfelelő mennyiségű és minőségű munkaerőt.

<sup>14</sup> *Whalley–Xin* [2010] tanulmánya a működőtőke-befektetések növekedési szerepét számszerűsíti, és megállapítja, hogy a kétezres évek elején a külföldi érdekeltségű cégek a kínai GDP 20 százalékát és az export 50 százalékát adták. A szerzők számításai szerint a külföldi érdekeltségű cégek 2003–2004-ben a kínai növekedés 40 százalékához járultak hozzá.

*Yang és szerzőtársai* [2009] szigorú adatelemzéssel vizsgálják meg, vajon igazolható-e a „vészharangot kongató” újságcikkek előrejelzései (*Economist, Financial Times, Business Week stb.*), amelyek a kínai bérszint növekedése és a szűkülő pótlólagos munkaerő-kínálat következményeit elemzik. E cikkek Kína vonzerejének csökkenését állapítják meg, és azt állítják, hogy egyre inkább előtérbe kerülnek a Kínával szemben is jelentős költség- és egyéb lokációs előnyökkel rendelkező, „újonnan a térképre felkerült” országok (Vietnam, Kambodzsa stb.).

A hivatkozott szerzők abból a konkrét adatból indulnak ki, hogy Kínában a bérköltségek 1998 és 2007 között évi 13,2 százalékkal nőttek (8. o.), és ennek fényében vizsgálják az alacsony bérköltségekre alapozott modernizáció fenntarthatóságát. Megállapítják, hogy az erőteljes bérnövekedés ellenére a költségalapú versenyelőnyök továbbra is és még sokáig fennállnak, részben mivel a legutóbbi időszak béremelkedése nagyrészt az állami vállalatok körében ment végbe (ami részben ez utóbbi szektor kiemelkedő termelékenységszintjének tudható be – erre később még visszatérek), másrészt a béremelkedés nem a feldolgozóiparban, hanem a tudásigényes szolgáltatásokban valósult meg. Nemzetközi összehasonlító vizsgálatuk kimutatja, hogy a gyors bérnövekedés ellenére a kínai feldolgozóipari bérszint a kétezres évek végére épphogy utoléri Thaiföldét, továbbra is valamivel a Fülöp-szigeteki, és mélyen a malajziai szint alatt marad (nem is beszélve olyan fejlett, felzárkózott ázsiai országokról, mint Tajvan, Korea vagy Hongkong).

A másik oldalról *Yang és szerzőtársai* [2009] a lassan elfogyó munkaerő-utánpótlás tézisét is cáfolják. E tézis képviselői (*Cai, 2007; Cai–Wang, 2010*) azt állítják, hogy a kínai gazdaság lewisi fordulat előtt áll (*Lewis, 1954*). A gazdasági szerkezet kétszektoros modelljének fő tétele szerint a hagyományos (agrár-) szektor az iparosodásos modernizáció során egy darabig folyamatosan ellátja a modern (ipari) szektor növekvő munkaerő-keresletét, de végül a munkaerő-utánpótlás forrásai kimerülnek, ami akadályozza, fenntarthatatlanná teszi az extenzív ipari növekedés korábbi ütemű folytatódását. A hivatkozott szerzők becslése szerint Kínában 2015-re tehető ez a fordulópont. *Yang és szerzőtársai* ezzel szemben azt állítják, még bőven vannak tartalékok. Ezek egy része igenis a mezőgazdaságból terelhető át az iparba (számításaik szerint kb. 110 millió fő – *Yang és szerzőtársai, 2009, 21. o.*), másik részük pedig az állami vállalatok reorganizációja, esetleg bezárása következtében felszabaduló (munkanélkülivé vált) munkaerőből adódik (számításaik szerint ez utóbbi tétel is legalább 40 millió fő – *Yang és szerzőtársai, 2009, 21. o.*).

\*\*\*

Összességében megállapíthatjuk, hogy vita nem csupán az extenzív/intenzív növekedés arányai tekintetében folyik, de a szakma abban a tekintetben sem egységes, hogy az extenzív növekedés forrásai kimerülnek-e a közeljövőben. Vitatott, hogy mekkora tere van még a felhalmozásra és a működő tőke beáramlására építő felzár-

közös modernizációnak; mekkora növekedési impulzus nyerhető az elkövetkező évtized(ek)ben a munkaerő mezőgazdaságból az iparba vándorlásából.

A kínai modernizáció értékelése során ugyanakkor nem a növekedés korábbi ütemének fenntarthatósága a fő kérdés – ez legfeljebb a „kínai évszázadot” előrevetítő bombasztikus című (bár sokszor komoly ismeretterjesztő tartalmú) könyvek sokaságára (például: *Shenkar*, 2005; *Kynge*, 2006) adott szakmai reakcióban kerül elő.<sup>15</sup>

A növekedés minőségi hajtóerőinek előtérbe kerülése, továbbá az összes beruházáson belül az immateriális tényezőkre irányuló beruházások növekvő súlya (a fizikai eszközök és infrastruktúra helyett), illetve a szolgáltatási szektor erőteljesebb térnyerése óhatatlanul a korábbi növekedési trend lelassulásával jár, de ez épp a további hosszan tartó fejlődés jele lesz. A növekedési ütem fenntarthatóságánál fontosabb, hogy miként tudja kezelni Kína a gyors, extenzív növekedésből fakadó strukturális problémákat (lásd például: *Dobson*, 2009; *Tálas*, 2006; 2009), illetve miként alapozza meg az áttérést egy kiegyensúlyozottabb és nagyrészt extenzív helyett az erőteljesebben intenzív növekedési pályára. Az asszimilációs tábor képviselői épp azt mutatják be, milyen erőfeszítések történtek a strukturális problémák feloldása és a kínai technológiai potenciál növelése érdekében, illetve ezek milyen eredményekkel jártak. A következő fejezet ennek a kérdésnek néhány aspektusát vizsgálja.

### **A gyors növekedésből fakadó egyensúlytalanságok – Duális gazdaság?**

A növekedési ütem fenntarthatóságáról szóló vitát más szempontból közelítik azok a tanulmányok, amelyek a kínai modernizáció torz struktúráját elemzik. E tanulmányok egyik gyakran hangoztatott tézise, hogy Kína duális gazdaság: egyfelől külföldi tulajdonban lévő, exportra termelő, magas termelékenyséű, de relatíve alacsony fajlagos helyi hozzáadott értékű, a gazdaság többi szegmensétől izolált cégekkel, másfelől elmaradott technológiával rendelkező, alacsony termelékenyséű, a belső piac ellátására szakosodott vállalatokkal (*Lemoine–Unal–Kesenci*, 2004; *Steinfeld*, 2004; *Wang*, 2006).

Vizsgáljuk meg először az állítás első felét, pontosabban a kínai gazdaság külföldi tulajdonban lévő, exportra termelő szegmensét! Ami ezt a szegmenst illeti, bár kibocsátásának és exportjának növekedése látványos, továbbá a kínai exporttermékek világpiaci részaránya már kiemelkedően magas, és a „kínai úthenger” továbbra is megállíthatatlannak tűnik, valójában azonban – állítja az egyik tábor – már a közeljövőben megtörhet „az egész pályás letámadás” üteme. Ezekben a szegmensekben ugyanis filléres árharc dül a világpiacon, és a kínai termelés helyi hozzáadott értéke

<sup>15</sup> Mennyiségi értelemben (a gazdaság mérete értelmében) a szakma is osztja azt a nézetet, hogy egy-két évtizeden belül Kína élre tör a GDP-alapú világgazdasági rangsorban (*Dobson*, 2009; *Holz*, 2008; *Maddison*, 2007; *Tálas*, 2006; *Yao–Luo*, 2010).

minimális. Ezt a minimumot konkrétan számszerűsíti is *Linden* és szerzőtársainak [2009] tanulmánya a kínai gyártású Apple iPod példáján. A szerzők vállalati mérlegadatokra, éves jelentésekre, iparági adatbázisokra, elemzésekre és kereskedelmi adatokra támaszkodva feltárták, hogy egy adott konkrét termék értéklánca miként épül fel, mennyibe kerülnek az egyes beépített alkatrészek, hol gyártják ezeket, mekkora a kereskedelmi árrés, az egy termékre vetített szállítási költség stb. Kiderült, hogy a 299 dollárért értékesített iPod árán belül az összeszerelés (ezt végzik Kínában) az ennek során elvégzett minőségi ellenőrzéssel együtt nem több mint 4 dollár.<sup>16</sup>

Tehát hiába mutatja be növekvő számú tanulmány a kínai exporttermékek technológiaintenzitásának kedvező irányú változását<sup>17</sup> (*Rodrik*, 2006; *Wang–Wei*, 2008; *Xu*, 2010), ez nem igazi „minőségi elmozdulás” – állítják a modernizáció mennyiségi mutatói mögé tekintő szerzők. Az exportstruktúra javulása importált alkatrészekre épül, vagyis az összeszerelési tevékenység lényege nem változott, csak a tárgy [lásd: *Xu* (2010) irodalomáttekintését].

Az ellentábor véleménye, miszerint a külföldi működőtőke-befektetések mennyiségi hatását demonstráló mutatók mögött igenis van minőségi elmozdulás is, főként leíró jellegű írásokban és esettanulmányokban jelenik meg. Ezek a szerzők kimutatják a működőtőke-befektetők helyi elkötelezettségének növekedését, a helyi leányvállalatok vállalati funkcióinak bővülését: azt, hogy a pusztán termelés (összeszerelés) mellett mind több helyi leányvállalathoz stratégiai vállalati funkciókat is telepítettek: beszerzést, marketinget, disztribúciót, képzést stb. (*Luo*, 2007). Számos írás szól a külföldi cégek helyi leányvállalatainak kutatás-fejlesztési tevékenységéről [lásd: *Szalavetz* (2008) áttekintését], a külföldi cégek által létesített kutatóközpontok számának növekedéséről; a külföldi érdekeltségű cégek növekvő súlyáról az összes vállalati finanszírozású K+F-ráfordításon és az összes Kínában benyújtott szabadalomon belül.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> *Koopman* és szerzőtársainak [2008] tanulmánya pontosítja a képet. A szerzők számításai szerint 2006-ban a teljes kínai export hazai hozzáadott értéke körülbelül 50 százalék volt. A bérunkatípusú feldolgozóipari export esetében ez az arány 17,7 százalék, az egyéb exporttermékek esetében ellenben 88,3 százalék (!). A technológiaintenzív termékek csoportjában ez az arány jóval alacsonyabb (2002-ben egyes szakágazatokban nem volt több mint 4-10 százalék). Jelentős az eltérés a különböző tulajdonosi körökben: az állami vállalatok körében (2006-ban) a teljes export 70 százaléka volt a hazai hozzáadott érték. A (100 százalékban) külföldi tulajdonú cégek esetében az arány 27,8 százalék; a magáncégek esetében 82 százalék (*Koopman* és szerzőtársai, 2008, 24–27. o.).

<sup>17</sup> 1992-ben a textiltermékek még a kínai feldolgozóipari export 44,5 százalékát tették ki, 2005-re ez az arány 18,8 százalékra esett vissza. A máshova nem sorolt villamos gép, készülék, illetve a híradástechnikai termékek részaránya az összes feldolgozóipari exporton belül ez idő alatt 10,5 százalékról 21,2 százalékra, a gép-, berendezés-, illetve iroda- és számítógépgyártás pedig 5,8 százalékról, 21,3 százalékra nőtt. (Forrás: *Xu*, 2010, 483. o.)

<sup>18</sup> Különösen az amerikai működőtőke-befektetők helyi K+F tevékenysége élénkült meg: míg 1997-ben csupán 35 millió dollárt költöttek kutatás-fejlesztésre Kínában, 2000-ben 506 milliót, 2006-ban 804 milliót (több mint hússzoros emelkedés!). (Forrás: National Science Foundation: Science and Engineering Indicators, 2010, [www.nsf.gov](http://www.nsf.gov))



Azt a kérdést, hogy vajon a külföldi működőtőke-befektetések a könnyen kimutatható extenzív hatásaik mellett elindítanak-e intenzív fejlődést is, a szigorúan csak adatokra és számításokra alapozó elemzők a befektetések tovaggyűrűző hatásainak számszerűsítésével próbálják megválaszolni.

A működőtőke-befektetések tovaggyűrűző hatásával foglalkozó empirikus vizsgálatok [lásd például *Szanyi*, (1997) áttekintését] korántsem egységesek abban a tekintetben, hogy e befektetések pozitív externáliákkal járnak-e. A Kínával kapcsolatos elemzések hasonlóképpen megosztottak [lásd: *Chen* és szerzőtársai (2010) áttekintését]. A tanulmányok többsége kimutat ugyan pozitív horizontális és vertikális hatásokat, de hangsúlyozzák, hogy a befektetők származási országa<sup>19</sup> és piaci orientációja, valamint a befektetés iparágának technológiai szintje szerint e hatások mértéke eltér (olyannyira, hogy akár negatív is lehet); illetve, hogy a kedvező hatások csupán azokban a keleti parti régiókban érvényesülnek, ahol a működőtőke-befektetések koncentrálnak (*Fu*, 2004; *Ran* és szerzőtársai, 2007).

Vizsgáljuk most meg a „Kína duális gazdaság” állítás másik felét: azt a kérdést, hogy vajon a gazdaság másik, hazai tulajdonban lévő szegmensét valóban elmaradott technológiával rendelkező, alacsony termelékenységű, a belső piac ellátására szakosodott vállalatok alkotják? Állíthatjuk-e ilyen módon, hogy Kína duális gazdaság?

Irodalomáttekintésünkkel azt igyekszünk bizonyítani, hogy bár a kínai modernizáció strukturális torzulásaival (ezeknek csupán egyik eleme a „duális gazdaság” témája) számos tanulmány foglalkozik (*Prasad*, 2009; *Zheng* és szerzőtársai, 2009), a valós állítások között szerepel egy mind kevésbé elfogadható, de továbbra is közhelyeszerű gyakorisággal hangoztatott mítosz: a dualitás mítosza. Ma már egyre kevésbé állíthatjuk, hogy a kínai gazdaság teljesítménymutatóinak páratlan dinamikája kizárólag vagy főként a külföldi érdekeltségű cégek tevékenységére vezethető vissza.

A kínai tulajdonú cégek teljesítményét elemezve célszerű lenne megkülönböztetni a hazai tulajdonú, magánkézben lévő kis- és középvállalatokat, illetve az állami tulajdonú vállalatokat. Elsőként az állami vállalatok reformjával és ennek termelékenységi hatásával foglalkozunk.

Míg a kilencvenes évekre vonatkozó szakirodalom egységesen arról számolt be, hogy az állami vállalatok teljesítménye szignifikáns mértékben a vegyes tulajdonú és a magánszektor teljesítménye alatt marad és különösen a külföldi érdekeltségű vállalatokkal összehasonlítva jelentős a termelékenységkülönbség, a kétezres évek közepétől megszorodtak azok az elemzések, amelyek az állami vállalatok reformjának pozitív termelékenységi hatását mutatják ki (például: *Yusuf* és szerzőtársai, 2006).

<sup>19</sup> Több szerző is megállapítja, hogy szemben az amerikai, európai működőtőke-befektetésekkel, a távol-keleti befektetések tovaggyűrűző hatása minimális vagy egyenesen negatív (*Buckley* és szerzőtársai, 2007; *Lin* és szerzőtársai, 2009).

A reformidőszak első két évtizedében az állami és a magánszektor arányának módosulása, a külföldi befektetések és a kínai magánvállalatok számának és kibocsátásának növekedése volt a kibocsátás- és termelékenységgel szembeni fő hajtóereje Kínában. Az állami szektor teljesítménye a korábban bevezetett ösztönzők<sup>20</sup> hatására a nyolcvanas évek közepétől szintén javult. A javuló kibocsátási és foglalkoztatási<sup>21</sup> mutatók ekkor azonban még nem eredményezték a jövedelmezőség javulását, mégpedig részben az állami vállalatokra nehezedő magas adóterhek és a kötelezően finanszírozott szociális juttatások költségei, részben pedig a kevésbé hatékony foglalkoztatás miatt. Változást ezen a téren az 1994-es társasági törvény hozott, amely amellyel, hogy megkönnyítette az állami vállalatok társasággá alakulását, egy az állami vállalatok reorganizációját célzó, átfogó szabályozási változás<sup>22</sup> kísérője volt. Az új szabályozók megkönnyítették a dolgozók elbocsátását: ennek nyomán 2004-ig összesen több mint 50 millió foglalkoztatottat bocsátottak el (*Li–Putterman*, 2008, 356. o.).

Mivel az elbocsátások hatására a mutató nevezője (a foglalkoztatottak száma) csökkent, az állami vállalatokban mért munkatermelékenység azonnal és jelentős mértékben javult (*Jefferson–Su*, 2006; *Jefferson és szerzőtársai*, 2008). Az egyéb ösztönzők hatására az állami vállalatok jövedelmezősége is javult: míg az 1996–1998-as időszakban az állami vállalatok által megtermelt profit a GDP 1 százaléka alatt maradt, a 2000–2003-as időszakban már a GDP 2 százaléka, 2004–2005-ben pedig több mint 3 százaléka tette ki (azzal együtt, hogy időközben egyrészt a GDP gyorsan nőtt, másrészt az állami vállalatok száma csökkent) (*Li–Putterman*, 2008, 377. o.).

Ami a kínai tulajdonban lévő magánvállalatokat illeti, az OECD országtanulmánya szerint a kétezres években mind kibocsátásuk, mind foglalkoztatottaik száma, mind az összes eszközmutatójuk, mind a tevékenységük jövedelmezősége rendkívül gyorsan nőtt (OECD, 2010, 27. o.). A tulajdonosi jellemzők szerinti termelékenységekülönbség is jelentősen mérséklődött (*Jefferson és szerzőtársai*, 2008; OECD, 2010, 28. o.).

A termelés hazai orientációjára vonatkozó állítás ma már egyre kevésbé fedí a valóságot. *Koopman és szerzőtársai* [2008] számításai szerint 2002-ben az állami

<sup>20</sup> Például annak az intézkedésnek az eredményeként, mely szerint az állami vállalatok a terven felüli mennyiségben megtermelt javakat piaci módszerekkel szabadon értékesíthették. Ami a foglalkoztatást illeti, lehetővé vált, hogy az újonnan felvettekkel határozott idejű munkaszerződést kössenek. A vállalatok a megtermelt profit egy részét megtarthatták, a menedzsment munkájának megítélésében és bónuszjaiban pedig egyre fontosabb szerepet töltött be a vállalati működés jövedelmezősége.

<sup>21</sup> A növekedés első időszakában az állami vállalatokban foglalkoztatottak száma is nőtt: 1978-ban a szektor 58 millió főt foglalkoztatott, 1996-ben pedig már 75 milliót (*Li–Putterman*, 2008, 356. o.).

<sup>22</sup> A társasággá alakult állami vállalatok számára lehetővé tették a részvénykibocsátást; az adósság-részvény konverziót, illetve tőkebefektető bevonását (vegyes vállalattá alakulást). Lehetőség nyílt továbbá arra, hogy magát a vállalatot értékesítse a tulajdonos önkormányzat, sőt az is, hogy a pénzügyi nehézségekkel küzdő, befagyott hitelekkel rendelkező vállalatok ellen csődeljárást kezdeményezzenek.

és a kollektív tulajdonban lévő vállalatok a teljes export 43,7 százalékát, a kínai tulajdonú magánvállalatok pedig a 4,3 százalékát adták. 2006-ra a kínai tulajdonú cégek részesedése a teljes exportból némileg csökkent, de ami ennél figyelemre méltóbb: az egyes tulajdonosi körök súlya erősen változott: az állami és kollektív tulajdonú cégek aránya 24,1 százalékra csökkent,<sup>23</sup> a magáncégeké 18 százalékra emelkedett (*Koopman* és szerzőtársai, 2008, 27. o.). A közelmúltról (2005–2010) még nem állnak rendelkezésre statisztikai adatok, de a kínai (nem nyersanyagkitermelő szektorba irányuló, kereskedelemteremtő) működőtőke-export<sup>24</sup> növekedése (*Artner*, 2009; *Yao-Luo*, 2010) a kínai tulajdonú vállalatok exportjának további élénkülésével jár.

Végül a kínai tulajdonú cégek technológiai szintjét és innovativitását illetően könyvtárnyi publikáció számol be arról, hogy mind az állami, mind a magántulajdonban lévő cégek erőteljesen növelték K+F ráfordításaikat és jelentős beruházások voltak technológiaiintenzív termelőberendezésekbe (lásd például: *Hu–Jefferson*, 2008).

Összefoglalva, nem állíthatjuk, hogy pusztán a külföldi érdekeltségű vállalatok tevékenysége lenne a kínai modernizáció hajtóereje. A kínai gazdaságban kirajzolódott és gyorsan erősödik az olyan, hazai tulajdonú szegmens, amely teljesítményét (termelékenységét, exportját, innovativitását, növekedési potenciálját) tekintve mindinkább megközelíti a külföldi cégek leányvállalatainak mutatóit.

## Következtetések

A cikkben a kínai modernizáció néhány aspektusával kapcsolatos elméleti polémiát tekintettük át. Az „asszimiláció versus akkumuláció” vita mint a modernizációs sikertörténetek elemzéseinek örökzöld kérdése (a növekedés hosszabb-rövidebb távon érvényesülő forrásai és előfeltételei) a Kína-elemzésekben is megjelent, csakúgy, mint a kérdés „ikertestvére”: a sikeresen megindult növekedés fenntarthatósága. Sorra vettünk néhány – számításokkal példásan igazolt, mindazonáltal egymással ellentétes következtetésekre jutó – tanulmányt, hogy megállapítsuk, e kérdések egyike sem eldöntött még.

Míg a növekedés összetételét elemző (growth accounting) számítások többsége extenzív felhalmozást (vagyis pusztán akkumulációt) mutat ki, az asszimilációs tábor

<sup>23</sup> Az OECD legfrissebb országtanulmánya (OECD, 2010) nem a teljes, hanem az ipari exportra vonatkozóan közli az egyes tulajdonosi körök részesedésének adatait. A tanulmány az állami és a magánszektor kategóriáit különbözteti meg. E szerint az állami szektor részaránya a teljes ipari exportból 2007-ben 9,8 százalék volt (OECD, 2010, 110. o.).

<sup>24</sup> *Li* [2003] számításai a kínai működőtőke-export és az áruexport között erőteljes pozitív összefüggést mutattak ki az 1989–2000-es időszakban, mégpedig a beáramló működő tőke és az export összefüggésénél is erőteljesebbet, noha a logika azt diktálná, hogy a hatékonyságkereső, exportorientált befektetések miatt ez utóbbi összefüggés jóval erősebb. A Kínába áramló működő tőke ezzel szemben – *Li* számításai szerint – inkább Kína áruimportjával mutatott kiemelkedően szoros összefüggést.

érvei és bizonyítékai inkább leíró jellegűek. A szakirodalomban ugyanakkor már megjelentek olyan, a növekedés összetételét elemző számítások is, amelyek a modernizáció minőségi elemeit is dokumentálják és az akkumuláció mellett az asszimiláció erőteljes szerepét is hangsúlyozzák. Az eltérő véleményeket részben az okozza, hogy a különböző számítások más-más változókat vesznek figyelembe, pontosabban egy-két mutató alakulását elemzik, ennek alapján extrapolálnak és vonják le következtetéseiket a növekedés fenntarthatóságával kapcsolatban.<sup>25</sup>

A másik oldalról, a helytálló következtetések levonását a dinoszaurusz-effektus is nehezíti. A kifejezést *Voszka* [1997] honosította meg a hazai szakirodalomban, mégpedig a „régii szocialista nagyvállalatok”-ra alkalmazva. A dinoszaurusz-effektus *Voszka* írásában a nagy méretből adódó lassú reakcióra utal, Kína esetében ugyanakkor (e mellett) a dinoszauruszoknak inkább az a tulajdonsága érvényesül, hogy – az ország méretéből adódóan – a változások hatásainak hosszú ideig kell kumulálnodniuk, mielőtt azok statisztikailag és főként ökonometriai számításokkal is kimutathatóvá válnának. A leíró jellegű tanulmányok jóval gyorsabban képesek változásokat (főként minőségi változásokat) jelezni, mint a regressziós és egyéb ökonometriai számítások.

A másik vizsgált kérdést illetően (duális gazdaság van-e Kínában?) a dinoszaurusz-effektus a nyugati szakirodalom lassú reakciója tekintetében mutatható ki. Amikor Kína 1978-ban meghirdette a nyitott kapuk politikáját és ezzel párhuzamosan az állami vállalatok reformját is, akkor előrehaladás hosszú ideig valóban főként az előbbi tekintetben történt. Ugyan az ösztönzési és szabályozási rendszer átalakításával az állami vállalatok működése is változott, de a magánszektor – főként a külföldi érdekeltségű cégek – terjeszkedése olyan látványos és drámai mértékű volt, hogy az elhomályosította az állami vállalatok viszonylagos eredményeit. A szakirodalom hosszú ideig főként az állami szektor részesedésének folyamatos csökkenéséről számolt be.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> A Kína-vonatkozású szakirodalom egy apró szeletkéjének áttekintése alapján az a benyomásunk, hogy az egymással ütköző álláspontok mindegyike (és nem csupán a fenntarthatóság kérdése vonatkozásában) bőven talál a saját véleményét alátámasztó tanulmányokat.

<sup>26</sup> Vállalatdemográfiai tekintetben az állami részarány 2008 végén minimálisnak tekinthető: a 143 ezer állami vállalat az összes cég 2,9 százalékát teszi ki. (Ehhez jön még 192 ezer kollektív tulajdonban lévő cég, az összesnek 3,9 százaléka). (Forrás: Communiqué on Major Data of the Second National Economic Census, National Bureau of Statistics, China, 25/12/2009, [www.stats.gov.cn](http://www.stats.gov.cn)). Az állami részarány a közvetett tulajdonlás révén valószínűleg ennél jóval magasabb, hiszen a tőzsdén jegyzett cégek akkor sem minősülnek már állami vállalatnak, ha valójában állami vagy önkormányzati intézmények, vagy éppen állami bankok a tulajdonosok. Az állami részarány valódi mértékét ugyanakkor nem a vállalatszám, hanem az eszközök megoszlása alapján célszerű számszerűsíteni, ez utóbbi alapján az állami vállalatok súlya még most is jelentős, sőt növekvőben van: 2008 végén az állami vállalatok (a nem mezőgazdasági szektorokban) az összes eszköz 23 százalékát, a kollektív tulajdonban lévő cégek 2,1 százalékát birtokolták (uo.). Az ipari termelésben az állami vállalatok részaránya az 1978-as 77 százalékról 1998-ra 49,6 százalékra, 2004-re pedig 38 százalékra esett vissza (*Li-Putterman*, 2008, 354. o.).

A dualitás közhelyének fennmaradását az a jelenség segítette elő, hogy a kevésbé hatékonyan működő, veszteséget termelő állami cégek hosszú ideig fennmaradtak. Bár a szakirodalomban nagy számban jelentek meg az állami vállalatok reformjának pozitív gazdasági hatásait (munka- és tőketermelékenység, hozzáadottérték-termelés, jövedelmezőség stb.) számszerűsítő írások [lásd: *Li–Putterman* (2008) áttekintését], sőt a kiemelkedő teljesítményű kínai cégek számának és súlyának növekedését bizonyító egyéb jelenségek<sup>27</sup> is nagy akadémiai és sajtópublicitást kaptak, a dualitás közhelye makacsul fennmaradt. Ezt erősítették azok az írások, amelyek a közvetett állami tulajdonlásról, a kereszttulajdonlásokról, a nagy üzleti konglomerátumok áttekinthetetlen vállalkozásközi kapcsolatrendszeréről szólnak (például: *Yusuf* és szerzőtársai, 2006).

Végkövetkeztetésként szögezzük le: Kína sok területen, a gazdaság számos alrendszerében (tudomány- és technológiapolitika, infrastruktúra, regionális fejlesztés, állami vállalatok reorganizációja stb.) jelentős lépéseket tett a strukturális torzulások mérséklése és a növekedés intenzív tényezőinek erősítése érdekében. Nem kisebbitve a továbbra is fennálló strukturális problémák mértékét és az ezekből fakadó veszélyeket, prognózisunk, miszerint *Kínát a közeljövőben várhatóan nem fenyegeti az extenzív, beruházásvezérelt növekedés kifulladására visszavezethető „hard landing” forgatókönyv*, valószínűleg nem elhamarkodottan optimista.

#### Felhasznált irodalom

- Amsden, A.* [1994]: Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to develop? Review of the East Asian miracle. *World Development*, Vol. 22., No. 4.
- Artner A.* [2009]: Kína mint globális tőkeexportőr. In: *Inotai A. – Juhász O.* (szerk.): A Változó Kína, IV. Kína a nemzetközi gazdasági erőterben. Budapest: MTA VKI – MEH, 84–117. o.
- Barnett, S. – Brooks, R.* [2006]: What's Driving Investment in China? IMF Working Papers, WP/06/265.
- Bergsten, C. F. – Freeman, C. – Lardy, N. R. – Mitchell, D. J.* [2008]: China's Rise: Challenges and Opportunities. Peterson Institute for International Economics.
- Buckley, P. J. – Clegg, J. – Wang, C.* [2007]: Is the relationship between inward FDI and spillover effects linear? An empirical examination of the case of China. *Journal of International Business Studies*, Vol. 38., No. 3.
- Cai, F.* (ed.) [2007]: Green Book of Population and Labor: The Coming Lewisian Turning Point and Its Implications. Beijing: Social Sciences Academic Press.
- Cai, F. – Wang, M.* [2010]: Growth and structural changes in employment in transition China. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 38., No. 1.
- Chen, C. – Chang, L. – Zhang, Y.* [1995]: The role of foreign direct investment in China's Post-1978 economic development. *World Development*, Vol. 23., No. 4.

<sup>27</sup> Az állami tulajdonban lévő nemzeti bajnokvállalatok kimagasló teljesítményéről lásd: *Guest–Sutherland* [2009]; *Zhou* [2008], a külföldi terjeszkedéséről *Artner* [2009]; *Szalavetz* [2009b] írását. A Fortune 500 legnagyobb globális vállalatának (Global 500) listáján 2005-ben 16, 2007-ben 24, 2009-ben 37 kínai cég szerepelt.

- Chen, T. – Kokko, A. – Tingvall, P. [2010]: FDI and spillovers in China: Non-linearity and absorptive capacity. CERC Working Paper, No. 12., Stockholm, Stockholm School of Economics.
- Collins, S. M. – Bosworth, B. [1996]: Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2., 135–203. o.
- Das, D. K. [2007]: Foreign Direct Investment in China: Its Impact on the Neighboring Asian Economies. *Asian Business and Management*, Vol. 6., No. 3.
- Dobson, W. [2009]: Gravity shift: how Asia's new economic powerhouses will shape the twenty-first century. Toronto, University of Toronto Press.
- Dollar, D. – Wei, S. J. [2007]: Das (Wasted) Kapital. Firm Ownership and Investment Efficiency in China. NBER Working Papers, No. 13103.
- European Chamber [2009]: Overcapacity in China. Causes, Impacts and Recommendations. European Union Chamber of Commerce in China. Lásd: <http://www.eucc.com.cn/view/static/?sid=6388> (letöltve 2010. május 18-án).
- Fetscherin, M. – Voss, H. – Gugler, P. [2010]: 30 Years of foreign direct investment to China: An interdisciplinary literature review. *International Business Review*, Vol. 19., No. 3.
- Fu, X. [2004]: Limited linkages from growth engines and regional disparities in China. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32., No. 1.
- Guest, P. – Sutherland, D. [2009]: The impact of business group affiliation on performance: evidence from China's 'national champions'. *Cambridge Journal of Economics*, forthcoming, advanced access, május.
- Hausmann, R. – Pritchett, L. – Rodrik D. [2005]: Growth Accelerations. *Journal of Economic Growth*, Vol. 10., No. 4.
- Holz, C. A. [2008]: China's Economic Growth 1978–2025: What We Know Today About China's Economic Growth Tomorrow. *World Development*, Vol. 36., No. 10.
- Hu, A. G. Z. – Jefferson, G. H. [2008]: Science and Technology in China. In: *Brandt, L. – Rawski, T. G. (eds.): China's Great Economic Transformation*. Cambridge, Cambridge University Press, 286–336. o.
- Jefferson, G. H. – Rawski, T. G. – Zhang, Y. [2008]: Productivity growth and convergence across China's industrial economy. *Journal of Chinese Economics and Business Studies*, Vol. 6., No. 2.
- Jefferson, G. H. – Su, J. [2006]: Privatization and restructuring in China: Evidence from shareholding ownership, 1995–2001. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 34, No. 1.
- Koopman, R. – Wang, Z. – Wei, S. [2008]: How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive. NBER Working Paper, No. 14109.
- Krugman, P. [1994]: The Myth of Asia's Miracle. *Foreign Affairs*, Vol. 73., No. 6.
- Kyngé, J. [2006]: China Shakes the World – A Titan's Rise and Troubled Future and the Challenge for America. Houghton Mifflin Harcourt.
- Lardy, N. R. [2007]: Rebalancing Economic Growth. Peterson Institute for International Economics paper, <http://www.iie.com/publications/papers/lardy0507.pdf>
- Lardy, N. R. [2010]: The Sustainability of China's Recovery from the Global Recession. Peterson Institute for International Economics Policy Brief, No. PB10-7.
- Lemoine, F. – Unal-Kesenci, D. [2004]: Assembly trade and technology transfer: The case of China. *World Development*, Vol. 32., No. 5.
- Lewis, A. [1954] Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, május, 139–191.
- Li, Y. [2003]: The impact of FDI on trade: evidence from China's bilateral trade. *Journal of the Academy of Business and Economics*, Vol. 1., No. 1.
- Li, H. – Fraumeni, B. M. – Liu, Z. – Wang, X. [2009]: Human capital in China. NBER Working Papers, No. 15500.
- Li, W. – Putterman, L. [2008]: Reforming China's SOEs: An Overview. *Comparative Economic Studies*, Vol. 50., No. 3.

- Lin, P. – Liu, Z. – Zhang, Y. [2009]: Do Chinese domestic firms benefit from FDI inflow? Evidence of horizontal and vertical spillovers. *China Economic Review*, Vol. 20., No. 4.
- Linden, G. – Kraemer, K. L. – Dedrick, J. [2009]: Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod. *Communication of the ACM*, Vol. 52., No. 3.
- Luo, Y. [2007]: From foreign investors to strategic insiders: Shifting parameters, prescriptions and paradigms for MNCs in China. *Journal of World Business*, Vol. 42., No. 1.
- Maddison, A. [2007]: Chinese Economic Performance in the Long Run. Paris, OECD.
- Mah, S. J. [2010]: Foreign direct investment inflows and economic growth in China. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 32., No. 1.
- Mathews, J. A. [2009]: China, India and Brazil: Tiger technologies, dragon multinationals and the building of national systems of economic learning. *Asian Business and Management*, Vol. 8., No. 1.
- Nelson, R. R. – Pack, H. [1999]: The Asian Miracle and Modern Growth Theory. *The Economic Journal*, Vol. 109., július, 416–436. o.
- OECD [2010]: OECD Economic Survey, China. Paris, OECD.
- Prasad, E. S. [2009]: Is the Chinese Growth Miracle Built to Last? *China Economic Review*, Vol. 20., No. 1.
- Ran, J. – Voon, J. P. – Li, G. [2007]: How does FDI affect China? Evidence from industries and provinces. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 35., No. 4.
- Rodrik, D. [2006]: What's so special about China's exports? *China and World Economy*, Vol. 14., No. 5.
- Rodrik, D. [2007]: Industrial Policy for the Twenty-first Century. In: *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton University Press, 99–152. o.
- Shenkar, O. [2005]: *The Chinese Century: The Rising Chinese Economy and Its Impact on the Global Economy, the Balance of Power, and Your Job*. Upper Saddle River, N. J., Wharton School Publishing.
- Steinfeld, E. S. [2004]: China's shallow integration. *World Development*, Vol. 32., No. 11.
- Szalavetz A. [2008]: Kína tudomány- és technológiapolitikája. *Külgazdaság*, 52. évf., 1–2. sz.
- Szalavetz A. [2009a]: A fejlesztő állam tudomány- és technológiapolitikája. In: Csáki Gy. (szerk.): *A látható kéz. A fejlesztő állam a globalizációban*. Budapest, Napvilág Kiadó, 201–235. o.
- Szalavetz A. [2009b]: Feltörekvő transznacionális társaságok – a kínai példa a klasszikus elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf., 12. sz.
- Szanyi M. [1997]: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában. *Közgazdasági Szemle*, 44. évf., 6. sz.
- Tálas B. [2006]: Kína – a 21. század leendő hiperhatalma. *Külügyi Szemle*, 5. évf., 1–2. sz.
- Tálas B. [2009]: Kína társadalmi-gazdasági fejlődésének távlatai 2030-ig. In: Inotai A. – Juhász O. (szerk.): *A változó Kína*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 73–166. o.
- Timmer, M. P. – van Ark, B. [2002]: Capital Formation and Productivity Growth in South-Korea and Taiwan: Beating Diminishing Returns through Realising the Catch-Up Potential. Third Draft. <http://www.econ.yale.edu/seminars/trade/tdw02/vanark-020408.pdf> Megjelent mint: Timmer, M. – van Ark, B. [2002]: Capital Formation and Foreign Direct Investment in Korea and Japan: Coping with Diminishing Returns. In: Lindblad, J. Th. (ed.): *Asian Growth and Foreign Capital: Case Studies from Eastern Asia*. Amsterdam, Aksant, 59–98. o.
- Voszka É. [1997]: *A dinoszauruszok esélyei*. Budapest, Pénzügykutató Rt. és Perfekt Pénzügyi Szakoktató és Kiadó Rt.
- Wang, J. [2006]: China's dualist model on technological catching up: a comparative perspective. *The Pacific Review*, Vol. 19., No. 3.
- Wang, Z. – Wei, S. J. [2008]: What accounts for the rising sophistication of China's exports? NBER Working Papers, No. 13771.
- Whalley, J. – Xin, X. [2010]: China's FDI and Non-FDI Economies and the Sustainability of Future High Chinese Growth. *China Economic Review*, Vol. 21., No. 1
- World Bank [1993]: *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Washington, The World Bank.

- Wu, Y. [2008]: Has China invested too much? A study of capital efficiency and its determinants. China Policy Institute Discussion Paper, No. 36., Nottingham, CPI, The University of Nottingham.
- Xu, B. [2010]: The sophistication of exports: Is China special? *China Economic Review*, Vol. 21., No. 3.
- Yang, D. T. – Chen, V. – Monarch, R. [2009]: Rising Wages: Has China Lost Its Global Labor Advantage? Economics Program Working Paper Series, EPWP 09-03, New York, The Conference Board Inc.
- Yao, S. – Luo, D. [2010]: Chinese Economy 2009: Leading the World Economy Out of Crisis. Nottingham, University of Nottingham, China Policy Institute, Policy Papers, No. 59.
- Young, A. [1995]: The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110., No. 3.
- Yusuf, S. – Nabeshima, K. – Perkins, D. H. [2006]: Under New Ownership: Privatizing China's State-owned Enterprises. Washington, World Bank & Stanford University Press.
- Zheng, J. – Bigsten, A. – Hu, A. [2009]: Can China's Growth be Sustained? A Productivity Perspective. *World Development*, Vol. 37., No. 4.
- Zhou, Y. [2008]: Synchronizing Export Orientation with Import Substitution: Creating Competitive Indigenous High-Tech Companies in China. *World Development*, Vol. 36., No. 11.



## **Újabb lépés a toyotizmus felé? – Autóipari beszállítói rendszerek és a válság lehetséges hatásai**

MÉSZÁROS ÁDÁM

*A cikkben a szerző az autóipari beszállítói hálózatok átalakulását vizsgálja. A fordizmus kisebb, egyszerűbb termékeket gyártó, egymással áralapon versenyző, az autógyárakkal mélyebb kapcsolatokat kialakítani nem tudó beszállítókra támaszkodik, szemben a komplex termékeket gyártó, nagyobb, az autógyártókkal magasabb szintű együttműködések kialakító beszállítókon alapuló toyotizmussal. A Magyarországon működő külföldi vállalatok beszállítói rendszerei magukon viselik a fordizmus és a toyotizmus jegyeit is – derül ki a szerző a magyar Suzuki beszállítói hálózatát vizsgáló, mélyinterjúkon alapuló kutatásából. Ennek okai részben a hazai vállalati struktúra adottságaiban, részben a külföldi vállalatok stratégiájában keresendők. Az autóipart különösen mélyen érintő válság valószínűleg hosszabb távon gyakorol majd hatást a beszállítói rendszerekre. Jelenleg, a válság közepén rendelkezésre álló nemzetközi tapasztalatok és adatok alapján, úgy látszik, a rendszer el fog mozdulni a toyotizmus irányába; ennek hatásait hazánkban is érezni lehet az elkövetkező években. A technológiai változások, a növekvő koncentráció, a vállalatok közötti mélyebb együttműködések magasabb követelményei lehetőségeket és veszélyeket is jelenthetnek a hazai beszállítók számára.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21, F23.

A közvetlen külföldi beruházások igen fontos vizsgálandó dimenziói közé tartoznak a beszállítói kapcsolatok révén érvényesülő hátramutató kapcsolódási (backward linkages) hatások (Hirschman, 2000; Lipsey, 2002; UNCTAD, 2001). Hazánkban

\* A szerző ezúton mond köszönetet a két lektornak, akik értékes megjegyzéseikkel, javaslataikkal segítették a cikk megszületését. A cikk tartalmáért kizárólag a szerző a felelős.

---

Mészáros Ádám, a Budapesti Corvinus Egyetem Nemzetközi Gazdálkodási Kutatóközpontjának oktatója és a Budapesti Műszaki Egyetem Közgazdaságtan Tanszékének doktorjelöltje.  
E-mail cím: adam.meszaros@uni-corvinus.hu

a problémakör – párhuzamosan a külföldi tőkére erőteljesen támaszkodó modernizációs stratégia megvalósulásával – az 1990-es évektől került a közgazdasági kutatások homlokterébe. A hazai kutatások nagy része főként a közvetlen külföldi beruházások hatásaival, a magyar beszállítók versenyképességével, a hazai beszállítókra gyakorolt hatásokkal, az elért hazai beszállítói hányaddal foglalkozott (lásd többek között: *Árva*, 1997; *Hamar*, 2001; *Sass–Szanyi*, 2004; *Mészáros*, 2004; *Sass et al.*, 2006 összefoglalóit). A kutatások kisebb része vizsgálta, hogy mennyiben függ a kialakult rendszer (a magyar beszállítók versenyképességén, illetve a gazdaságpolitikán túl) a külföldi vállalatok beszállítóokra vonatkozó stratégiájától, az alkalmazott beszállítói rendszerektől. *Havas Attila* [1996a; 1996b; 1997] már az 1990-es évek közepén részletesen elemezte az autóipari beszállítói rendszereket, vagyis a fordizmus és a Toyota-módszer fő jellemzőit, és feltette a kérdést, hogy az egymástól gyökeresen különböző termelési kultúrák, illetve beszállítói rendszerek hogyan fognak Magyarországon megvalósulni, milyen hatást gyakorolnak a vállalati struktúrára. Míg a Suzuki a japán termelési rendszer elveit követi, addig például az Audi a tömegtermelés klasszikus hagyományaiból építkezik, így nem meglepő, hogy a hazánkba települt autógyártók egymástól eltérő beszállítói rendszereket kezdtek el kialakítani (ezek részletes elemzését lásd például: *Havas*, 1998; 2000).

Vállalati mélyinterjúkra alapozott kutatásunk célja a Suzuki hazai beszállítói hálózatának vizsgálata volt; választ kaptunk arra a kérdésre, hogy mennyire tekinthető a rendszer fordistának, illetve toyotistának. Bár a felmérés a válság előtt készült, a kutatás eredményei a kibontakozott autóipari válság fényében több szempontból is értelmezhetők. Nem csupán arról van szó, hogy a termeléseszkökenés – a fogyasztói piac összeomlása miatt – végighalad a teljes vertikális láncon: a 20. század jelképének számító autóipar elmélyülő válsága jóval túlmutat egy egyszeri sokk miatt bekövetkező, illetve ciklikus visszaesésen, és láthatók egy olyan paradigmaváltás jelei, amelyek a beszállítói ipar szempontjából is új korszakot jelenthetnek.

Jelen cikk célja tehát, hogy elemezze a fordizmus és a toyotizmus rendszerét, meghatározza a magyar Suzuki beszállítói rendszerének fordista, illetve toyotista jegyeit, valamint hogy megvizsgálja: a válság hatására milyen strukturális átalakulások várhatók az autógyártók beszállítói hálózataiban, s mindez milyen hatást gyakorolhat a hazai beszállítói rendszerre.

### **Az autóipari beszállítói rendszerek átalakulása**

Az autógyártásban a 20. század folyamán két olyan jelentős szerkezeti-szervezeti átalakulás is végbement, amely gyökeresen változtatta meg a beszállítói hálózatot. Mind a fordizmus, mind a toyotizmus kialakulása igen nagy hatást gyakorolt a globális értéklánckokra, alapvetően befolyásolva ezzel a beszállítók helyzetét, lehetőségeit.

A 19. század végének, 20. század legelejének kisipari termelési rendszere decentralizált módon működött, a beszállítók által gyártott (nem sztenderdizált) termékek tervezésében az autógyártók nem vettek részt, koordinációs tevékenységük csupán abban nyilvánult meg, hogy a különböző alkatrészek egymáshoz csiszolásával megpróbálták a sokszor igen egyedi fogyasztói igényeket kielégíteni. Az autógyártók tevékenységét 30–90 napos lejáratú hitelekkel a beszállítók finanszírozták (Havas, 1996a).

Az 1910-es évektől a fordizmus gyökeresen megváltoztatta a beszállítók és az összeszerelők közötti viszonyt. Kezdetben, mivel a futószalag-rendszerű tömegtermelés nagyfokú pontosságot kívánt, az autógyártók szinte teljes vertikális integrációra törekedtek, így sok beszállítót felvásároltak. Később csökkentették a vertikális integráció szintjét, hiszen a részegységek szabványosítása, az elaprózott részfeladatok rendszere, az egyes termékek több beszállító közötti megosztása megteremtette annak lehetőségét, hogy a beszállítók pontosan specifikált paraméterek alapján egyszerű alkatrészeket, részegységeket szállíthassanak be. A kicsi, egymással árversenyt folytató beszállítók könnyen helyettesíthetők voltak, az együttműködés köztük és az autógyártók között minimális volt, a beszállítók nem vettek részt a termékek tervezésében, a technológiai tovagyrúzó hatás (spillover) nem volt jellemző (Havas, 1996a, 2000, Turnbull–Oliver–Wilkinson, 1992).

A következő nagy változás a különböző tevékenységek vállalat határain kívülre helyezése volt, amely a beszállítói kapcsolatok teljes rendszerének átalakulásával járt együtt. Az autógyárak megpróbálták hosszabb távú, szoros együttműködésen alapuló kapcsolatokat kialakítani beszállítóikkal. A közvetlen beszállítók számát radikálisan csökkentették, a nagyobb, megbízható partnereket részesítették előnyben (Futó–Hurton, 1997; Turnbull–Oliver–Wilkinson, 1992). A partnervállalatok már nem csupán alvállalkozók, kisebb egységek beszállítói voltak, hanem egyre komplexebb részegységek gyártóivá váltak, amelyek növekedését az autógyártók ösztönözték stabil és növekvő volumenű megrendeléseikkel (Smitka, 1990). A toyotizmus klasszikus rendszerében az autógyárral közvetlen kapcsolatban levő elsőszintű beszállítók (Tier-1) rendkívül szoros kapcsolatot alakítanak ki, kulcsszerepet töltenek be a termékfejlesztésben. Együttműködve az autógyártóval, komplex rendszereket (ülésrendszer, fékrendszer, ablakmosórendszer) fejlesztenek ki. Integrátorként működnek: egy-egy vállalat sokszor több tucat alvállalkozóból, beszállítóból (Tier-2) álló hálózatot fog össze: a vertikális láncot ő látja át és irányítja. Az alsóbb szinteken (Tier-2, Tier-3) egy-egy kisebb vállalat csupán meghatározott, egyszerű műveletekkel foglalkozik, igen szabályozott, sok esetben fordista keretek között (Havas, 1996a). A kitüntetett helyzetben levő elsőszintű beszállítók közé sok esetben csak nagyvállalatok, multinacionális cégek tudtak, tudnak bekerülni; jellemző a beszállítók igen szigorú szelekciója (Kemenczei–Nikodémus, 2006). A toyotizmusban az autógyárral közvetlen kapcsolatban álló beszállítók csak az integrátori tevékenység és a rendszerszintű beszállítás révén válnak elsőszintű, Tier-1 beszállítóvá.

A beszállítói rendszerek átalakulása igen sok szempontból vizsgálható, a továbbiakban azonban a termelés földrajzi szerkezetének átalakulására, a beszállítók növekedésére és koncentrációjára, valamint a kapcsolatok minőségének átalakulására helyezük a fő hangsúlyt. Ennek oka, hogy az autóipar ma zajló strukturális átalakulási folyamata e három területet különösen mélyen érinti, így a totyotizmus ilyen szempontú elemzése feltétlenül szükséges a most folyó, illetve várható strukturális változások megértéséhez.

#### *Földrajzi koncentráció*

A vállalat határainak újragondolása, a beszállítókkal kialakított új viszony a teljes termelési lánc átalakítását igényelte. A beszállítók azokra a termékekre (rendszerekre) koncentrálták tevékenységüket, amelyekre szerződést tudtak kötni az autó-összeszerelőkkel. Ezzel párhuzamosan megpróbálták termékeik gyártását racionalizálni. Ennek következményeként jelentősen átrendeződött a termelés földrajzi szerkezete, azonban ez nem jelenti azt, hogy maga az összeszerelés, illetve a részegységek gyártása hasonló minták alapján, egyszerű globális optimalizáció mellett zajlana. Nem egyszerűen arról van szó, hogy az egyes tevékenységek előállítását a legalacsonyabb költségeket kínáló telephelyekre került, s nem is csupán arról, hogy a méretgazdaságosság mindent felülíró szempontja szerint termékenként globálisan csak egy telephelyen zajlana a termelés. A termelés földrajzi szerkezetét az említetteken kívül más tényezők is befolyásolják.

Az egyik ilyen tényező, hogy a piacok telítődése, illetve az újabb, főként ázsiai piacok növekedése, a termelés eddigieknél is magasabb fokú gépesítése és a nemzeti gazdaságpolitikák részéről megnyilvánuló nyomás ahhoz vezetett, hogy az autógyártók a *végző összeszerelést egyre inkább a célpiacok közelébe helyezték*. Míg 1975-ben a világ autógyártásának 80 százaléka mindössze hét országban folyt, addig 2005-ben már 11 ország volt felelős ugyanekkora részesedésért (*Sturgeon–Biesebroeck–Gereffi, 2008*). Igaz, 2009-ben az autógyártás négyötöde 10 országban, a személyautó-gyártás 80 százaléka már csupán 9 országban zajlott, de ennek nem kis részben az az oka, hogy a kínai személyautó-gyártás 2008-hoz képest 54,1 százalékkal (!), a kínai teljes autóipari teljesítmény pedig 48,3 százalékkal növekedett. Így Kína mindkét termékcsoportot tekintve immár a piac több mint egyötöd részét tudhatja magáénak (OICA, 2010a, 2010b).

A piacok speciális igényeinek kielégítése arra ösztönöz, hogy bizonyos tervezési folyamatokat végző leányvállalatok vagy szervezeti egységek a célpiac és ezzel együtt a fogyasztók közelében legyenek. Ez a gyakorlatban a termelés regionális integrációját jelenti, regionális központok alakulnak ki. A vállalatok a végző összeszerelést tehát a fontosabb piacok közelébe helyezték. Így az egyes regionális piacokon, főként Észak- és Dél-Amerikában, Európában, Délkelet-Ázsiában, valamint a feltörekvő országokban (így például Brazíliában, Indiában és Kínában) koncentrálódnak az összeszerelő tevékenységek nagy része.

Ez természetesen nem zárja ki a regionális optimalizálás lehetőségét: a munkaerő-intenzív összeszerelés egyre nagyobb része az észak-amerikai régió belülről Mexikóban, Európán belül pedig Spanyolországban és Kelet-Európában folyik. Az autó-összeszerelők beszállítóinak modellspecifikus, illetve a nagyobb, nehezebb részegységeket gyártó részei követik a partnereket, csökkentve ezzel a szállítási költségeket, megkönnyítve a leányvállalatok közötti szoros együttműködést, a pontos szállítást. A kevésbé modellspecifikus, illetve könnyebben, kevesebb költséggel szállítható részegységek jelentős részét azonban a célpiacoktól viszonylag távol gyártják, kihasználva a méretgazdaságosság előnyeit; ezek a kész autókhoz képest jóval nagyobb mértékben áramlanak az egyes régiók között. Ez szintén növekvő földrajzi koncentrációhoz vezet (*Sturgeon–Biesebroeck–Gereffi*, 2008), így a globális optimalizálás valóban megvalósulhat.

Míndezek a trendek – a fenti globális és regionális dimenziók alapján – jól kiegészítik az ismert klaszteresedési folyamatot, melynek többek között a belső és külső méretgazdaságosságból, az együttműködésből, a kritikus tömegeből, az innovációból, a klaszteren belüli versenyből és együttműködésből származó előnyei (*Szanyi*, 2008) várhatóan a jövőben is meghatározók lesznek.

Az említett folyamatok, még ha egyes esetekben okaikat tekintve függetlenek is a toyotizmustól (mint például a kínai piac szerepének növekedése), főként a földrajzi koncentráció irányába hatnak, erősítve ezzel a beszállítói rendszerek toyotista működésének vonásait.

#### *A beszállítók növekedése és koncentrációja*

A toyotizmus egyik legfontosabb következménye az autóiipari beszállítók szerepének megváltozása, súlyuk növekedése. A Pricewaterhousecoopers (PWC) válság előtt készült előrejelzése szerint 2002 és 2015 között az elsőszintű beszállítók száma az autóiiparban 5600-ról 2500-ra fog csökkenni. Ez pedig egyértelműen a toyotizmus, az egyenrangú partnerek közötti együttműködés irányába mutat (PWC, 2007). Más források (*Kemenczei–Nikodémus*, 2006) hasonló következtetésre jutnak: a 2005-ös, 30 ezer vállalatot számláló szintről 2015-re tizedére, 3 ezerre fog csökkenni a vállalatok száma. Mint látni fogjuk, a válság sem törte meg teljesen a koncentrációs folyamatot, sőt, a csődök egy része épp a felvásárlásokat ösztönözte.

A mai elsőszintű beszállítók többféle lehetséges fejlődési pályát tudhatnak maguk mögött, egyik út sem független azonban a toyotizmus térnyerésétől. A beszállítók egy része az autógyártó vállalatok része, vállalatcsoportok tagja volt, ezek a cégek az anyavállalat karcsúsításával, bizonyos tevékenységek kiszervezésével (outsourcingjával), a toyotizmus elterjedésével, az autógyártó tudatos döntéseiként tettek szert önállóságra. Ilyen volt a Delphi (ex-Ford) vagy a Visteon (ex-GM), vagy épp a Faurecia (ex-PSA) (*Kamp*, 2005). Másik jelentős részük nagy múltra visszatekintő, az autógyárakkal több esetben fél, egy évszázada szoros kapcsolatot ápoló

beszállító (mint például a Bosch, a Diamond Electric vagy a Magna International), amelyek a toyotizmus rendszerében tudták tovább mélyíteni kapcsolataikat, s kaptak lehetőséget újabb és újabb részegységek, rendszerek beszállítására.

A vállalatok rendszerszintű beszállítói válását a felvásárlások és összeolvadások is segítették: csupán az előbbieken említett néhány vállalat is felvásárlások tucatjait hajtotta végre az 1990-es években, illetve a 2000-es évek első felében (lásd például: Bosch, 2010; Magna, 2010). Az 1990-es évek végének koncentrációs hulláma (UNCTAD, 2000) azonban nem csak a beszállítókat érintette. Az autógyártók nagy fúziói (Nissan-Renault, Hyundai-Kia, vagy a sikertelen Daimler-Chrysler házasság) is hozzájárultak a beszállítók további koncentrációjához (*Sturgeon–Biesebroeck–Gereffi, 2008*).

A koncentrációt erősítő fontos technológiai folyamat a *platformstratégia*, amely azt jelenti, hogy a különböző autótípusok azonos platformon, azonos karosszériaelemek felhasználásával készülnek (a platformstratégia általános szervezeti, technológiai feltételeiről, valamint a stratégiáról lásd: *Gawer–Cusumano, 2008*). A platformok segítségével mind az autógyártó, mind a beszállító méretgazdaságossági előnyökre tesz szert, ugyanakkor a platformok alkalmazása nem mond ellent a tömeges személyre szabás követelményeinek. Ezen felül ki lehet küszöbölni, illetve egyenlíteni a különböző típusok iránti kereslet ingadozásából adódó bizonytalanságokat és kilengéseket is (UNIDO, 2003). A legnagyobb számban gyártott platform a Volkswagen A5-je, amely a VW Golf, Passat, Skoda Octavia, Seat Leon, Seat Toledo és Audi A3 típusok alapjául szolgál, de ezen kívül a válság előtti időszakban már tucatnyi olyan platform létezett, amelyet több mint évi egymillió darabban gyártottak (*International Metalworkers Federation, 2008*). Összességében tehát a platformstratégia erősíti a vállalatok növekedését: a platformok, modulok sztenderdizálása az autók kevésbé látható alkatrészeinek esetében az elemzett okok miatt hosszabb távon is jellemző maradhat. Mindehhez azonban hozzá kell tenni, hogy az autógyártók megváltozott stratégiájából, valamint a felvásárlásokból és összeolvadásokból adódó növekedési lehetőség önmagában kevés: a beszállítóknak olyan, a teljes szervezetet érintő minőségi változásokat kell végrehajtaniuk, amelyek valóban fenntartható növekedési pályára állítják a vállalatot. A növekedés előtt álló szervezeti akadályok és gyakorlatok megszüntetése, az eladási és marketingteljesítmény fejlesztése, egy vonzóbb termékportfólió kialakítása és a növekedési stratégia megvalósítása jelentik mindezek alapját (AT Kearney, 2008).

#### *A beszállítói kapcsolatok minősége*

Láttuk, hogy a toyotizmus a beszállítói kapcsolatok elmélyülésével jár együtt. A kapcsolatok mélysége részben technológiafüggő, illetve függ a kapcsolatok strukturális jellemzőitől, illetve a beszállítói hálózat irányításának módjától. Míg a munkaerő-intenzívebb, technológiailag alacsonyabb szintet képviselő egyszerűbb

komponensek főként a hagyományos (fordista) értéklánc útján haladnak, addig a magasabb hozzáadott értékű, magasabb technológiai színvonalat képviselő termékeket főként a rendszerintegrátorok gyártják, szorosan együttműködve az autógyártókkal (Humphrey–Memedovic, 2003).

Ruigrok és van Tulder [1995] a *beszállítói hálózatoknak három fő formáját* különböztetik meg. Az *informálisan irányított hierarchia* esetében a végterméket összeszerelő vállalat strukturális kontrollt gyakorol, mivel monopsonistaként egyedül ellenőrzi az adott termék piacát. Minden beszállító neki kénytelen eladni a terméket, a piac zárt, a beszállítók más vállalatokkal nem állnak kapcsolatban. A szerzőpáros véleménye szerint ez a típus áll legközelebb a toyotizmushoz. A *formálisan irányított hierarchia* esetében az összeszerelő vállalat mély vertikális integráció révén közvetlen kontrollt valósít meg, sok vállalat tartozik közvetlen tulajdonosi irányítása alá. Ez a típus leginkább a már elemzett korai fordista struktúrának feleltethető meg. Az *egyenlő partnerekből álló tanuló hálózatokban* a partnerek méretüket és erejüket tekintve hasonlóak, nincs a hálózatban az előbbi típusokhoz hasonló vezető vállalat. Ha az egyik vállalat csődbe megy vagy más ok miatt elhagyja a piacot, az hatást gyakorol a hálózat egészére.

Egy másik megközelítési mód szerint a *kapcsolatoknak öt fő formáját* különböztethetjük meg (Gereffi–Humphrey–Sturgeon, 2005; illetve Borbély, 2009 alapján). A *piaci kapcsolatokban* a partnerváltás tranzakciós költségei alacsonyak, a kapcsolatok rövid távúak vagy egyszeriek (illetve ismétlődők), a döntő tényező az ár. A *moduláris kapcsolatok* esetében a beszállító vállalatok megrendelőjük specifikációja szerint gyártanak termékeket, a technológiáért és a gyártási folyamatokért felelősséget viselnek, ugyanakkor eszközeik, géppálmányuk még nem függ a megrendelőtől. Ez különbözteti meg a *szoros kapcsolatoktól*, ahol már kölcsönös függőség alakul ki, a beszállító eszközei megrendelőspecifikusak. Az *egyoldalú függőségen alapuló kapcsolatok* esetében a kisebb beszállítók kiszolgáltatottá válnak, hiszen a megrendelők pontosan specifikálják a termékeket, míg a beszállítók több dimenzióban is megnyilvánuló gyenge kompetenciáik miatt alárendelt partnerek maradnak. A megrendelőknek érdeke kizárólagos szerződéseket kötni, arról nem is szólva, hogy a beszállítók, mivel beruházásaik termékspecifikusak, a technológiai, logisztikai, terméktervezési, technológiai fejlesztésekből fakadó egyoldalú függésük miatt nehezen tudnak partnert váltani. Az együttműködés ötödik formáját a szerzők (talán kissé félrevezetően) *hierarchiának* nevezik. Ebben az esetben a komplex termékek paramétereit nehéz specifikálni, illetve nem található megfelelő beszállító, így a vállalat saját keretein belül gyártja az adott terméket.

Az említett formák kialakulása alapvetően a tranzakciók komplexitásától, az információk kodifikálhatóságától, illetve a beszállítói képességektől függ. Mindezeket az 1. táblázat foglalja össze.

A beszállítói kapcsolatok típusai és az aszimmetria mértéke

Típus	A tranzakció komplexitása	A kodifikálhatóság szintje	A beszállítók képességeinek szintje	Az aszimmetria mértéke
Piaci	Alacsony	Magas	Magas	Gyenge
Moduláris	Magas	Magas	Magas	↓ Erős
Szoros	Magas	Alacsony	Magas	
Egyoldalú függés	Magas	Magas	Alacsony	
Hierarchia (vállalaton belüli termelés)	Magas	Alacsony	Alacsony	

*Forrás: Gereffi–Humphrey–Sturgeon [2005], 87. o. – általam módosítva.*

A toyotizmus szempontjából mind *Ruigrok* és *van Tulder*, mind *Gereffi*, *Humphrey* és *Sturgeon* modellje lényeges következményekkel jár. A vállalati kiszervezés (outsourcing) egyértelműen a formális hierarchia ellen hatott, és a toyotizmus valóban az informális irányítást fejlesztette igen magas fokra. Bár az autóipar esetében (az autógyártók kulcsszerepe miatt) kezdetben szó sem volt egyenlő partnereken alapuló hálózatról, a beszállítók növekvő méretéből adódó alkuerő, valamint a közös termékfejlesztés a partnerek együttműködésének irányába tolt a kapcsolatokat. Tanulságos az is, hogy a sok információt és lényeges egyoldalú tudástranszfert igénylő tranzakciók esetében erős lehet az aszimmetria mértéke. Bár a toyotizmus rendszere, a komplexebb termékek közös fejlesztése, a rendszerszintű beszállítások éppen ezt az aszimmetriát képesek oldani. Evidens, hogy a beszállítók képességei is nagyban meghatározzák a függőség mértékét. Miután a toyotizmusban a moduláris együttműködési formák egyre ritkábbak, nem lehet elégszer hangsúlyozni, hogy a szoros kapcsolat és az egyoldalú függés közötti különbség főként a tevékenység kodifikálhatóságában, illetve a beszállítók felkészültségében nyilvánul meg. Ez a beszállítói piacokon működő hazai kis- és középvállalkozások számára igen fontos tanulság.

#### **A fordizmus és toyotizmus között: a Suzuki beszállítói rendszere a válság előtt**

Magyarország esetében a külföldi beruházók által kialakított beszállítói rendszerek alapvetően befolyásolják a hazai vállalatok fejlődését. *Havas* [1998] a technológiai fejlődési lehetőségek, a magasabb hozzáadott értékű termékek gyártása, a kialakuló magasabb munkabérek miatt egyértelműen a toyotizmust tartja előnyösebbnek a magyar gazdaság fejlődése szempontjából.



Empirikus kutatásunk fő célja a Magyar Suzuki Rt. beszállítóinak elemzése volt, illetve annak megállapítása, hogy mennyiben tekinthető a beszállítói rendszer toyotistának.

A kutatás során felkerestük a Magyar Suzuki Rt. beszerzéseikért felelős vezérigazgató-helyettesét, illetve 29 Suzuki-beszállítót, amelyek között közvetlen, illetve közvetett partnerek is voltak.<sup>1</sup> A strukturált mélyinterjúk nagy része 2007-ben zajlott, minden interjú a válság előtti állapotot tükrözi,<sup>2</sup> azonban az autóipart különösen mélyen érintő válság, illetve a nemzetközi beszállítói ipar átalakulása révén a kutatás eredményeit végiggondolva a hazai beszállítói ipar várható átalakulásáról is képet kaphatunk.

A kutatás eredményei alapján a Suzuki beszállítói rendszerében toyotista és fordista elemeket is felismerhetünk. A kiválasztás és a beszállítókkal való együttműködés főként toyotista módon működik. Beszállítóvá válni nem könnyű, hiszen az erről szóló döntést a potenciális partnerek vállalati működésének számos dimenziójára kiterjedő komoly vizsgálata előzi meg. Közvetlen beszállító csak autóipari referenciával rendelkező vállalat lehet. (Tegyük hozzá: a Suzuki a másodszintű beszállítókat nem vizsgálja, az a Suzukival közvetlenül kapcsolatban álló partnerek feladata.) A beszállítók kiválasztásánál négy fő szempontot vesznek figyelembe: a költséget, a szállítás pontosságát, a rugalmasságot és a minőséget – ez tehát már nem egyszerűen a fordizmus áralapú versenye.

Egyértelműen toyotista elem, hogy a cég beszállítóvá válása azt is jelenti, hogy a Suzuki különleges elbánásban részesíti, műszaki, pénzügyi segítséget nyújt működéséhez. A válságot megelőző évek termelésének nagymértékű növekedése hatást gyakorolt a beszállítói rendszer működésére is. A 2004–2005-ös kapacitásnövelés elképzelhetetlen lett volna anélkül, hogy a beszállítók ne váltak volna képessé a megváltozott elvárások teljesítésére. Az ekkor elindult pilot program azt célozta, hogy a beszállítók eleget tudjanak tenni a megváltozott mennyiségi elvárásoknak, illetve teljesítsék azokat a minőségi és időkövetelményeket, amelyek a megnövekedett nagyságrend következtében szintén nem könnyűek (például a just in time rendszer pontos betartása).

<sup>1</sup> A mintában 9 privatizált, 8 külföldi zöldmezős beruházással létrejött és 12 hazai alapítású vállalat volt. A külföldi tulajdon aránya átlagosan 32,76 százalék, a 29-ből 17 vállalat volt kizárólag magyar és hét 100 százalékban külföldi tulajdonú. A vállalatok jegyzett tőkéjének átlagos nagysága 160 millió forint, a tisztán magyar tulajdonban levő vállalatok jegyzett tőkéjének átlagos nagysága 91 millió forint, a tisztán külföldi tulajdonban lévőké 300 millió forint. A vállalatok közül kettő mikrovállalkozás, hat cég tartozik a kisvállalat, 12 a középvállalat, kilenc a nagyvállalat kategóriába. A mintában hét olyan vállalat is szerepelt, amelyeknél a Suzuki aránya a teljes árbevételből 50 százalékos vagy afölötti (ezek egy kivétellel magyar tulajdonú vállalatok); s legalább négy olyan vállalat van, amely szintén egyoldalú értékesítési szerkezettel rendelkezik, igaz, más partner irányába. A mintában mindössze négy olyan vállalat volt, amelynek vevői 50 százaléknál nagyobb arányban voltak autóiparon kívüli cégek. Az interjúkba bevont vállalati kör a Suzuki hazai beszállítóinak szám szerint mintegy 40 százalékát fedi le.

<sup>2</sup> A kutatás további, többek között importhányadra, a beszállítók tipizálására vonatkozó eredményeiről lásd: *Mészáros* [2009a, 2009b].

Az autóiipari kapcsolatok a többi iparághoz képest igen hosszúnak mondhatók, ez szintén egyértelműen toyotista vonás. A Suzuki és a közvetlen beszállítók közötti kapcsolatok igazodnak az egyes autótípusok termékélet ciklusához. Ha a vállalat elnyeri egy termék beszállításának jogát, egy hosszabb távú (akár 7-10 éves) megállapodás értelmében pozíciója viszonylag biztosnak mondható. E perióduson belül azonban a megrendelések mennyisége viszonylag rugalmasan alakítható; ez megkívánja a vállalatok közötti intenzív kommunikációt. A Suzuki (a learning by doing elvének megfelelően) elvárja a folyamatos árcsökkenést, amely kihívások elé állítja a vállalatokat.

Fordista vonás, hogy hazánkban nagyon kevés a komplex, rendszerszintű beszállító, a toyotizmus klasszikus értelmében vett rendszerintegrátor (ezek is külföldi tulajdonúak). Jól mutatja ezt, hogy a mintában nyolc olyan vállalat volt, amely komplex terméket gyártott és/vagy tevékenysége szerszámgyártással egészült ki, és/vagy a magasabb szintű technológiai együttműködés és a termék tervezésében való részvétel volt a jellemző. 16 vállalat esetében ennél alacsonyabb szintű az együttműködés, az egyszerűbb termékek gyártása, illetve a bér munka jellegű tevékenység volt a jellemző (ők, függetlenül attól, hogy közvetlenül kapcsolódnak-e a Suzukihoz, a toyotizmus klasszikus ismérvei szerint csupán Tier-2 szintű tevékenységet végeznek). Két vállalat főtevékenysége a kereskedelem, ők importált terméket szállítanak (továbbfeldolgozás nélkül) a Suzukinak, három cég szolgáltatásokat nyújt (például mérnöki tanácsadást végez, gyártósorok telepítésével foglalkozik).

Míndez több tényező következménye. A gyártott termékek technológiai színvonalja sok esetben alacsony, a Suzuki helyi szinten kevésbé igényli komplex rendszerek beszállítását, illetve gyenge az a hazai vállalati kör, amelyre a toyotizmust alapozni lehetne. Ez hatalmas különbség a klasszikus toyotizmus modelljéhez képest, ugyanakkor nem feltétlenül jelent a magyar vállalatok szempontjából problémát. Ugyanis (és ezt több vállalatvezető is megerősítette) a hazai beszállítók nagy része más beszállítói politikával (és rendszerintegrátorokkal) rendelkező beszállítói hálózatokban csak másodvonalbeli beszállító lehetne. És önmagában is érték a hierarchiában feljebb lenni, a végtermék gyártójához, a technológia hordozójához közvetlenül kapcsolódnival, mint egy integrátoron keresztül. A rendszer működésének tehát vannak pozitív oldalai: sokkal könnyebb közvetlen beszállítóvá válni.

A műanyagipari és a fémipari beszállítók közül többen beszámoltak arról a sajátos jelenségről, hogy a nyersanyagok, alapanyagok beszerzésének egy részét a Suzuki fogja össze, intézi és integrálja. Ennek oka, hogy a világpiacon az ár függ a rendelt mennyiségtől, s a kisebb vállalatok emiatt versenyhátrányba kerülnének. Bizonyos szerepeket, amelyeket a toyotizmus klasszikus rendszerében az integrátorok töltenek be, itt a Suzuki végzi.

A hazai vállalatok kis mérete az oka annak is, hogy – mivel a magas sorozatnagyság folyamatos kielégítése kellőképpen leköti a kisebb vállalatok kapacitásait – a cégek egy része túlságosan kicsi ahhoz, hogy több vállalatnak legyen a beszállítója. A mély, illetve hosszabb távú együttműködés a beszállítóknak is érdeke (a

nagyobb vállalatok értelemszerűen könnyebben diverzifikálják tevékenységüket), azonban épp a válság mutatta meg, hogy mennyire veszélyes egy lábon állni.

A beszállítók egy része kizárólagosan felelős egy adott termékért (meg kell jegyezni, hogy ez nem minden autógyártó esetében bevett gyakorlat). Véleményem szerint ilyen helyzetben mindkét fél számára fontos a megbízhatóság és a hosszú távú gondolkodás. Ezt igazolja az esetlegesen előforduló minőségi hibák kezelése is: a vizsgált esetekben ezek nem feltétlenül jártak a kapcsolatok megszakadásával.

A magyar Suzuki beszállítói rendszere tehát viseli a toyotizmus és – kisebb mértékben ugyan, de – a fordizmus jegyeit is, ugyanakkor a rendszer már a válság előtt is sokat változott. A kezdetben kis szériaszámban működő, az európai hozzáadott értéket az akkori előírások alapján 60 százalékra növelni kénytelen vállalat nagy erőfeszítéseket tett a hazai beszállítói kör kibővítésére, így sok olyan hazai kis- és középvállalat, amely más esetben csak másod- vagy harmadszintű beszállító lehetett volna, közvetlen partnerré vált, a fordizmus jegyeit is magán viselő vertikális láncot alakítva ki. Megfelelő méretek mellett a külföldi vállalatnak már megéri követnie partnerét, létrehoznia saját leányvállalatát az adott országban – a külföldi tulajdonú vállalatok egy részét a Suzuki termelésbővítése motiválta a magyarországi üzem létrehozásában. A vállalat méretének növelése így az elmúlt néhány évben több olyan külföldi globális beszállítót is hazánkba vonzott, amelynek az 1990-es évek kisebb Suzukija nem lett volna méretgazdaságos partner. Kérdés ugyanakkor, hogy az autópárhazban gyökeres változásokat elindító válság – a néhány éves visszaesésen túl – milyen újabb változásokat indít el beszállítói rendszerek működésében.

### **A válság és annak lehetséges hatásai a beszállítói hálózatokra**

Mivel a magyarországi (és térségbeli) autó-összeszerelők szinte mindegyike, illetve a beszállítók jelentős része is multinacionális vállalatcsoport tagja, így a nemzetközi trendek a magyar piacon, a hazánkban termelő vállalatok között is érezhetők, illetve érezhetők lesznek. Az, hogy mindezek milyen mértékben, illetve sebességgel érvényesülnek, természetesen függ többek között a vállalatcsoport centralizációjának mértékétől, a döntéshozatali mechanizmusoktól, a vállalat stratégiájától, valamint a hazai vállalati környezettől is. Csak egy példa: mivel Suzuki és az Opel közösen kifejlesztett, eddig Esztergomban gyártott harmadik generációs Agila modelljét már nem Magyarországon fogják gyártani (Autopro, 2010a), ez jelentős változást hoz azoknál a beszállítóknál, amelyek eddig ehhez a (2009-ben mintegy 60 ezer darabban készített) típushoz szállítottak alkatrészeket. Kérdés, hogy a Volkswagen, amely megvásárolta a Suzuki részvényeinek 19,9 százalékát, milyen új együttműködési lehetőségeket, közösen kifejlesztett modelleket jelent majd a Suzuki számára, esetleg milyen új modellek gyártására nyílik lehetőség Esztergomban.

Ma az autópárhazban jelentős strukturális átalakulás zajlik, ez hatást gyakorol a beszállítói láncok működésére is, így érdemes feltenni azt a kérdést, hogy milyen

mértékben érvényesülhetnek a jövőben a toyotizmus, illetve a fordizmus már tárgyalt ismérvei. Mint látni fogjuk, a vállalati méret, illetve a koncentráció növekedése, a kapcsolatok mélyülése, valamint a (környezetvédelmi szempontok, magas energiaárak miatt bekövetkező) technológiai váltás lehetnek azok a tényezők, amelyek a toyotizmus irányába hatnak. A válság, amely az autóiipart különösen mélyen érintette, mindezekre a tényezőkre igen nagy befolyást gyakorol. Természetesen 2010 elején végleges következtetéseket nem lehet még levonni, azonban a legfrissebb ágazati adatokból a fontosabb trendek már kirajzolódni látszanak.

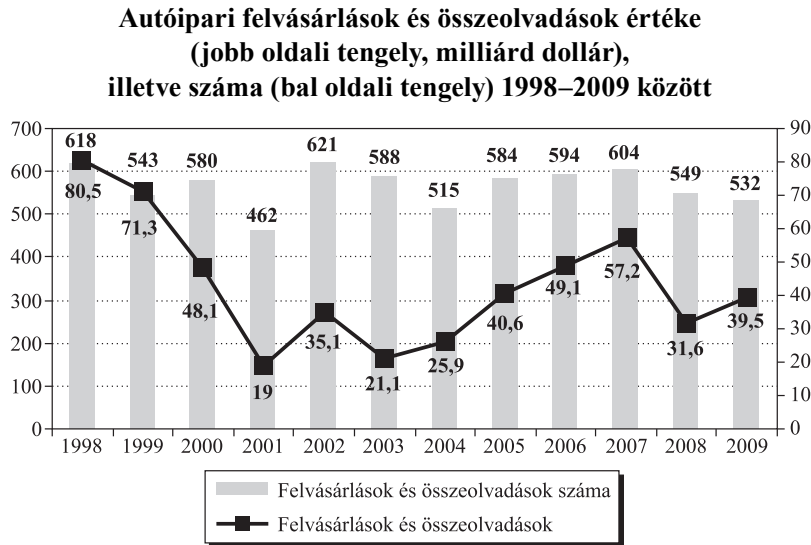
A hosszú távú szerződések, illetve a vállalatok erős függése miatt a válság a beszállítókat is rendkívül érzékenyen érintette. 2008-ban az USA-ban 40 autóiipari beszállítóra alkalmazták a Chapter 11-et, vagyis az USA csődtörvényének az a fejezetét, amely szerint a vállalat ideiglenes védelmet kap hitelezőktől, s lehetősége van a reorganizációra (US Department of Commerce, 2009). 2009-ben ez a szám 50-re emelkedett (US Department of Commerce, 2010). Az autóiipar kilátásairól, illetve a beszállítók jövőjéről szóló foratókönyvek pesszimisták, néhány esetben óvatosan optimisták. Az AT Kearney elemzése szerint (AT Kearney, 2009a) a komoly gazdaságpolitikai lépések dacára az USA-ban az elsőszintű beszállítóknak több mint felét fenyegeti csőd. Más elemzések (US Department of Commerce, 2010) szerint 2010-ben csökkenni fog az amerikai autóiipari csődök száma, az iparág kezd túljutni a mélypontra. Figyelmeztető tény ugyanakkor, hogy az USA autóiipari beszállítóinak kapacitáskihasználtsága 2009-ben 55 százalék volt, ez a termelési mennyiség a racionalizálások ellenére is a fedezeti pont körül mozgott (US Department of Commerce, 2010). Az OECD autóiipari kapacitáskihasználtság-szintjeit nemzetközileg is összehasonlító elemzése felhívja a figyelmet arra, hogy a fejlett országok autógyártói kapacitásai csak jelentős exporttevékenység mellett lesznek akár rövid, akár hosszabb távon kihasználhatók (OECD, 2010). Ez a fejlődő országok saját, nem kis részt hazai piacra termelő vállalatainak növekedése, a növekvő import, valamint a termelés már elemzett földrajzi átstrukturálódása mellett nem lesz könnyű feladat.

A hazai beszállítók helyzete igen vegyes képet mutat. Az ágazat egészében 10–60 százalékos volt a teljesítmény csökkenése, jelentősen visszaesett a vállalatok árbevétele, azonban a foglalkoztatás (részben a munkahelymegtartó állami segítségnek köszönhetően) a vártnál alacsonyabb mértékben csökkent. Nem került sor tömeges csődökre, a járműipari vállalatok száma 2008-hoz képest alig változott (Lepsényi, 2010). Például a szekszárdi autóiipari klaszter tagjainak árbevétele 2009-ben a megelőző évhez képest 30-35 százalékkal csökkent, azonban egyetlen vállalat sem ment csődbe (Autopro, 2010c). És bár a külső piacok csak mérsékelten növekednek majd, az optimistább foratókönyv szerint a Mercedes kecskeméti beruházása új lendületet adhat az iparágak (Autopro, 2010b).

A toyotizmus szempontjából rendkívül érdekes kérdés, hogy a válság milyen hatást gyakorol a koncentrációra, illetve a felvásárlások és összeolvadások dinamikájára. Az ágazatra már a válság előtt is növekvő koncentráció volt jellemző,

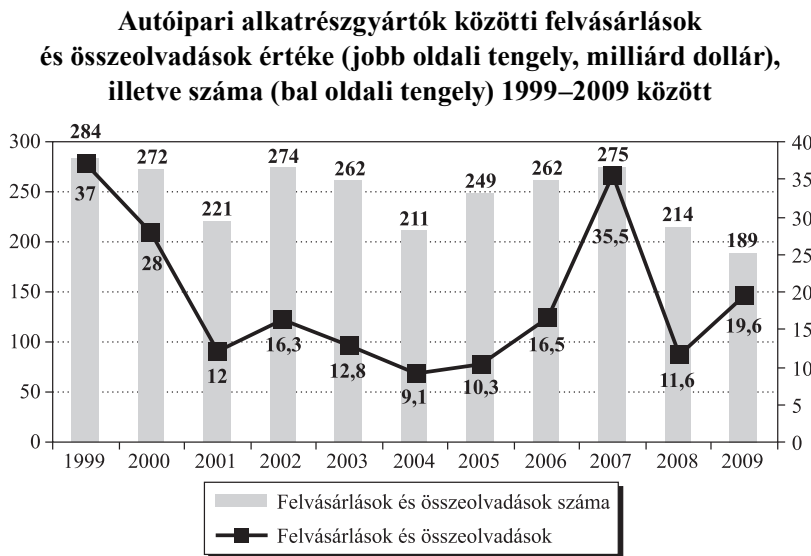
a felvásárlások és összeolvadások számát, illetve értékét a teljes autóiiparra, illetve a beszállókra vonatkozóan az 1. és a 2. ábra mutatja. Látható, hogy az autóiipari (összeszerelőket, illetve az alkatrészgyártókat érintő) felvásárlások lendülete mind értékben, mind a tranzakciók számát tekintve megtört.

1. ábra



Forrás: PWC [2009], 7. o.

2. ábra



Forrás: PWC [2009], 8. o.

A trend különösen az autópiacon bekövetkezett visszaesés, illetve a hitelcsatornák befagyásának tükrében érdekes. A válság hatására a tranzakciók száma akár a teljes autópárt, akár a beszállítókat tekintjük, nem mutatott drasztikus csökkenést, míg értékük jelentősen visszaesett. Ennek fő oka az volt, hogy a csökkenő likviditás miatt a vállalatok csak a kisebb értékű tranzakciókat tudták végrehajtani. A nagyobb tranzakciókkal a bizonytalanság miatt inkább kivártak. 2008-ban leginkább azonban a pénzügyi befektetők felvásárlásai estek vissza, a szakmai, stratégiai befektetők aktivitása (holott őket is sújtotta a válság) kisebb mértékben csökkent. Főként a nehéz pénzügyi helyzetbe került, illetve csődbe jutott vállalatokat vásárolták fel. Igen erős a kapcsolat tehát a csődök, illetve a felvásárlások között, hiszen a válság által kevésbé érintett, valamilyen okból likvidebb vállalatok használták ki a helyzetet, hogy felvásárolják versenytársaikat (PWC, 2009a). 2009-ben azonban mind a tranzakciók értékét, mind azok számát tekintve jelentősen növekedett a pénzügyi befektetők aktivitása (PWC, 2010). Bár ezen tranzakciók nem mindegyike jelenti automatikusan a koncentráció növekedését, a trendek jól láthatók.

A válság felgyorsította a kínai és indiai vállalatok főként felvásárlásokban megnyilvánuló terjeszkedését is. A pénzügyi nehézségekkel, a csőd veszélyével szembe-sülő fejlett országokbeli autóipari konszernnek legendás márkáiktól (Volvo, Jaguar, Land Rover, Hummer) voltak kénytelenek megválni, a kínálat tehát találkozott a növekedni vágyó ázsiai vállalatok ez irányú keresletével.

Az szinte biztos, hogy a válság nem jelentette a felvásárlások, illetve össze-olvasások végét, erre utal, hogy miként az ábrákon látható, 2009-ben növekedett a tranzakciók összértéke, ugyanakkor számuk sem csökkent jelentősen. Igaz ez mind az összeszerelőkre, mind az alkatrészgyártókra.

Úgy tűnik tehát, hogy a válság csak mérsékelten törte meg a konszolidáció lendületét, a koncentráció a jövőben növekedni fog. Ez azonban önmagában nem feltétlenül jelent újabb lépést a toyotizmus felé, hacsak nem jár együtt a kapcsolatok mélyülésével, a tudás megosztásával, technológiai együttműködésekkel.

Sokat mondó ebből a szempontból *Sergio Marchionné*nak, a Chryslerrel 2009 elején megállapodást kötő Fiat vezetőjének mondata: „Ebben az iparágban a függetlenség többé már nem fenntartható. Többé már nem lehetséges, hogy saját magunk gyártjuk az autókat” (*Marchionne*, 2009). Bár a megállapítás az autógyárakra vonatkozik, valószínűleg a beszállítói ipar is követni fogja a trendeket (PWC, 2009b). Az együttműködés már elemzett, kulcsfontosságúnak tekintett platformok kialakítására is vonatkozik: a Fiat–Chrysler házasság újabb platform megalkotását is jelenti, átalakítva ezzel a gyártott autók struktúráját, valószínűleg jelentős hatást gyakorolva a beszállítói rendszerre. Az USA-ban a három autóipari óriás (Detroit 3) is mélyebb együttműködésre törekszik a beszállítókkal, különösen a kutatás-fejlesztés, a dizájn, a termelés területén (US Department of Commerce, 2009).

A változások másik dimenzióját a technológiai változások jelentik, és ezek a beszállítói hálózatokat is nagymértékben érinthetik. A megfelelő technológia, illetve

a technológiai váltás képessége még inkább versenyelőnyre válhat. A szigorodó környezetvédelmi előírások (a károsanyag-kibocsátási szintek csökkentése), valamint a válság elmúltával valószínűleg magassá váló olajárak miatti energiatakarékossági kényszer technológiai váltást kényszerít majd ki (Deloitte, 2009; PWC, 2009b). Egy olyan piacon, ahol a felvásárlások és összeolvadások, valamint a válság hatására bekövetkező csődök nagymértékben megváltoztatták a piac strukturális jellemzőit, a technológiai váltás kényszere további változásokat indíthat el. Nővekedhet a stratégiai szövetségek szerepe és jelentősége. Jó példa erre, hogy 2010-ben a Volkswagen megvásárolta a Suzuki részvényeinek 19,9 százalékát, de már a tranzakció előtt nyilvánvalóvá tették, hogy legfontosabb céljaik között szerepel az energiatakarékos és kis széndioxid-kibocsátású autók közös kifejlesztése és piacra dobása (Suzuki, 2009; Autopro, 2010d).

A technológiai váltás szükségessége, az új modellek piacra dobása tehát növeli az autógyártók és a beszállítók közötti együttműködés jelentőségét. Másrésztől a kiélezett versenyben az elsőszintű beszállítók úgy próbálják megőrizni pozícióikat, hogy újabb és újabb feladatköröket vállalnak át: az eddigieknél is jobban bekapcsolódnak a termékfejlesztésbe, további modulokat gyártanak. Az erre való képesség fontos versenyelőnyre válik. Az új technológiák és eljárások forrásai lehetnek ezen kívül olyan innovatív beszállító vállalatok is, amelyekkel az autógyártók magasabb szintű együttműködést alakítanak ki; persze nem zárható ki azok felvásárlása sem.

Az együttműködés átalakulása hatást gyakorol a vállalatok közötti földrajzi távolságra is: a mélyebb együttműködések miatt a vállalatok közötti optimális távolság kisebb lesz, ez a földrajzi koncentrációt növelő tényező (US Department of Commerce, 2009). Ezzel párhuzamosan természetesen a méretgazdaságosság fontos versenyelőny lesz a jövőben is. Mindez kiegészül a földrajzi koncentrációról tett, az autógyártást, illetve a beszállítókat érintő már elemzett folyamatokkal. Látszólag tehát minden egy irányba hat. Van azonban egy olyan szempont, amely a megindult földrajzi átstrukturálódást lassíthatja. Ez a válság hatására (főként a fejlett országokban) előtörő, néhol rejtett, néhol csupán verbális, sok esetben azonban komoly támogatásokkal együtt járó protekcionizmus. A Citroen és a Renault által kapott kedvezményes állami hitel, vagy éppen Sarkozy azon kijelentése, hogy a francia autógyáraknak Franciaországban kell tartaniuk termelésüket (Botos, 2009), egyértelműen a protekcionizmus irányába mutatnak. Ezek a lépések, ha meg nem is állíthatják, de lassíthatják, torzíthatják a leírt trendeket.

E folyamatok nagy része egyértelműen a toyotizmus irányába hat: egyre koncentráltabb piacon, egyre nagyobb beszállítók alakítanak ki egyre mélyebb együttműködések az egymással is egyre jobban együttműködő autógyártókkal. Általánosságban igaz lehet az, hogy minden olyan jövőbeli külső vagy belső kényszer, amely a mélyebb együttműködés, a vállalatok növekedése, illetve a földrajzi koncentráció irányába hat, a toyotista formák erősödésével jár majd együtt.

## Lehetséges következmények: szűkülő lehetőségek a Suzuki hazai beszállítói számára?

A Suzuki beszállítói hálózatát vizsgáló mélyinterjúim arra mutattak rá, hogy a válság előtt a Suzuki beszállítói rendszere a beszállítók számára sok szempontból előnyösen ötvözte a fordizmus és a toyotizmus jegyeit. A válságot túlélő, s néhány éven belül megnövekedett kereslettel (az előrejelzéseket és scenáriókat lásd például: AT Kearney, 2009b; Harvey, 2009; Leggett, 2010; PWC, 2009b) szembesülő beszállítóknak az előbbieken elemzett új környezetben kell majd helytállniuk. A toyotizmus előretörésének lényeges következményei lesznek a beszállítói hálózatok működésére is.

Azok a jelenlegi autóiipari beszállítók, amelyek tőkeerősebbek, alkalmasak technológiai együttműködésre, valószínűleg sikeresen tudnak részt venni az újabb modellek részegységeinek beszállításáért folyó, várhatóan igen nagy versenyben. Számukra az új rendszer hatalmas lehetőséget jelent. Azok a vállalatok azonban, amelyek a megváltozott környezetben nem tudnak megfelelni az új technológiai követelményeknek, illetve árban nem tudnak versenyezni az egyre koncentráltabbá és nemzetközibbé váló piacon, ki fognak esni a közvetlen beszállítók közül. Különösen akkor teljesül ez, ha a koncentráció együtt jár további külföldi partnerek beruházásaival is.

Egy kialakult, konszolidálódott toyotista struktúrába kívülről belépni igen nehéz lesz: szűkülni fog az esetlegesen piacra lépő magyar kis- és közepes vállalatok lehetősége arra, hogy az első beszállítói vonalba bekapcsolódjanak. Az újonnan belépő, illetve a közvetlen beszállítók közül kieső vállalatok számára a másodvonalbeli beszállítás jelenthet lehetőséget – ez azonban részben technológiai kérdés: milyen termékeket gyártanak majd az elsősztintű rendszerintegrátorok és mennyire válik globálissá a verseny a második vonalban.

A toyotista rendszerek térhódításának, a koncentrációnak és a megváltozott technológiai követelményeknek köszönhetően tehát kettészakadhat a jelenleg igen heterogén, mégis közvetlen beszállítóként funkcionáló hazai vállalati kör, gyökeres változásokat indítva el a hazai beszállítói iparban.

### Hivatkozások

- AT Kearney [2008]: Automotive Suppliers. How to move organically and sustainably.  
[http://www.atkearney.at/content/misc/wrapper.php/id/49978/area/automotive/name/pdf\\_pdf\\_automotive\\_suppliers\\_sec\\_1203933197c0a1\\_12045343623aea.pdf](http://www.atkearney.at/content/misc/wrapper.php/id/49978/area/automotive/name/pdf_pdf_automotive_suppliers_sec_1203933197c0a1_12045343623aea.pdf) *Letöltve: 2009. december 20.*
- AT Kearney [2009a]: More than half of the automotive supply base could go bankrupt in 2009.  
<http://www.atkearney.com/index.php/News-media/more-than-half-of-the-automotive-supply-base-could-go-bankrupt-in-2009.html?q=auto+suppliers> *Letöltve: 2009. december 20.*
- AT Kearney [2009b]: 13th Annual Auto Study.  
[http://www.atkearney.com/images/global/pdf/2009\\_ATK\\_Townsend\\_Auto.pdf](http://www.atkearney.com/images/global/pdf/2009_ATK_Townsend_Auto.pdf)  
*Letöltve: 2010. január 2.*



- Árva László [1997]: Külföldi működő tőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer. *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf., 11. sz., 1007–1018. o.
- Autopro [2010a]: Elköltözik az Opel Esztergomból.  
[http://www.autopro.hu/hazai\\_palya/suzuki/suzuki-opel-esztergom/543/](http://www.autopro.hu/hazai_palya/suzuki/suzuki-opel-esztergom/543/) *Letöltve: 2010. május 9.*
- Autopro [2010b]: Hová tart ma a magyar gépjárműipar?  
<http://www.autopro.hu/autogazdasag/Hova-tart-ma-a-magyar-gepjarmuipar/308/>  
*Letöltve: 2010. május 10.*
- Autopro [2010c]: Lassú növekedéssel számol a szekszárdi autóiipari klaszter.  
<http://www.autopro.hu/siker/beszallitok/Lassu-novekedessel-szamol-a-szekszardi-autoipari-klaszter/256/> *Letöltve: 2010. május 10.*
- Autopro [2010d]: Hisashi Takeuchi: A Suzuki nem lesz a 11. „leány” a Volkswagennél.  
[http://www.autopro.hu/hazai\\_palya/suzuki/Hisashi-Takeuchi-A-Suzuki-nem-lesz-a-11-quot-leany-quot-a-Volkswagennel/368/](http://www.autopro.hu/hazai_palya/suzuki/Hisashi-Takeuchi-A-Suzuki-nem-lesz-a-11-quot-leany-quot-a-Volkswagennel/368/) *Letöltve: 2010. május 11.*
- Botos Balázs [2009]: Válság és protekcionizmus. *Külgazdaság*, LIII. évf., 5–6. sz., 91–105. o.
- Borbély Tamás [2009]: A globális értéklánclemezés alkalmazhatósága a közgazdasági kutatásokban. *Társadalomkutatás*, XXVII. évf., 1. sz., 73–92. o.
- Bosch [2010]: The Bosch Group: company history.  
<http://www.bosch.com/content/language2/html/2859.htm> *Letöltve: 2010. május 1.*
- Deloitte [2009]: Industry Outlook: Automotive. 28 January 2009.  
[http://www.deloitte.com/view/en\\_US/us/Insights/hot-topics/2009-Industry-Outlook/article/012d49642dff0210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/en_US/us/Insights/hot-topics/2009-Industry-Outlook/article/012d49642dff0210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm) *Letöltve: 2009. november 20.*
- Futó Péter – Hurton Emese [1997]: A kis- és középvállalkozások háttéripari-beszállítói együttműködésének javítására, vállalkozói hálózatok kialakítására, alkalmazható kormányzati technikák és ösztönzők, a fejlett országok tapasztalatainak figyelembevételével. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft., július.
- Gawer, Annabelle – Cusumano, Michael A. [2008]: How Companies Become Platform Leaders. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 49., No. 2., 28–35. o.
- Gereffi, Gary – Humphrey, John – Sturgeon, Timothy [2005]: The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, Vol. 12., Issue 1., 78–104. o.
- Hamar Judit [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 45. évf., 4. sz., 4–34. o.
- Harvey, D. [2009]: Happier times ahead. AT Kearney.  
<http://www.atkearney.com/index.php/Publications/happier-times-ahead-for-auto-suppliers.html?q=auto+suppliers> *Letöltve: 2010. január 2.*
- Havas Attila [1996a]: A kicsi, a nagy, a szikár és az agilis: Termelési rendszerek összehasonlítása. *Vezetéstudomány*, XXVII. évf., 12. sz., 23–32. o.
- Havas Attila [1996b]: A cseh és a lengyel autóiipar átalakulása. *Európa Fórum*, VI. évf., 3. sz., 23–42. o.
- Havas Attila [1997]: Foreign direct investment and intra-industry trade: The case of automotive industry in Central Europe. In: Dyker, D. (ed.): *The Technology of Transition*. 211–240. o. Budapest, Central European University Press.
- Havas Attila [1998]: Paradigmaváltás az autóiiparban. In: *Inzelt A.* (ed.): *Bevezetés az innovációmenedzsmentbe*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 229–248. o.
- Havas Attila [2000]: Local, regional and global production networks: re-integration of the Hungarian automotive industry. In: von Hirschhausen, C. – Bitzer, J. (eds): *The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe – From Post-socialist Restructuring to International Competitiveness*. Cheltenham, Edward Elgar, 95–127. o.
- Hirschman, A. O. [2000]: Versengő nézetek a piaci társadalomról – és egyéb újabb keletű írások. Jászöveg Műhely Kiadó, Budapest.
- Humphrey, J. – Memedovic, O. [2003]: The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries. UNIDO, Vienna.  
<http://www.unido.org/file-storage/download/?file%5fid=11902> *Letöltve: 2008. március 9.*

- International Metalworkers Federation* [2008]: Auto report 2006/07. International Metalworkers' Federation.  
<http://www.imfmetal.org/main/files/07040318312266/AR2006EN.pdf> *Letöltve: 2010. április 30.*
- Leggett, David* [2010]: Automotive industry outlook for 2010. Management briefing.  
<http://www.just-auto.com/briefings/> *Letöltve: 2010. május 1.*
- Lepsényi István* [2010]: A magyarországi gépjármű- és beszállító ipar aktuális helyzete. „A magyarországi gépjárműipar – Aktuális jogi és gazdasági kérdések” c. konferencia előadásának (Budapest, 2010. január 18.) anyaga.  
[http://www.autopro.hu/ftp/doc/eloadas\\_jarmuipar%20aktualis\\_helyzete\\_lepsenyi.pdf](http://www.autopro.hu/ftp/doc/eloadas_jarmuipar%20aktualis_helyzete_lepsenyi.pdf)  
*Letöltve: 2010. május 9.*
- Lipsey, R. F.* [2002]: Home and Host Country Effects of FDI. National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, No. 9293., október.
- Kamp, Bart* [2005]: Dedicated relationships between automotive suppliers and car constructors – testing the flagship. 5 partners modell. Industrial Marketing and Production Group Conference, 2005.  
<http://www.impgroup.org/uploads/papers/4709.pdf> *Letöltve: 2010. május 1.*
- Kemenczei Nóra – Nikodémus Antal* [2006]: Autóipari trendek a nagyvilágban és hazánkban. *Külgazdaság*, 50. évf., 3. sz., 57–66. o.
- Magna* [2010]: Our history.  
<http://www.magna.com/magna/en/about/history/default.aspx> *Letöltve: 2010. május 1.*
- Marchionne, S.* [2008]: This party is over. *Automotive News Europe*.  
[www.autonews.com/article/20081208/ANE03/812079963](http://www.autonews.com/article/20081208/ANE03/812079963) *Letöltve: 2009. november 19.*
- Mészáros Ádám* [2004]: A magyarországi közvetlen külföldi működőtőke-beruházások exportenklávé jellege. *Külgazdaság*, 48. évf., 4. sz., 48–59. o.
- Mészáros Ádám* [2009a]: A fordizmus és a toyotizmus a magyar Suzuki beszállítói rendszerében. *Közgazdaság*, 2009. 4. évf., 1. sz., 123–144. o.
- Mészáros Ádám* [2009b]: A beszállítói lánc hossza és az importhányad. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 4. sz., 26–34. o.
- OECD* [2010]: The Automotive Industry in and beyond the Crisis.  
<http://www.oecd.org/dataoecd/57/61/44089863.pdf> *Letöltve: 2010. május 1.*
- OICA* [2010a]: World motor vehicle production by country and type 2008–2009 – all vehicles. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers.  
<http://oica.net/wp-content/uploads/all-vehicles-2008-2009.pdf> *Letöltve: 2010. május 6.*
- OICA* [2010b]: World motor vehicle production by country and type 2008–2009 – cars. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers.  
<http://oica.net/wp-content/uploads/cars4.pdf> *Letöltve: 2010. május 6.*
- PWC* [2007]: Automotive manufacturing in Central and Eastern Europe. PriceWaterhouseCoopers.  
[http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishings.nsf/docid/5272B7569A7EAE4F85257279006605B3/\\$File/eastern-influx-partI-final.pdf](http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishings.nsf/docid/5272B7569A7EAE4F85257279006605B3/$File/eastern-influx-partI-final.pdf) *Letöltve: 2008. május 1.*
- PWC* [2009a]: Drive value. *Automotive Insights 2008*. PricewaterhouseCoopers.  
[http://www.pwc.com/en\\_GX/gx/automotive/pdf/mergers-acquisitions-insights-2008.pdf](http://www.pwc.com/en_GX/gx/automotive/pdf/mergers-acquisitions-insights-2008.pdf)  
*Letöltve: 2009. november 10.*
- PWC* [2009b]: Capitalizing on change. *Global Automotive Perspectives 2009*. Issue 1. PricewaterhouseCoopers.  
[http://www.pwc.com/en\\_GX/gx/automotive/pdf/global-automotive-perspectives-2009-issue-1.pdf](http://www.pwc.com/en_GX/gx/automotive/pdf/global-automotive-perspectives-2009-issue-1.pdf)  
*Letöltve: 2009. november 1.*
- PWC* [2010]: Drive value. *Automotive Insights 2009*. PricewaterhouseCoopers.  
<http://www.pwc.com/gx/en/automotive/mergers-acquisitions/pdf/auto-mergers-acquisitions-insights-2009.pdf>
- Ruigrok, Winfried – van Tulder Rob* [1995]: The logic of international restructuring. Routledge, London.
- Sass Magdolna – Szanyi Miklós* [2004]: A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállító kapcsolatok alakulása. *Külgazdaság*, 48. évf., 9. sz., 4–23. o.

- Sass Magdolna – Czákó Veronika – Oszlay András – Szanyi Mikós – Bakács András [2006]: A Beszállítói Programoktól a klaszter-támogatásig. Nemzetközi tapasztalatok, hazai lehetőségek. ICEG EC. [http://icegec.hu/hun/\\_docs/kutatasi\\_jelentesek/ICEG\\_EC\\_Beszallito\\_klaszter\\_0929.pdf](http://icegec.hu/hun/_docs/kutatasi_jelentesek/ICEG_EC_Beszallito_klaszter_0929.pdf)  
*Letöltve: 2008. november 28.*
- Smitka, M. J. [1990]: The Invisible Handshake: The Development of the Japanese Automotive Parts Industry. *Business and Economic History, Second Series, Vol. 19.*, 163–171. o.
- Sturgeon, Timothy – Biesebroeck, Johannes Van – Gereffi, Gary [2008]: Value Chains, Networks, and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry. MIT Working Paper Series. <http://web.mit.edu/ipc/publications/pdf/08-002.pdf> *Letöltve: 2010. április 20.*
- Szanyi Mikós [2008]: A versenyképesség javítása együttműködéssel: regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.
- Suzuki [2009]: A VW és a Suzuki átfogó együttműködésbe kezd. Suzuki, december 9. [http://www.suzuki.hu/pages/display/magyar\\_suzuki\\_zrt/cikk/cikk:a\\_vw\\_es\\_a\\_suzuki\\_atfogo\\_egyuttmukodesbe\\_kezd](http://www.suzuki.hu/pages/display/magyar_suzuki_zrt/cikk/cikk:a_vw_es_a_suzuki_atfogo_egyuttmukodesbe_kezd) *Letöltve 2009. december 30.*
- Turnbull, P. – Oliver, N. – Wilkinson, B. [1992]: Buyer–supplier relations in the UK automotive industry: strategic implications of the Japanese manufacturing model. *Strategic Management Journal, Vol. 13.*, Issue 2., 159–168. o.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report 2000. Cross-border M&A and Development. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report 2001. Promoting Linkages, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- UNIDO [2003]: The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? United Nations Industrial Development Association, Vienna.
- US Department of Commerce [2009]: U.S. Automotive Parts Industry Annual Assessment. Április. [http://www.trade.gov/wcm/groups/public/@trade/@mas/@man/@aai/documents/web\\_content/auto\\_reports\\_parts2009.pdf](http://www.trade.gov/wcm/groups/public/@trade/@mas/@man/@aai/documents/web_content/auto_reports_parts2009.pdf) *Letöltve: 2009. november 1.*
- US Department of Commerce [2010]: U.S. Automotive Parts Industry Annual Assessment. Április. [http://www.trade.gov/wcm/groups/internet/documents/article/auto\\_reports\\_parts2010.pdf](http://www.trade.gov/wcm/groups/internet/documents/article/auto_reports_parts2010.pdf)  
*Letöltve: 2010. május 10.*

# VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

## Piacnyitás után: versenyhelyzet és koncentráció az energiaszolgáltatásban

VINCE PÉTER

*Magyarországon a villamosenergia- és a földgázszektort érintő teljes piacnyitásra 2009-ben került sor. A piacnyitásra a villamosenergia-szolgáltatás egyes részterületein 2008-ban igen eltérő versenyfeltételekkel került sor, így a koncentrálttság a termelésben fennmaradt a piacnyitás után is, az értékesítésben azonban mérséklődött. A nagykereskedelmi értékesítésben a koncentrációt – a legnagyobb súlyú szereplő (MVM Trade Zrt.) piaci részesedését – nem a kialakuló verseny, hanem hatósági döntések csökkentették. Az eleve kevésbé koncentrált, többszereplős kiskereskedelmi piacon jelentős változást – a közüzemi ellátás megszűnése miatt – a szabad piaci értékesítés súlyának növekedése idézte elő. Az egyetemes szolgáltatásban és a szabad piacon értékesítő vállalkozások piaci részesedése nem rendeződött át számottevő mértékben, és verseny elsősorban a nagyobb felhasználókért indult meg. A földgázszektorban a teljes piacnyitás 2009 júliusában indult meg. Ennek következtében megszűnt az az állapot, hogy az értékesítés két élesen eltérő szabályozás szerint működő piacon zajlik, véget ért a versenypiaci és a közüzemi értékesítés párhuzamossága. Az új szabályozás hatályba lépése nyomán kialakuló piacszerkezeti változásokról, ezeknek a versenyhelyzetre, az áralakulásra gyakorolt hatásairól azonban korlátozottan állnak rendelkezésre információk. A következőkben arról adható kép, hogy a villamosenergia- és a földgázszektorokban a liberalizációra milyen kiinduló helyzetben került sor: hogyan jellemezhető az értékesítési szerkezet, a piaci koncentráció, illetve a piacnyitás után milyen változások figyelhetők meg.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L5, L94, L95.

\* A cikk a *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2009 című kötetben (MTA KTI, Budapest, 2010) megjelent tanulmányok szerkesztett, átdolgozott változata. A kutatást támogatta az OTKA K76306. számú pályázata és a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ.

Vince Péter, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.  
E-mail cím: vince@econ.core.hu

A rovat cikkei a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával jelennek meg.

## A piacnyitás szakaszai 2003 és 2009 között

A villamosenergia- és a földgázszektorban a piacnyitás 2009-re vált teljessé. A szabályozást és az intézményeket a törvényalkotás ekkorra tette – több lépésben – alkalmassá az EU piacnyitást kezdeményező irányelveinek átvételére (Európai Parlament, 2003). A termelők, a kereskedők és a felhasználók kapcsolatait a hazai törvények két szakaszban (2003–2004-ben, illetve 2008–2009-ben) alakították át. Először az EU 1998. évi, majd 2003. évi irányelveinek átvételére került sor. Az első szakaszban először 2003-ban a villamosenergia-piac, majd ezt követően 2004-ben a földgázpiac új működési modelljét hozták létre.<sup>1</sup> A két piacon bevezetett modellek közös alapvonása az volt, hogy a törvény egy kettős, úgynevezett hibrid modellt hozott létre a korábbi egyvásárlós modell helyett. Az új szabályozás szerint egymás mellett működött a közüzemi és a szabad piaci szolgáltatás. Ezáltal megszűnt az a korábbi gyakorlat, hogy a villamosenergia-, illetve a földgázbeszerzés – akár hazai, akár importforrásból – egyetlen nagykereskedő vállalat kizárólagos jogosítványa. A törvény meghatározta a fogyasztók két csoportját, az úgynevezett *feljogosított és a közüzemi fogyasztókat*.<sup>2</sup>

A *feljogosított fogyasztók* csoportját elvileg minden nem háztartási felhasználó alkotta, míg a háztartások a közüzemi fogyasztók közé tartoztak. Ez utóbbi fogyasztók hatóságilag megállapított áron vásárolhattak energiát. A feljogosított fogyasztók számára megnyílt a választás lehetősége: vásárolhattak a közüzemi ellátás keretében vagy e rendszeren kívül, a szabad piacon kereskedőtől, vagyis megvásárolhatták, hogy milyen típusú szolgáltatóval kötnek szerződést.

A szabad piaci beszerzés feltételét az új szabályozás azzal biztosította, hogy úgynevezett *harmadik fél* számára is lehetővé tette a villamosenergia- és földgázszállítás – természetes monopóliumot alkotó – vezetékhálózatához való hozzáférést. Ez azt jelentette, hogy a vezetékhálózat tulajdonosának – hatóság által szabályozott díjak és együttműködési feltételek mellett – lehetővé kellett tennie, hogy hálózata ne csak az általa megvásárolt és saját felhasználóinak továbbított energiát szállítsa, hanem használatához a feljogosított fogyasztók és a kereskedők is hozzá tudjanak férni.

A piac új szereplői a – hálózattal nem rendelkező – kereskedők lettek, s többé már nem egyetlen vállalat kizárólagos jogosítványa a villamosenergia- és földgázkereskedelem. A kereskedők – akik a hálózatokhoz való hozzáférés hatóságilag szabályozott előírásain és díjain túl a kereskedelmi feltételekről, valamint az árakról szabadon, magánjogi szerződésekben állapodhatnak meg a beszállítókkal és a ve-

<sup>1</sup> Lásd a villamos energiáról szóló 2001. évi CX. törvényt, valamint a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvényt.

<sup>2</sup> „*Feljogosított fogyasztó*: az a fogyasztó, aki földgázigényét a saját választása szerint a közüzemi szolgáltatás keretei között vagy a közüzemi szerződés felmondásával szabadon, kereskedelmi szerződés keretében elégíti ki.” (2003. évi XLII. törvény, 3. paragrafus 7. bekezdés.) „*Közüzemi fogyasztó*: az a fogyasztó, aki közüzemi szolgáltatótól, közüzemi szerződés alapján vételez földgázt.” (2003. évi XLII. törvény, 3. paragrafus 32. bekezdés.)

vőkkel – importból, hazai termelésből, valamint más kereskedőktől szerzik be a továbbértékesített energiát.

A teljes piacnyitás a villamosenergia-iparban 2008-ban, a földgázszektorban pedig 2009-ben zajlott le.<sup>3</sup> Ez a közüzemi és szabad piaci ellátás kettős modelljének megszüntetését jelentette. A törvények olyan piaci modellt határoztak meg, amelyben megszűnik a felhasználók két csoportjának a megkülönböztetése, ezzel a közüzemi és a versenypiaci ellátás rendszere. Ezt a két ellátási rendszert egységes piac váltja fel, amelyen minden fogyasztó (a legkisebbtől a legnagyobbig) a szabad piacon szerzi be az energiát. A törvények a piaci verseny két korlátját határozták meg: az egyik a legkisebb, ezért *leggyengébb fogyasztók védelme*, a másik az *erőfölénnyel való visszaélés tilalma*. A szabályozás fontos eleme volt, hogy a közüzemi ellátás megszüntetésével azok a háztartások, amelyek nem éltek a szolgáltatóválasztás jogával, az egyetemes szolgáltatótól vehetnek villamos energiát, illetve földgázt. Az egyetemes szolgáltatók az induláskor (és átmenetileg) a területi áram- és földgázszolgáltatók lettek, amelyeknek el kell látniuk a szabad piaci kínálatot nem választó fogyasztókat.<sup>4</sup>

Az energiapiacra a liberalizáció hatására kialakuló verseny intenzitását sokféle tényező együttesen alakítja. Ezek között meghatározó jelentőségű, hogy a versenytársak számának és piaci részesedésének súlya mekkora lett, vagyis az, hogy miként alakulnak a korábbi monopolszerkezetű szolgáltatást felváltó verseny szerkezeti feltevélei.

A következőkben a szektor szerkezeti felépítése szerint mutatjuk be a villamosenergia-szolgáltatás változatos funkciójú szereplőinek piacnyitás utáni helyzetét, a kialakuló versenyhelyzet sajátosságait.

## Piaci verseny és piacszerkezet a villamosenergia-szektorban

### *A villamosenergia-szektor koncentrátságáról*

Az *1. táblázatban* az adatok a villamosenergia-piac teljes megnyitása előtti állapotot és a közvetlenül utána kialakult helyzetet mutatják. A piacnyitás hatása az értékesítés koncentrációjának jelentős csökkenésében mutatkozott meg, míg a termelésben ugyanerre nem került sor. (Erre azonban nem is lehetett rövid távon számítani, hiszen termelőkapacitások létesítésének tőke- és időigénye jóval nagyobb, illetve

<sup>3</sup> A 2007-ben elfogadott (2007. évi LXXXVI. számú) villamosenergia-törvény az EU hatályos (2003/54/EK és 1228/54/EK számú) irányelveihez igazította a hazai szabályozást. 2008 júniusában a magyar országgyűlés elfogadta a földgázellátásról szóló új törvényt (2008. évi XL. törvény a földgázellátásról). Ezzel a földgázszektor hazai szabályozása is EU-konformmá vált, mivel átvette az Európai Unió rendelkezéseit (a 2004/67/EK irányelvét, valamint a 1775/2005/EK európai parlamenti és tanácsi rendeletet).

<sup>4</sup> A két szektorban megvalósított piacnyitás folyamatát részletesen elemzi *Vince* [2008, 2009].

hosszabb, mint amennyi a kereskedelmi vállalkozások létrehozásához szükséges.) Így a termelés (1800 feletti HHI-értéket<sup>5</sup> mutató) *erős koncentrációja* fennmaradt – sem a piacon lévő összes vállalkozás száma, sem részesedése nem változott meg egy év alatt. Emellett a három legnagyobb súlyú vállalat (a Paksi Atomerőmű Zrt., a Mátrai Erőmű Zrt. és a Dunamenti Erőmű Zrt.) részesedése a termelésből szintén alig változott. E vállalatok az összes termelőkapacitáson belüli súlyukhoz képest (ami 50 százaléknál valamivel több volt) a termelésből továbbra is ezt meghaladó (60 százaléknál nagyobb) mértékben részesedtek. (Lásd az *1. táblázatot!*)

*1. táblázat*

### **A villamosenergia-termelés és -értékesítés koncentrátságának mutatói**

	2000	2005	2006	2007	2008
<i>Villamosenergia-értékesítés</i>					
Vállalkozások száma (db)	6	17	19	19	26
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	6	8	8	7	8
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	100	87	85	83	74
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	65	42	48	51	n. a.
Herfindahl–Hirschman-index	1889	1142	1136	1302	867
<i>Villamosenergia-termelés</i>					
Engedélyes vállalkozások száma (darab)	12	12	12	12	12
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	5	3	4	5	6
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	86	65	68	74	77
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	72	65	63	63	61
A legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	40	39	37	37	37
Herfindahl–Hirschman-index	2257	2057	2027	1986	2023
<i>Villamosenergia-termelés beépített kapacitása</i>					
Engedélyes vállalkozások száma (darab)	12	12	12	12	12
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	4	4	4	4	4
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	69	61	58	64	62
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	58	51	49	57	52
A legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	26	20	21	25	22
Herfindahl–Hirschman-index	1632	1460	1492	1577	1466

*Forrás:* MEH [2009a], 4. 15. táblázat, 56. o.

<sup>5</sup> A koncentráció mérésére egy adott piacon versenyző vállalkozások száma és részesedése alapján számított Herfindahl–Hirschman-indexet (HHI) használják. A HHI 0 és 10 000 közötti értékeket vehet fel, és magasabb értéke erősebb koncentrációt jelez. A 10 000 monopóliumot jelent, 1800 felett egy piac erősen koncentrálnak, 1000–1800 között mérsékelten koncentrálnak, 1000 alatt dekoncentrálnak minősül.

A villamosenergia-kereskedelem koncentrációja már a 2003. évi részleges piacnyitást követően (HHI: 1800 alatt) is *mérsékelt* volt, majd a teljes liberalizációt követően *dekoncentrálttá* vált (HHI: 867). (A kereskedelem koncentrációjával a továbbiakban részletesebben is foglalkozunk.)

A villamosenergia-értékesítési piacon kibontakozó verseny erősödése azonban kizárólag e koncentráció csökkenését mérő mutatóval nem támasztható alá – az csak az egyes részpiacokon kialakult versenyhelyzet alakulása alapján jellemezhető. Az 1. táblázatban közölt koncentrációs mutató ugyanis e piacokat összevontan mérte. A kettős modell időszakában közüzemi és szabad piaci, majd a piacnyitás után egyetemes szolgáltatásra és szabad piacra, valamint kis- és nagykereskedelemre tagolódnó értékesítési formák működtek egymással párhuzamosan. A verseny alakulásáról ezért az egyes részpiacokat jellemző helyzet alapján lehet pontosabb képet alkotni.

#### *A versenyhelyzet a nagykereskedelmi piacon*

A villamosenergia-értékesítés részpiacain a piacnyitás után kialakult verseny vizsgálatát a *nagykereskedelmi piacon* – a nem végfelhasználási célból vásárlók piacán – érvényesülő erőviszonyokkal kezdjük. Ennek legfontosabb jellemzője az, hogy a Magyar Villamos Művek Zrt. (MVM Zrt.) nagykereskedő vállalatának, az MVM Trade Zrt.-nek<sup>6</sup> a piaci részesedése a piacnyitás előtt, 2007-ben 76,4 százalékos volt. A cégcsoportnak összesen – a szintén MVM-hez tartozó Vértesi Erőmű értékesítésével együtt – 80 százalékos volt a súlya (MEH, 2008a, 37. o.). A villamos energia hazai nagykereskedelmi piacából hat további cég – a kapacitásait közvetlenül értékesítő három erőmű, valamint három importot is bonyolító kereskedő – részesedett. Ezek nagykereskedelmi piaci részesedése együttesen egyötöd volt. A piacnyitás után bekövetkezett minden változást ehhez a kiinduló, erősen koncentrált nagykereskedelmi piaci szerkezethez kell viszonyítani.

Az MVM Trade Zrt. piaci túlsúlya 2008-ban sem csökkent, mivel ő értékesítette a cégcsoport tulajdonában lévő erőművekből (közülük elsősorban a Paksi Atomerőműből) származó villamos energiát, valamint az egyvásárlós modellből örökölt hosszú távú megállapodások (htm) keretében hazai erőműveknél lekötött és átvett, továbbá az importált áramot. (A társaság villamosenergia-importban elfoglalt helyét az biztosította, hogy 2008-ban a határkeresztező kapacitások felével rendelkezett, amelyeken a hosszú távú importszerződések keretében vásárolt energia szállítása bonyolódott le.) Mindezek következtében a korábbi *inkumbens* (a piacon már bent lévő, domináns pozíciót betöltő) közüzemi nagykereskedőből 2008-ban „egyszerű”

<sup>6</sup> Az MVM Trade Zrt. a Magyar Villamos Művek Zrt. társaságcsoporthoz tartozó tagvállalata. A hazai villamosenergia-szektor legnagyobb méretű (és állami tulajdonban lévő) integrált társaságcsoporthoz tartozik – többek között – a rendszerirányító Mavir Zrt., a Paksi Atomerőmű és további erőművek, a nagykereskedő MVM Trade Zrt. és a kiskereskedő MVM Partner Zrt.



nagykereskedővé vált MVM Trade Zrt. a hazai erőművekben termelt energia 73 százalékát vette át, és nagykereskedelmi piaci részesedése az importbeszerzésekkel együtt elérte a 80 százalékot, ezzel megőrizte korábbi túlsúlyát (MEH, 2009a, 17. o.). Más oldalról mutatja a társaság piaci súlyát az, hogy a kereskedők elsődleges beszerzéseinek (amelyek nem az egymás közti adásvételből, hanem az erőművektől, a nagykereskedőtől, valamint importból származnak) legfontosabb forrása (42 százalékos részarányban) az MVM nagykereskedelmi társasága volt (MEH, 2009b, 73. o.).

A meghatározó nagykereskedelmi piaci pozíciót jelzi az is, hogy az MVM Trade Zrt. a kisfogyasztókat ellátó egyetemes szolgáltatók villamosenergia-igényeinek 82 százalékát biztosította (MVM, 2009, 29. o.). Ez jelentős piaci súly ezen a részpiacon. Igaz ugyanakkor, hogy 2008-ban az egyetemes szolgáltatásban értékesített villamos energiának az összes fogyasztásból való részesedése (36 százalék) az előző évi közüzemi értékesítésnek már csak mintegy a felét tette ki, mert a szabályozás szerint sok felhasználónak ki kellett lépnie a szabad piacra. Az MVM e piacon túlsúlyát azzal őrizte meg, hogy a közüzem felváltó egyetemes szolgáltatást nyújtó társaságokkal négyéves vásárlási keretszerződéseket kötött. Ezek alapján értékesítette számukra a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodásokban lekötött, valamint az importált villamos energiát. Az árakat ugyanakkor túlsúlyának mérséklése érdekében – mint azt a későbbiekben bemutatjuk – a Magyar Energia Hivatal (MEH) szabályozta. Erre a törvényben előírt hatósági eljárás mellett a jelentős piaci erő azonosítására lefolytatott eljárás is lehetőséget teremtett (MEH, 2009b, 72. o.).

#### *Jelentős piaci erővel rendelkező szereplők azonosítása*

2008-ban sor került az MVM Trade Zrt. erőfölényét érintő intézkedésekre. Az egyik hazai hatósági lépés a *jelentős piaci erő* (jpe) azonosítása, a másik az Európai Bizottság döntése alapján a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások (htm) felbontása volt. Az előbbi kezdeményezés hatása már 2008-ban, míg másiké a következő évtől jelentkezett.

A villamosenergia-törvényben (2007. évi LXXXVI. törvény) biztosított felhatalmazás alapján a Magyar Energia Hivatal három részpiacon *jelentős piaci erővel* rendelkező szereplőknek minősítette az MVM két társaságát. A verseny elősegítése, az erőfölénnyel való visszaélések megelőzése érdekében a törvény lehetővé tette a Magyar Energia Hivatal számára piacelemzés végzését. Ennek célja, hogy úgyszólván jelentős piaci erővel rendelkező engedélyesként határozza meg azt a társaságot, amely gazdasági erőfölényt élvez. A jelentős piaci erő megállapítását követően a MEH olyan kötelezettségeket írhat elő az érintett társaság számára, amelyek teljesítése hozzájárul a hatékonyabb verseny feltételeinek kialakításához. A Magyar Energia Hivatal előírásai rendkívül szigorú beavatkozást tesznek lehetővé, amelyek

célja lehet a jelentős piaci erejű szereplő piaci súlyának korlátozása vagy a magatartásában megnyilvánuló erőfölény visszaszorítása. Sor kerülhet az adásvételi kapcsolatok olyan átalakítására, amelyek célja a piac koncentrátságának csökkentése, valamint ennek érdekében árképzési és – a partnerekkel fennálló kapcsolatokban – viselkedési (például a transzparencia feltételeit javító) előírások érvényesítése.

A MEH a nagykereskedelmi piacon az MVM Trade Zrt.-t jelentős piaci erejű engedélyesként határozta meg. Hasonló határozat született az úgynevezett rendszer-szintű szolgáltatásoknál egyrészt a kiegyenlítő szabályozás érdekében beszerzett tartalékok piacán az MVM Trade Zrt., másrészt az üzemzavari tartalékok piacán az MVM GTER Zrt. esetében (MEH, 2008a, 2008b).

A MEH piacelemzése szerint 2008-ban nem volt verseny a nagykereskedelmi piacon, ezért a verseny feltételeinek megteremtése érdekében kötelezettségeket határozott meg az MVM Trade Zrt. számára. Ezek teljesítése mérsékeli erőfölényét, és hozzájárul a verseny kialakulásához. A MVM Trade Zrt. jelentős piaci erejű engedélyesnek minősítése kétféle kötelezettség előírását vonta maga után.

1. A nyilvános villamosenergia-árverési kötelezettség a piaci részesedés csökkentését kívánta előmozdítani. A határozat vonatkozott egyrészt az árverésre bocsátott villamos energia mennyiségére, a vevők igényeit figyelembe vevő összetételére (az úgynevezett csúcsidőszaki, illetve zsinórtermékek értékesítésének arányára), valamint a vevők számára kiszámítható ütemezésű aukciók megtartására. Emellett előírták az MVM Zrt. számára, hogy kétoldalú szerződések teljesítése alapján kialakuló *piaci részesedése nem haladhatja meg a 40 százalékot* – ami gyakorlatilag az egyetemes szolgáltatókkal kötött szerződések nagyságának felel meg –, és az e felett rendelkezésre álló kapacitásokat *aukción kell átlátható módon értékesítenie* (MEH, 2008a, 61. o.).

2. A határozat másik lényeges eleme árkorlát (ársapka) előírása volt az MVM Trade Zrt. számára. Az árkorlát-alkalmazási kötelezettség az egyetemes szolgáltatóknak és a kereskedőknek eladott villamos energia áralakítására vonatkozott. A szabályozás szerint a 2008. évi és 2009. évi értékesítések átlagára nem haladhatja meg a határozatban előírt nemzetközi átlagárát. (Az előírások között a nemzetközi ártrendekhez – a német energiatőzsde ármozgásaihoz – való igazodás kötelezettsége is szerepelt.) (Egy másik részpiacot érintő határozat<sup>7</sup> az MVM Trade Zrt. és a GTER Zrt. számára költségalapú árképzést és ajánlattételi kötelezettséget írt elő.)

2009 első öt hónapjában az MVM Trade Zrt. nagykereskedelmi piaci részesedése jelentős mértékben csökkent (*Paizs-Kiss*, 2009, 10. o., REKK, 2009). Erről a következőkben lesz részletesebben szó. A nagykereskedelmi piac szerkezetét érintő – egyelőre rövid távú – átrendeződés egyrészt a jelentős piaci erővel rendelkező társaság erőfölényét korlátozó határozat hatása, másrészt a hosszú távú áramvásárlási szerződések – következőkben ismertetendő – felbontásának a következménye.

<sup>7</sup> Lásd: MEH [2008b].

A MEH a villamos energia kiskereskedelmi piacán is azonosított jelentős piaci erővel szereplőket (MEH, 2009d). Az elemzés eredményét a kiskereskedelemmel foglalkozó részben mutatjuk be.

Az energiaszektorban a piacnyitás nyomán először került sor jelentős piaci erejű szereplők meghatározására és ennek nyomán a piac szerkezetét módosító hatósági beavatkozásra. Ennek rövid ismertetése egy megjegyzéssel és egy – egyelőre nyitott – kérdéssel zárható le. A hatósági beavatkozás dilemmája úgy összegezhető, hogy a vállalatok piaci kapcsolatrendszerének lényeges elemeit – a kínálat mennyiségét és szerkezetét, az árakat, valamint a vállalati viselkedést – érintő és módosító előírások vajon mennyire képesek elősegíteni a verseny élénkítését. Az aukciókra és az árképzésre vonatkozó szabályozások igen összetett kapcsolatrendszerben idéznek elő változásokat, átrendezik az eddigi előnyök és hátrányok kialakult rendjét. Gondos mérlegelést igényel ezért a hatósági beavatkozás hatása, hogy a piaci erőviszonyokban kiváltott átrendeződés mellett nem alakulnak-e ki újabb, nem várt versenytorzító mellékhatások. E kérdés indokoltságát a szabad piaci és egyetemes szolgáltatással összefüggő tapasztalatok alátámaszthatják vagy cáfolhatják.

#### *A hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások felbontása*

A villamos energia nagykereskedelmi piacának koncentrációját az Európai Bizottság 2008. június 4-i határozatát követően a villamosenergia-törvény módosítása jelentős mértékben csökkentette (EB, 2008a; 2008. évi LXX. törvény). Az Európai Bizottság a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodásokról megállapította, hogy azok „...a közös piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatásnak minősülnek. A htm-eket 2008 végéig kell megszüntetni. Ezzel egyidejűleg Magyarországnak vissza kell fizetnie a termelőkkel az ország uniós csatlakozása óta nyújtott támogatást.” (EB, 2008b, 1. o.)

Az Európai Bizottság szerint a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások<sup>8</sup> a szabad piaci árnál magasabb árat tartalmaztak, ezzel garantálták a beruházások megtérülését. Az érintett cégek számára ez támogatást jelentett, ezáltal versenykorlátozó hatásúak voltak. A határozat szerint az EU-csatlakozás óta realizált támogatást a társaságoknak vissza kell fizetniük, amelynek lebonyolításához rendelkezésre áll az Európai Bizottság által kidolgozott módszertan.

A határozat másik lényeges eleme az volt, hogy a hosszú távú megállapodásokat – a hatályba lépést követő – hat hónap alatt fel kell bontani. 2008 júniusában két erőművel (az AES Tisza Erőművel és a Dunamenti Erőművel) állt fenn olyan hosszú távú megállapodás, amely a határozat hatálya alá tartozott. (A többi erőművel az MVM időközben újabb, az EU-eljárásba be nem vont hosszú távú szerződéseket

<sup>8</sup> A hosszú távú megállapodások részleteiről lásd: EB [2008a].

kötött.) Az EU-csatlakozás időpontjában hatályos htm-ek megszüntetéséről a 2008. évi LXX. törvény rendelkezett, így azok alapján 2009 januárjától nem folytatódtak a szállítások. Mindezek eredményeképpen 2009-re a nagykereskedelmi piac szerkezete az előző évihez képest jelentősen átalakult.

## 2. táblázat

### Az MVM Trade nagykereskedelmi piaci értékesítésének változása (Megawattóra)

	2008	2009
Összes villamosenergia-értékesítés	31 251 424	24 987 978
Ebből: értékesítés kereskedőknek	29 881 631	24 882 996
MVM Trade Zrt. értékesítése	20 015 577	20 809 730
Ebből: értékesítés kereskedőknek	13 468 145	9 219 719

*Megjegyzés:* A kereskedőknek történő értékesítésben csak az erőművektől és importból származó villamos energia szerepel, a kereskedők egymás közötti vásárlásai a halmozódások elkerülése érdekében nincsenek beszámítva.

*Forrás:* MEH [2009c].

A 2. táblázat bemutatja az MVM Trade Zrt. értékesítésének változását. Ennek a legszembevetőbb vonása az, hogy kisebb lett a társaság részesedése mind az összes, mind a villamosenergia-kereskedők számára történő értékesítésből. Az összes értékesítésben 2008-ban 42 százalékos részesedést ért el, ami 2009-ben 37 százalékra csökkent. Ezen belül pedig a nagykereskedelmi piaci súlya ugyanebben az időszakban 45 százalékról szintén 37 százalékra esett vissza.

E részaránycsökkenés legfontosabb – nem a gazdasági visszaeséssel, hanem a villamosenergia-szektorral összefüggő – oka az, hogy két nagy erőmű (az AES Tisza és a Dunamenti) a htm-ek felbontása következtében nem az MVM Trade Zrt.-n keresztül, hanem önállóan értékesít a nagykereskedelmi piacon. Így az MVM Trade Zrt. rendelkezésére álló villamos energia mennyiségének csökkenésével együtt piaci részesedése is kisebb lett.

#### *A kiskereskedelmi piac*

A 2008. évi teljes piacnyitás a villamos energia kiskereskedelmi piacán is jelentős átrendeződéseket indított el. A közüzemi ellátást felváltó egyetemes szolgáltatást jóval szűkebben meghatározott fogyasztói kör vehette igénybe. (A szabad piaci értékesítés részesedésének 2007. évi visszaesése a feljogosított fogyasztók közüzembe való visszalépésének a következménye, amit ez utóbbi szektor kedvezőbb árai váltottak ki. (Lásd később a 4. és az 5. táblázatot!). Amíg az értékesítés-

nek 2007-ben alig több mint egyötöde zajlott le a szabad piacon, ennek részesedése a következő évben már közel kétharmados arányt ért el. Ennek következtében a villamos energia hatóságilag jóváhagyott áron<sup>9</sup> értékesített mennyisége visszaesett. (Lásd a 3. táblázatot!)

3. táblázat

**A szabad piaci és a szabályozott értékesítés súlya**  
(Százalék)

Év	Szabad piaci értékesítés	Közüzemi/egyetemes szolgáltatás
2003	10,3	89,7
2004	20,0	80,0
2005	32,8	67,2
2006	36,7	63,3
2007	21,9	78,1
2008	64,4	35,5

Forrás: MEH [2009b], 68. o.

Az egyik oldalról a kiskereskedelmi piac két részre tagoltsága fennmaradt, a szabad piaci értékesítés és az egyetemes szolgáltatás eltérő szabályozás alá tartozik. A másik oldalról a korábbiakhoz képest fordulatot hozott az, hogy a piacnyitás következtében a mennyiségileg domináns kiskereskedelmi értékesítési forma a szabad piaci értékesítés lett.

A két csoport közötti különbség megmutatkozik abban, hogy eltérő versenyfeltételek között működnek. Az egyetemes szolgáltatást a korábbi területi közüzemi szolgáltató társaságok biztosítják hatóságilag szabályozott áron, és emellett szerződéskötési kötelezettségük is van. A négy egyetemes szolgáltatói engedélyes cég (Elmü Nyrt., Émász Nyrt., E.ON Energiaszolgáltató Kft., Démász Zrt.)<sup>10</sup> három tulajdonosi csoporthoz tartozik, és körzeteikben *monopolhelyzetben* vannak. A koncentrált tulajdonosi, valamint piaci szerkezet miatt nem jelenhetett meg független szolgáltató, szolgáltatóváltásra sem került sor. [Az egyetemes szolgáltatókéval azonos tulajdonosi körhöz tartoznak az el-

<sup>9</sup> Az egyetemes szolgáltatásban alkalmazott áraknak méltányosoknak, könnyen összehasonlíthatóknak, átláthatóknak kell lenniük. (Lásd a 2007. évi LXXXVI. törvény 143. paragrafusát!) Ennek biztosítása érdekében az egyetemes szolgáltató árambeszerzési költségeit a hatóság felülvizsgálja, és a kereskedelmi árrést is meghatározza. A korábbi gyakorlattal szemben az ármegállapítást a vállalkozásoknak és nem a hatóságnak kell kezdeményeznie.

<sup>10</sup> Az egyetemes szolgáltatók a villamos energiát nem a szabad piacról szerezték be, hanem a forrás 82 százalékát az MVM Trade Zrt. biztosította négyéves keretszerződésekkel, a fennmaradó rész a rendszerirányító Mavir Zrt.-től származott az úgynevezett kötelező átvételi rendszer alapján (MVM, 2009, 29. o., MEH, 2009b).

osztó hálózatok is,<sup>11</sup> amelyekhez szabályozott feltételek alapján – igény esetén – más kereskedő is hozzá tud(na) férni. Erre azonban eddig nem került sor.]

Az egyetemes szolgáltatással ellátott felhasználók piacára a *belépést* a szabályozás elvileg lehetővé teszi, de meghatározott feltételek teljesítéséhez köti, így a beszerzések hosszú távú garantálásához, valamint nagy befektetést igénylő (például ügyfélszolgálati és számlázási) rendszerek létrehozásához. Ez utóbbi a gyakorlatban meggátolta új szereplő belépését, mert számára a beruházásigény az inkumbenssel kialakuló versenyben hátrányos helyzetet teremtene. Ezért eddig egy vállalkozás sem élt azzal a szabályozás által 2008-tól biztosított lehetőséggel, hogy egy egyetemes áramszolgáltató területén más áramszolgáltató vagy kereskedő megjelenhet a háztartások számára kínált áram szabad piacán. 2010-től az áramszolgáltatók egymás területein is kínálhatnak egyetemes szolgáltatást, és a kereskedők is beléphetnek erre a piacra. E lehetőségek ellenére a verseny az egyetemes szolgáltatás piacán nem érvényesül (MEH, 2009d, 53. o.).

A Magyar Energia Hivatal 2009-ben e területen is lefolytatta az eljárást a jelentős piaci erejű szereplők azonosítására. Az egyetemes szolgáltatásra jogosult felhasználók számára értékesített villamos energia piacának mind a négy szereplőjét jelentős piaci erejű engedélyesnek minősítette (MEH, 2009d). Az előírt kötelezettségek – eltérően a nagykereskedelmi piacra vonatkozó határozattól – nem az árra és az értékesített áram mennyiségére vonatkoztak. Az árak ugyanis hatósági szabályozással alakíthatók ki, és a piacra vitt mennyiséget a szolgáltató számára szerződésalkötési kötelezettsége határozza meg. A határozat ezért a verseny hiányát kívánta részlegesen ellensúlyozni a társaságok magatartására, a fogyasztókkal fenntartott kapcsolataira, a fogyasztói érdekek védelmére vonatkozó kötelezettségek előírásával.

Az egyetemes szolgáltatásra nem jogosult felhasználók a szabad piacról vásárolnak. Ez a kiskereskedelmi piac is koncentrált, tekintettel arra, hogy három tulajdonosi csoport piaci részesedése 71 százalékos (MEH, 2009d, 31. o.). A HHI koncentrációs mutató értéke 2008-ban 2040 volt – ez az erősen koncentrált piacszerkezet akadályozza a verseny kialakulását. A szolgáltatóváltásban csak a nagyfogyasztókért indult meg verseny, a kisebb felhasználókért nem. A Magyar Energia Hivatal ezen az erősen koncentráltan működő piacon is lefolytatta eljárását, hogy megállapítsa, melyik szereplő rendelkezik jelentős piaci erővel, de ilyen társaságot – a verseny korlátozottsága ellenére – nem talált.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Az elosztó társaságok vertikálisan integrált cégcsoportokon belül működnek jogi és számviteli szétválasztással, vagyis a versenyhelyzetnek (elvileg) kitett szolgáltatás és a természetes monopóliumot képező elosztás különböző cégekbe szervezve működik. A hálózatok az elosztók tulajdonában vannak.

<sup>12</sup> A MEH határozata szerint „... nem azonosítható olyan, egyes piaci szereplők piaci erejéből fakadó akadály (jelentős piaci erő), amire hivatkozva kétséget kizáróan megállapítható lenne, hogy a kiskereskedelmi (egyetemes szolgáltatásra nem jogosult fogyasztói) piac a piaci szereplők új szabályozáshoz való alkalmazkodását követően sem mozdul(hat) el a hatékony verseny irányába. A fentiek alapján a Hivatal úgy véli, hogy a kiskereskedelmi piac szabályozásának szükségessége – a piaci anomáliákra utaló jelek ellenére – jelenleg nem támasztható alá kellő alaposítással.” (MEH, 2009d, 70. o.).

A piac erős koncentrációját jelző 2040-es HHI-mutatót érdemes összevetni az értékesítés *1. táblázatban* bemutatott koncentrációs mutatójával (867), amelyek e versenyhelyzettől gyökeresen eltérő, dekoncentrált piaci szerkezetet mért. A kétféle koncentrációs mutató közötti különbség abból adódik, hogy ez utóbbi esetben a mutatót csupán a piacon lévő vállalkozások részesedése alapján számították ki. A piaci részesedés kereskedőnként történő számítása azonban jóval dekoncentráltabb piacszerkezetet mutat, mintha az azonos tulajdonosi körhöz tartozó kereskedők piaci részesedését együtt veszik figyelembe. Az együttes számítás indoka az, hogy egy vállalatcsoport tagjai között nem a verseny, hanem az egyeztetés, az együttműködés jellemzi a piaci fellépést. A piacot meghatározó három tulajdonosi csoport tagjai piaci részesedésének összevonása változtatta meg dekoncentrálról erősen koncentráltra a piac szerkezetét, ami a tényleges helyzetet jobban tükrözi.

#### *A villamosenergia-árak alakulása*

A villamosenergia-árak a kettős modell 2003. évi bevezetését követően a verseny piacon és a közüzemi/egyetemes szolgáltatás piacán eltérően alakultak. (Lásd a *4. és az 5. táblázatot!*). A 2004 és 2008 közötti időszakra mindkét piacra rendelkezésre álló adatok szerint a legszembetűnőbb eltérés az, hogy a verseny piaci árak a közüzemieknél gyorsabban emelkedtek. Ez utóbbiak 41 százalékos növekedésével szemben a verseny piaci árak 75 százalékkal lettek magasabbak.<sup>13</sup> Nemcsak a két fogyasztócsoport árainak növekedési üteme tér el, hanem 2006-ban ellentétes irányú volt az árváltozás. A lakossági villamosenergia-árak csökkenésével párhuzamosan az időszak legmagasabb verseny piaci áremelésére került sor.

Az egyetemes szolgáltatási árak 2009-től szolgáltatónként eltérően változtak. 2010 januárjában a négy szolgáltató árai nemcsak eltérő mértékben módosultak, de a változtatás iránya sem volt azonos (MEH, 2009f).<sup>14</sup> Az egyik szolgáltató (az E.ON) 2,6 százalékkal csökkentette, a többi 0,1–2,4 százalékkal növelte a körzetében érvényesített villamosenergia-árat.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> A verseny piaci villamosenergia-árak növekedésének üteme azért nem számítható ki, mivel 2008-ra csak a rendszerhasználati díjak nélküli árváltozási adat áll rendelkezésre.

<sup>14</sup> Az áremelés a piacnyitás után az MVM Trade Zrt.-től és az ún. kötelező átvételi rendszer keretében beszerzett villamos energia áralakulásával áll összefüggésben. Az MVM Trade Zrt. nagykereskedelmi ára az egyetemes szolgáltatások piacára vonatkozó *jpe*-határozat alapján alakul. A kötelező átvételi rendszerben a megújuló forrásokat hasznosító és a kapcsolt energiatermelésből származó villamos energia beszerzése bonyolódik hatóságilag szabályozott áron. E kapacitások támogatását a megtermelt villamos energia piacinál magasabb áron történő kötelező átvétele biztosítja. Az országgyűlés 2009. decemberi törvénymódosítása (2010. VII. törvény) meghosszabbította az eredetileg 2010 végéig járó támogatások folyósításának idejét, ami áremelő hatással is jár (MEH, 2009g).

<sup>15</sup> Az egyetemes szolgáltatók áremeléseinek adatai a következők. Az E.ON Energiaszolgáltató Kft. 48,21 forint/kilowattóra, 2,6 százalékkal csökkentette az árat. A Démász Nyrt. 48,43 forint/kilowattóra 0,1 százalékkal, az Émász Nyrt. 49,67 forint/kilowattóra 2,3 százalékkal, valamint az Elmű Nyrt. 47,85 forint/kilowattóra 2,4 százalékkal növelte az árat.

**Lakossági villamosenergia-árak és árváltozások**  
(Áfával)

Időpont	Villamosenergia-árak (forint/kilowattóra)	Árváltozások (százalék)
2003. február	22,30	8,6
2003. augusztus	24,30	9,0
2004. január	27,61	11,6
2005. február	29,50	6,8
2006. január	28,30	-4,0
2006. augusztus	32,40	14,4
2007. február	34,05	5,1
2008. január	39,03	9,8
2009. január	40,15	2,9
2009. július–augusztus	43,85–44,37	5,1–10,9
2009. november	n. a.	1,3–6,2

*Megjegyzés:* A 2009. júliusi–augusztusi áremelés áfanövekedést is tartalmaz.

*Forrás:* MEH [2009e].

**Versenypiaci átlagárak és árváltozások**  
(Áfával)

Év	Átlagos villamosenergia-árak (forint/kilowattóra)	Árváltozások (százalék)
2003	11,1	
2004	12,7	14,4
2005	14,3	12,6
2006	18,0	25,9
2007	20,6	14,5
2008	22,3*	8,3

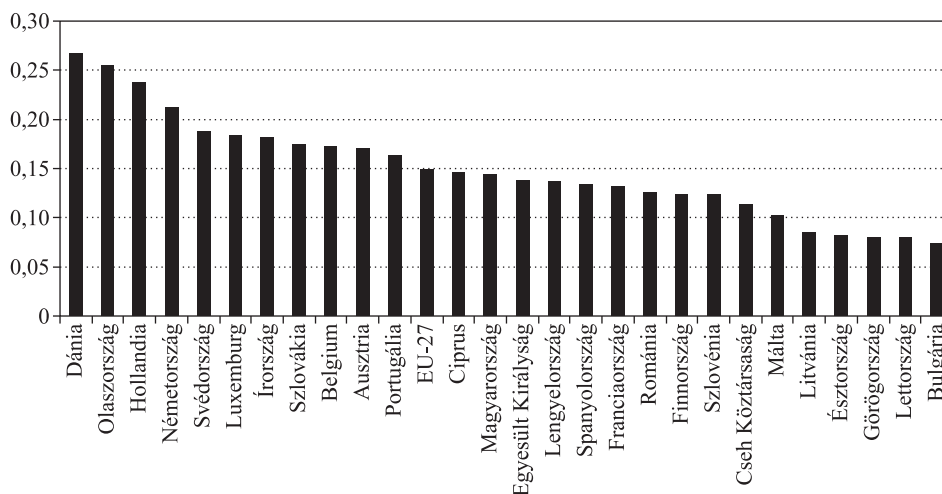
\*Rendszerhasználati díj nélkül.

*Forrás:* MVM [2009] 27. o.

A versenypiaci árak 2009 előtti alakulását, gyors növekedését az időnként szűkös szabad piaci – főként import – kínálat és a közüzemi nagykereskedő ezzel részben összefüggő túlsúlya határozta meg. A verseny hiánya árfelhajtó hatású volt, ami a 3. táblázatban bemutatott szabad piaci vásárlások 2007. évi részesedésének visszaeséséhez vezetett. (Ezt a szabályozás is elősegítette azzal, hogy lehetővé tette a visszatérést a hatósági áras közüzembe.)

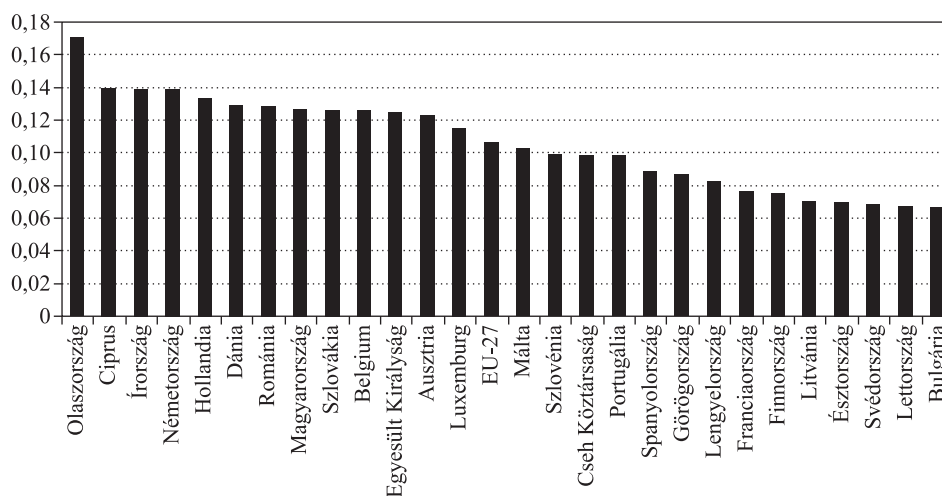


**Háztartási villamosenergia-árak (euró/kilowattóra), 2009. július**  
(3500 kilowattóra/év fogyasztásig, adókkal)



Forrás: Europe's Energy Portal [2009].

**Ipari villamosenergia-árak, 2009. július (euró/kilowattóra)**  
(2000 megawattóra/év fogyasztásig, adókkal)



Forrás: Europe's Energy Portal [2009].

## Piaci verseny és piacszerkezet a földgázszektorban

Végül érdemes összehasonlítani a hazai és az EU-tagországok villamosenergia-árait, mert ezzel a versenyképesség egyik fontos tényezőjéről kapunk képet. Az összehasonlításra olyan adatok állnak rendelkezésre, amelyek lakossági és ipari fogyasztókra bontják a felhasználókat. (Lásd az 1. és a 2. ábrát!). A hazai árszínvonal nemzetközi összehasonlítása azt mutatja, hogy a lakossági árszínvonal 2009 júliusában a tagországok „rangsorában” a középmezőnyhöz tartozott, és valamivel elmaradt az EU 27 tagországának átlagos értékétől. Ezzel szemben az ipari árszínvonal esetében jóval kedvezőtlenebb volt a „helyezés”, mivel az csupán hét tagállamban volt a hazainál magasabb. A hazai ipari villamosenergia-ár (0,1270 euró/kilowattóra) magasabb volt az EU-27 átlagáránál (0,1065 euró/kilowattóra). Az összehasonlítás szerint a magyar háztartási és ipari villamosenergia-árszintek közötti különbség kisebb volt a tagországok átlagánál, vagyis az iparihoz viszonyítva alacsonyabb a háztartási árszínvonal.

A földgázszolgáltatásban 2009 júliusában lépett hatályba a földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvény. Még egy teljes év tapasztalatai sem állnak rendelkezésre a megindult piacszerkezeti átrendeződésekről, ezeknek a versenyhelyzetre, az áralakulásra gyakorolt hatásairól. Ezért a következőkben elsősorban az mutatható be, hogy a piacnyitás kezdetekor milyen értékesítési szerkezet, piaci koncentráció volt jellemző, illetve a piacnyitás után milyen változások figyelhetők meg.

### *A nagykereskedelmi piac*

A piacnyitás előtt a földgáz-nagykereskedelem piacán a közüzemi nagykereskedő, az E.ON Földgáz Trade Zrt. volt domináns helyzetben. A földgázbeszerzésben és -értékesítésben betöltött szerepe alapján lett a közüzemi fogyasztók kizárólagos ellátója. A beszerzésben az egyetlen vállalat volt, amely – közvetlenül hazai és importforrásokból, valamint kereskedőktől – közüzemi célra energiát vásárolhatott. A közüzemi nagykereskedőként megvásárolt hazai kitermelésű, illetve a hosszú lejáratú szerződések alapján átvett importföldgázt közvetlenül a közüzemben maradt nagyfogyasztóknak, illetve a közüzemi (területi) gázszolgáltatóknak értékesíthette tovább. Az importot lebonyolító határkeresztező kapacitások több mint felének az igénybevételét szintén hosszú távú szerződések tették számára lehetővé (MEH, 2009a, 28. o.). A többi piaci szereplő számára a határkeresztező importkapacitások szűkössége, valamint a hosszú távú importszerződések megnehezítették a pótlólagos források igénybevételét. Mindezek következtében a közüzemi nagykereskedő a 13 317 milliárd köbméter összes belföldi értékesítésből 69 százalékkal<sup>16</sup> részesedett 2008-ban. (Lásd a 6. táblázatot!)

<sup>16</sup> A nagykereskedő kereskedelmi súlya ennél valamivel kisebb, mert a földgázrendszer egyensúlyának fenntartásához szükséges gázt is biztosítja (MEH, 2009h).

**A közüzemi és versenypiaci földgázfelhasználás 2004–2009 között**  
(Milliárd m<sup>3</sup>)

Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Termelés (1)	3 024	2 549	2 074	2 571	2 608	3 090
Import (2)	12 600	12 423	10 240	10 496	11 403	9 635
(1) + (2)-ből belföldi értékesítés	13 724	14 268	14 435	13 414	13 317	11 494
Belföldi értékesítésből: közüzemi értékesítés*	13 349	13 317	12 341	9 585	9 836	9 727
Belföldi értékesítésből: versenypiaci eladás végfelhasználóknak**	502	684	1152	2 708	4 175	1 852

\* 2009-ben belföldi értékesítésből: közüzemi nagykereskedőnek és kereskedőknek.

\*\* 2009-ben belföldi értékesítésből: közvetlenül ellátott (feljogosított) fogyasztóknak.

*Megjegyzés:* A táblázatban nem tüntettük fel a földgázfelhasználás összes adatát, így nem szerepelnek az export, a tározói készlet változásának és a termelői felhasználásnak az adatai. Mivel az adatok nem egyetlen forrásból származnak, ezért közöttük nincs teljes körű számszaki egyezés.

*Forrás:* MEH [2009a, 2009h], MGE [2009].

A közüzemi nagykereskedő piaci súlyát csökkentette és a szabad piaci kínálat új forrását teremtette meg egy földgázpiacot érintő vállalatfelvásárlást engedélyező 2005. évi európai bizottsági határozat. Az E.ON Ruhrgas International AG 2004–2006 között felvásárolta a Mol Rt. két üzletágát (a közüzemi nagykereskedő Mol Földgázellátó Rt.-t és a tározókkal rendelkező Mol Földgáztároló Rt.-t). Ezt az ügyletet az Európai Bizottság Verseny-főigazgatósága (*Directorate General for Competition, DG Comp*) olyan feltételekkel engedélyezte, amelyek következtében a hazai földgáz-nagykereskedelmi piacon bővült a kínálat, ezzel javultak a verseny lehetőségei (EC, 2005).<sup>17</sup> A határozat két szabad piaci földgáz-értékesítési konstrukció bevezetésével kívánta korlátozni a nagykereskedő piaci erőfölényét. Ezek egyike a szerződésfelszabadítási (Contract Release) program volt. Ennek keretében a hazai kitermelésű földgáz beszerzésére vonatkozó hosszú távú szerződésekben lekötött gázmennyiség felét független gázkereskedőknek kellett eladni. Ez a forrás – amely az összes felhasználás egytizedét tette ki – 2007 és 2015 közötti időszakra kikerül(t) a szabad piacra. A másik konstrukció a földgáz-felszabadítási (Gas Release) program volt, amely szerint a közüzemi nagykereskedő tulajdonosának (E.ON Ruhrgas AG) 2006 és 2013 között évente 1 milliárd köbméter földgázt aukciókon kell a szabad piacon értékesítenie. Ezek az új források hozzájárultak a szabad piaci eladások 2007-től megfigyelhető gyors növekedéséhez.

<sup>17</sup> Ennek részleteit lásd *Vince* [2009].

A földgáz kiskereskedelmi piacán 2008-ban a közüzemi értékesítés részesedése 77 százalék volt. A közüzemi értékesítésben az egyes szolgáltatók részesedését – a szabályozás értelmében – nem a verseny, hanem az ellátandó terület nagysága és a felhasználók száma határozta meg, hiszen területükön más cég nem nyújthatott közüzemi szolgáltatást. Így a következő adatok csupán az egyes szolgáltatók, pontosabban a területeik nagysága közötti különbségeket érzékeltetik. A közüzemi piac lakossági szegmensének legnagyobb szereplője a Tigáz Zrt. volt 39 százalékos részesedéssel, amelyet az Égáz–Dégáz Zrt. és a Fögáz Zrt. követett 22-22 százalékos, végül az E.ON Energiaszolgáltató Kft. 17 százalékos súllyal. A nem lakossági közüzemi értékesítésben az E.ON csoportnak 57 százalékos volt a súlya, ezután a Fögáz Zrt. következett 16, majd a Tigáz Zrt. 14, végül Égáz–Dégáz Zrt. zárta sort 13 százalékos részaránnyal (MGE, 2009).

A közüzemi felhasználók legnagyobb számú csoportját a lakossági fogyasztók alkotják. E csoport számára új beszerzési lehetőséget teremtett a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvény, amely 2007-től lehetővé tette, hogy a lakossági fogyasztók elhagyják a közüzemet, és feljogosított fogyasztóként a versenypiacon vásároljanak. E lehetőséggel azonban kevés lakossági és kisfogyasztó élt, és csupán egyetlen, új, olcsóbb importforrásra támaszkodó kereskedő (az EMFESZ Kft.) jelent meg 2008-ban a közüzeminél alacsonyabb árú kínálattal.<sup>18</sup>

A 7. táblázatban a földgáz szabad piaca öt legnagyobb súlyú szereplőjének értékesítési adatai szerepelnek. Az összes kereskedő 2008-ban 4175 milliárd köbméter földgázt értékesített (MEH, 2009a, 30. o.). Az öt legnagyobb kereskedő piaci részesedése 88 százalékot tett ki, és közülük az első három (az E.ON-csoport,<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Az EMFESZ (Első Magyar Földgáz és Energiakereskedelmi és Szolgáltató Kft.) számára az olcsóbb beszerzés lehetősége 2009-ben megszűnt. Ezt követően tisztázatlan háttérű és bíróságon megtámadott tulajdonosváltási ügyletre került sor, amellyel párhuzamosan rendőrségi vizsgálat is indult és időközben felszínre kerültek a cég pénzügyi zavarai is. Mindezek miatt az ügy nemcsak az újságok címlapjára került fel, hanem fogyasztóinak folyamatos ellátását és a cég jövőjét érintő kérdésekkel a kormány is foglalkozott.

<sup>19</sup> Az E.ON-csoport 2007-ig a két területi gázszolgáltatóból és a közüzemi nagykereskedőből állt. 2008-tól a csoport kiskereskedelmi cégekbe és egy nagykereskedelmi vállalatba szervezve végzett értékesítést, és két hálózati cég bonyolította le az elosztást. A szervezeti változást az a 2005. évi LXIII. törvény indította el, amely előírta a közüzemi gázszolgáltatók számára az elosztás, valamint a szolgáltatás jogi-szervezeti szétválasztását. Erre a 2003/55/EK gázirányelv érvényesítése miatt került sor (Európai Parlament, 2004). Ennek az volt a célja, hogy az elosztás (az üzemeltetés) független legyen a közüzemi és kereskedelmi tevékenységekkel összefüggő szempontok érvényesülésétől. A szétválasztásnak az volt az indoka – az azonos tulajdonosi körhöz tartozó természetes monopóliumok szabályozása mellett –, hogy korlátozza az ebből a helyzetből származó versenykorlátozás lehetőségét, így elősegítve a gázpiac többi szereplője számára a hálózatokhoz való megkülönböztetésmentes hozzáférést. 2007 közepéig így sor került a területi gázszolgáltató cégeknél az elosztás, valamint a közüzemi szolgáltatás és kereskedelmi tevékenységek önálló – bár azonos tulajdonosi körhöz tartozó – társaságokba szervezésére (MEH, 2009a, MGE, 2009).

az EMFESZ és a Főgáz Zrt.) súlya az összes értékesítésből 72 százalékot ért el. Mindezt a részesedést egy gyorsan bővülő piacon érték el, mivel 2008-ban az összes földgáz-értékesítésből a versenypiaci eladások aránya 30 százalékra nőtt az előző évi 20 százalékról. A növekedésben elsősorban az E.ON-csoportnak volt meghatározó szerepe, de mellette a többi nagy súlyú kereskedő (az EMFESZ kivételével) is növelte versenypiaci eladásait.

7. táblázat

**Földgáz értékesítése a versenypiacon**  
(Milliárd köbméter)

	2004	2005	2006	2007	2008
E.ON-csoport	447	566	328	601	1280
EMFESZ Kft.	55	118	791	1093	990
Égáz–Dégáz Zrt.			33	244	316
Főgáz Zrt.				374	723
Tigáz Zrt.				305	494
Összesen	502	684	1152	2017	3703

Forrás: MGE [2009].

*A földgáz-értékesítés koncentrátsága*

A földgáz-értékesítés koncentrátságáról más képet ad, ha az egész piacot (vagyis a közüzemi és a versenypiacot) együttesen, valamint az azonos társaságcsoporthoz tartozó cégeket egyenként vesszük figyelembe. Ebben az esetben a teljes piacon a több szereplő részesedése alapján számított Herfindahl–Hirschman-index 1042-es értéket vesz fel, ami alapján mérsékelten koncentrálnak – a dekoncentráltához közelítőnek – minősíthető a földgázpiac. Az ilyen megfontolások alapján végzett mérés azonban csak a piacnyitás után képes részben reális képet adni az értékesítés koncentrátságáról, amikor a piac a területi monopolhelyzetben lévő közüzemi szolgáltatás megszűnésével valóban egységessé válik. (Az azonban továbbra is fennmarad, hogy az egyetemes szolgáltatás piacára való belépést a szabályozás erőteljesen korlátozta a kiskülfogyasztók védelme érdekében.) Emellett külön megfontolást igényel az is, hogy az önálló jogi személyiségű, de azonos társaságcsoporthoz tartozó cégek részesedéseit a koncentráció mérésekor külön vagy együttesen kell-e figyelembe venni. Ez utóbbi mellett szól az, hogy módjuk lehet egyeztetett, ezért versenykorlátozó piaci fellépésre, ezért nem tekinthetők egymás versenytársainak. Együttes figyelembevételük azzal a következménnyel jár, hogy a piaci koncentráció mérőszáma magasabb.

## A földgáz-értékesítés koncentráltóságának mutatói

	2000	2005	2006	2007	2008
Vállalkozások száma (db)	10	18	17	22	20
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	7	7	7	6	8
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	99	90	88	78	86
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	68	60	60	52	44
Herfindahl–Hirschman-index	1810	1443	1320	1202	1042

Forrás: MEH [2009a] 64. o.

A 8. táblázatban a három legnagyobb súlyú vállalkozás értékesítésben elért együttes súlyától eltérnek a nagy- és a kiskereskedelmi piacra vonatkozó részesedések adatai. A *nagykereskedelmi piacon* a három legnagyobb kereskedőnek 2009 második felében 86 százalékos volt a részaránya. Közülük a legnagyobbnak, az E. ON Földgáz Trade Zrt.-nek (EFT) a súlya az év folyamán jelentős mértékben visszaesett: míg az első félévében még egyedül 80 százalékkal részesedett a nagykereskedelmi piaci értékesítésből, az év második félévében már csak 55 százalékkal (MEH, 2010a). Ezt egyrészt a közüzemi ellátás megszűnése idézte elő. Sok korábbi fogyasztónak ugyanis a piacnyitás után lehetősége nyílt már nem az egyetemes szolgáltatás keretében, hanem a szabad piacon, más kereskedőtől vásárolni. Másrészt a többi nagykereskedő számára a gazdasági válság, a felhasználás visszaesése miatt új és olcsóbb nyugat-európai gázforrások váltak elérhetővé (MEH, 2010a).

A Magyar Energia Hivatal 2010 márciusában az EFT-t jelentős piaci erővel rendelkező szereplőnek minősítette nagykereskedelmi piaci súlya alapján, de számára nem írt elő kötelezettségeket. A határozat szerint az „EFT piaci ereje jelentős, de jelen piaci körülmények (a nyugati piacokon hozzáférhető olcsó gáz és a hazai fogyasztás jelentős visszaesése) erősen korlátozzák annak a lehetőségét, hogy piaci erejét a verseny korlátozására használja. Az utóbbi fél évben bekövetkezett piaci változások az EFT piaci részesedésének erős csökkenését és a piaci verseny számottevő élénkülését eredményezték.” (MEH, 2010a, 31. o.) Emellett a Magyar Energia Hivatal figyelembe vette az EFT számára az Európai Bizottság által korábban előírt kötelezettségeket (az úgynevezett szerződésfelszabadítási és a gázkapacitás-felszabadítási programokat) is, amelyek szintén hozzájárulnak a piaci verseny élénkítéséhez.

A *kiskereskedelmi piac* esetében a részesedést nem vállalatok, hanem vállalatcsoportok szerint vették számba (EC, 2009). Eszerint a három legnagyobb szereplő

2007-ben 75 százalékos súllyal volt jelen a kiskereskedelmi piacon. Ez a magas részesedés ugyanakkor nem számít kivételes esetnek az Európai Unió tagországai között. A földgáz-kiskereskedelmi piac három legnagyobb szereplőjének részesedéséről 15 tagállamra vonatkozó 2007. évi adatok állnak rendelkezésre. Ezek alapján 13 országban volt a magyarországihoz hasonló vagy még nagyobb a súlya a három legnagyobb szereplőnek (EC, 2009). Az Európai Bizottság szerint ezek az adatok arra utalnak, hogy a gázpiacon a nyitás, a koncentráció mérséklődése sok országban igen lassú folyamat, és a versenykorlátozó feltételek nem szűntek meg (EC, 2009, 14. o.).

#### *A földgázárak alakulása*

A 2009. júliusi piacnyitás új szabályozást léptetett életbe az árképzésben. Az egyetemes szolgáltatást igénybe vevők esetében az árak alakításában több hatósági jogosítvány maradt meg, mint a versenypiaci értékesítés esetén. Az közös, hogy a rendszer- és hálózathasználati díjak a továbbiakban is a hatósági ármegállapítás körébe tartoznak. A szabad piaci árakkal kapcsolatban megszűnt az *előzetes* hatósági ármegállapítási jogosultság mind a nagy-, mind a kis- (háztartási) fogyasztók esetében. Az értékesített földgáz eladási árát a felek megállapodása határozza meg.

Az egyetemes szolgáltatásban is megszűnik a hatósági árképzés korábbi rendszere. Az egyetemes szolgáltatás során alkalmazott áraknak a törvény szerint méltányosoknak, könnyen és tisztán összehasonlíthatóknak, átláthatóknak kell lenniük, így ebben az esetben az ár a földgáz árából, a szolgáltató árréséből és a rendszerhasználati díjából épül fel. Az egyetemes szolgáltató a földgázbeszerzési költségeit a Magyar Energia Hivatal által javasolt és a közlekedési, hírközlési és energiaügyi miniszter által jóváhagyott kereskedelmi árréssel növelheti meg. Emellett az egyetemes szolgáltatónak miniszteri rendeletben meghatározott összehasonlítható (benchmark) árat kell nagykereskedelmi árként alkalmaznia, amelyet – a szintén szabályozott – rendszerhasználati díjjal egészíthet ki. A 2009. júliusi induló árat utoljára alakította ki a hatóság, a további ármegállapítást már a vállalkozások kezdeményezhetik (KHEM, 2009). A hatóság számára megmaradt az egyetemes szolgáltatói árképzés befolyásolásának egy eszköze, mégpedig egyes költségelemek számítási módszerének a módosítása. Ezzel a lehetőséggel élt a MEH 2010 márciusában, amelynek eredménye a korábbi módon végzett kalkulációnál kisebb mértékű áremelés lett. A számítási módszert azonban a MEH nem előre meghirdetve változtatta meg, hanem a vállalatok által kezdeményezett árváltoztatási kérelmek hatósági felülvizsgálatának időszakában. Ez az eset felveti azt a kérdést, hogy az árképzés gyakorlata biztosítja-e teljes mértékben – a törvényi előírásnak megfelelően – a szabályozás átláthatóságát

A 9. táblázat a lakossági földgázár változásának 2008 januárja és 2010 áprilisa közötti adatait tartalmazza. Ezek közül a 2009. évi lakossági földgázár alakulásához

a következő megjegyzés fűzhető. Az év folyamán a korábbiaknál alacsonyabbak voltak az importbeszerzési árak. Az importköltségek alacsonyabbak lettek a kőolajárak csökkenése és a recesszió miatt visszaeső európai földgázfelhasználás következtében. A csökkenés teljes egészében nem érvényesült a hazai lakossági piac áraiban. A lakossági gázár 2009 januárja és 2010 januárja közötti csökkenésének mértékét – a szabályozás megváltozásától függetlenül – az korlátozta 6,2 százalékra, hogy kárpótolni kellett az importot bonyolító nagykereskedőt azért, mert korábban nem érvényesíthette teljesen a közüzemi piacon beszerzési költségeinek emelkedését.

9. táblázat

**A lakossági földgáz átlagárainak alakulása\***  
(Százalék)

Időpont	Átlagárváltozás
2008. január	5
2008. április	5,8
2008. július	9,9
2008. október	6,55
2009. január	0
2009. július	1
2009. október	-12,1
2010. január	5,7
2010. április	9,98

\* Az előző változáshoz viszonyítva.

*Megjegyzés:* Az adatok az alap- és gázdíjak átlagai.

*Forrás:* MEH [2008c, 2009i, 2010b].

A 3. ábra szerint a földgázbeszerzési árak 2009 nyaráig meghaladták azt a szintet, amennyit a gázárakban az árszabályozás érvényesülni engedett. A földgázáremelés mértékét korlátozó hatósági ármegállapítás miatt a nagykereskedővel szemben felhalmozódott tartozás törlesztése az importár csökkenésekor indult meg, mégpedig oly módon, hogy az egyetemes szolgáltatásban érvényesülő földgázárba beépítenek egy – 2010 végéig érvényes – korrekciós elemet (KHEM, 2009b).<sup>20</sup>

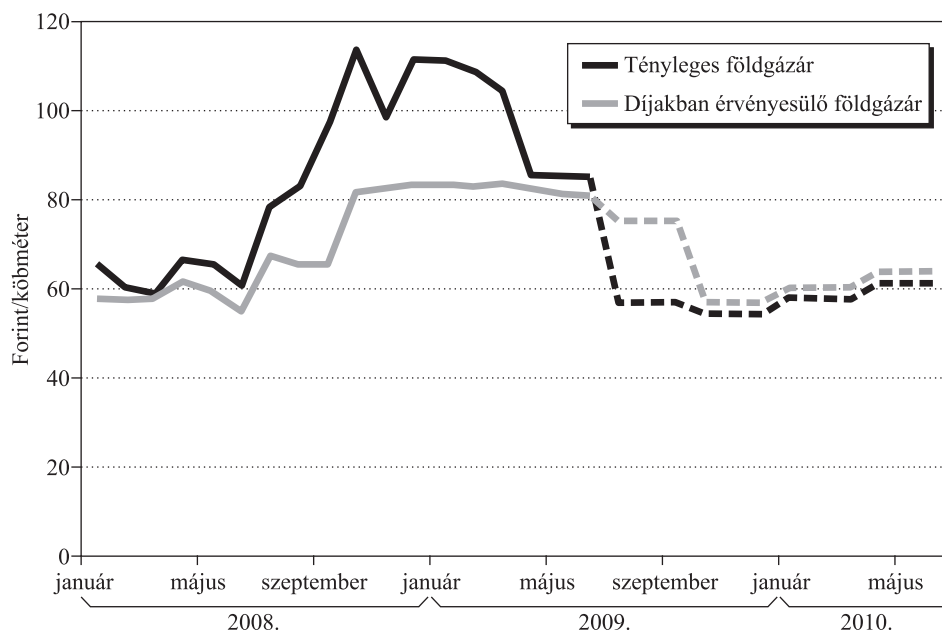
<sup>20</sup> Pontosabban fogalmazva, csak azoknak a felhasználóknak nem kell megfizetniük ezt az árele-  
met, amelyek 2005 júliusa előtt kiléptek a szabad piacra. Az összes többi felhasználónak részt kell ven-  
nie az importár- és árfolyamváltozás miatt a nagykereskedőnél felhalmozódott (mintegy 60 milliárd  
forintos) veszteség kiegyenlítésében (KHEM, 2009b).



Emiatt 2009 nyarán a földgázár nem csökkent a beszerzési költséget követve, hanem erre csak októbertől került sor. Az októberi földgázárban azonban továbbra is érvényesült a beszerzési költségre – már jóval kisebb mértékben – ráarakódó árkorrekció, ami lehetővé tette az egyetemes szolgáltatásban az ármérséklést is (MEH, 2009j). A 2010 januárjától az egyetemes szolgáltatásban érvényesített áremelések az ismét növekvő földgázbeszerzési költségeket követték.

3. ábra

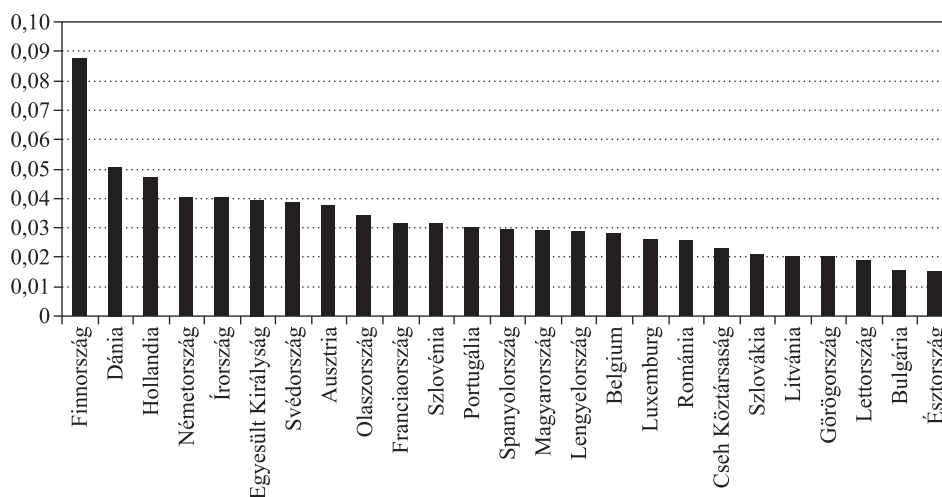
**A díjakban érvényesülő és a tényleges földgázár alakulása**  
(2008. január–2009. július)



Forrás: KHEM [2009a].

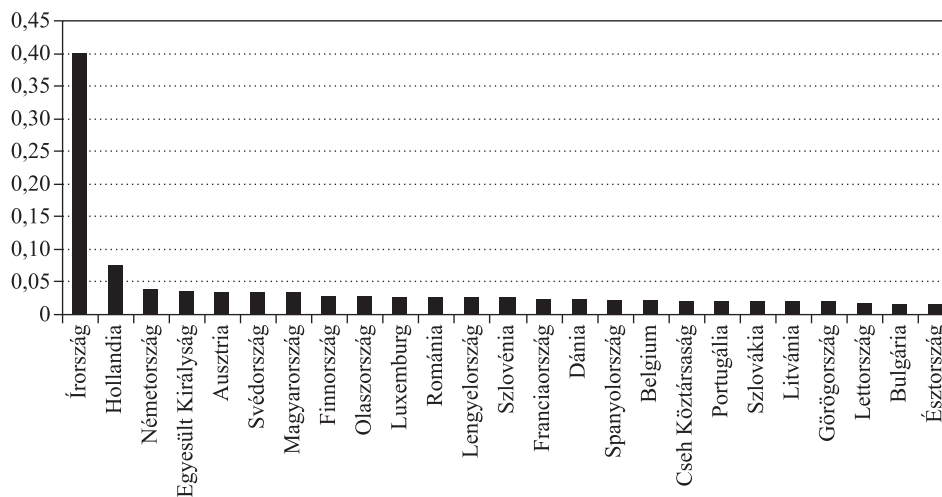
A hazai és az EU-tagországok földgázárainak összehasonlítása hasonló eredményre vezet, mint a villamosenergia-árak egybevetése (Lásd az 1. és a 2., valamint a 4. és az 5. ábrát!). A 2009. júliusi adatok szerint a hazai lakossági árak az európai középmezőnyhöz tartoztak, bár az újonnan csatlakozott országok között a második legmagasabb volt az árszínvonal. A nagyfogyasztók számára jóval kedvezőtlenebb volt a helyzet, mivel csupán hat tagországban volt magasabb a hazainál az árszínvonal, ami azt mutatja, hogy a hazai nagyfogyasztói árszínvonal – nemzetközi összehasonlításban – a lakosságihoz viszonyítva magas volt.

**Háztartási földgázárak (euró/kilowattóra), 2009. július**  
(1380 köbméter/év fogyasztás, adókkal)



Forrás: Europe's Energy Portal [2009].

**Nagyfogyasztói földgázárak (euró/kilowattóra), 2009. július**  
(1,05 millió köbméter/év fogyasztás, adókkal)



Forrás: Europe's Energy Portal [2009].

## Az Európai Unió új energetikai irányelveinek átvételéről

Az Európai Unió 2009-ben elfogadott úgynevezett harmadik energiacsomagja a földgáz és a villamos energia belső piacának újraszabályozását tartalmazta annak érdekében, hogy a tagországok belső piaci egységesülésének, a verseny érvényesülésének akadályai mérséklődjenek (Európai Parlament, 2009a, 2009b). A hazai villamosenergia- és földgázpiaci fejlemények szempontjából a harmadik energiacsomag szerteágazó kérdéskörei közül egyet emelünk ki, amely e két szektor működésének jövőbeli feltételeit meghatározza.

Az EU-szabályozás alapelve az, hogy mindkét szektor átviteli rendszerirányítójának és üzemeltetőjének az ellátási, a termelési és a kereskedelmi tevékenységektől elkülönülten, azoktól szétválasztva kell működnie. E szétválasztásnak azt kell biztosítania, hogy a rendszerirányító a piac minden szereplőjétől függetlenül lássa el feladatait. A szétválasztásnak garantálnia kell az egyes piaci szereplők számára a piac átlátható szabályok szerinti működését, a hálózatokhoz való megkülönböztetésmentes hozzáférést, valamint ösztönöznie kell a beruházásokat. A harmadik energiacsomag e követelmények érvényesítésére a rendszerirányítás *három modelljét* tartja – nem egyforma mértékben – alkalmasnak.

1. A kialakított szabályozás az egységes európai energiapiac létrehozása szempontjából a legkedvezőbb megoldásnak a *tulajdonosi szétválasztást* minősítette, amelyben a rendszerirányító tulajdonosának nincs termelési, elosztási, kereskedelmi érdekeltsége az energiaszektorban. A rendszerirányító – amely ebben a modellben az átviteli hálózatnak a tulajdonosa – mindezeketől az érdekektől függetlenül tud működni.

2. A szétválasztás második lehetősége a *független rendszerüzemeltető (Independent System Operator, ISO)* modell létrehozása, amelyben a független rendszerirányító csupán üzemeltetője és nem tulajdonosa az átviteli hálózatnak.

3. A szétválasztás harmadik fokozata a *független átvitelirendszer-üzemeltető (Independent Transmission Operator, ITO)* modellje, amely az irányelvek szerint a szétválasztás szempontjából a legkevésbé következetes megoldást jelenti. Ebben az esetben a rendszer irányítója és üzemeltetője egy vertikálisan integrált, az energiapiacra is tevékeny vállalatcsoport tagja, amely így a rendszerirányító és az átviteli hálózat tulajdonosa. Ebben a keretben kell biztosítani, hogy a rendszer irányítása és üzemeltetése független legyen tulajdonosának ellátási, termelési, kereskedelmi érdekeitől. A szétválasztásnak garantálnia kell, hogy a rendszer irányítása és üzemeltetése minden piaci szereplőtől, így tulajdonosától is függetlenül működhessen. A függetlenség biztosítása érdekében a szétválasztást jogi-szervezeti garanciákkal kell alátámasztani, valamint számviteli elkülönítését is végre kell hajtani.

A harmadik energiacsomag lehetőséget kínált a modellválasztásra a vertikálisan integrált vállalatok számára, így többek között lehetővé tette a már alkalmazott független átviteli-rendszer-üzemeltető modell fenntartását is.<sup>21</sup>

A magyar villamosenergia- és földgázszektor egyaránt a független átviteli-rendszer-irányítás (ITO) szerint működik. Mind a Mavir Zrt., mind a Földgázszállító Zrt. integrált vállalatcsoportokhoz tartoznak. Az országgyűlés 2009 decemberében elfogadott energetikai törvénye (2010. évi VII. tv.) élt az EU két legutóbbi energetikai irányelve által biztosított lehetőséggel, és a hazai rendszerirányítás számára az egyetlen lehetőségként a független üzemeltető (ITO-modell) alkalmazását írta elő. A törvény a két EU-irányelv szerint legkedvezőbb, a tulajdonosi szétválasztást megvalósító modell bevezetésének a lehetőségét kizárta, és az európai szabályozásban szereplő három modell helyett csupán egynek az alkalmazását tette lehetővé.

A törvény a meglévő állapot fenntartásával – egyelőre – pontot tett egy évek óta húzódó vita végére, amely a villamosenergia-piaci nyitás indulása után – nem kis részben az MVM Zrt. túlsúlyával összefüggésbe hozott problémák miatt – a körül bontakozott ki, hogy a társaság részleges privatizációja (tőzsdei bevezetése), illetve a rendszerirányítás tulajdonosi leválasztása elősegítené-e a verseny élénkítését. E kezdeményezések lekerültek a napirendről, de ez nem jelenti egyben azt is, hogy az energetikai piacokon érvényesülő erőviszonyok versenykorlátozó hatásai nem kerülnek újra a figyelem középpontjába.

#### Felhasznált irodalom

2001. évi CX. törvény a villamos energiáról.

2005. évi LXIII. törvény a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvény módosításáról.

2005. évi LXXIX. törvény a villamos energiáról szóló 2001. évi CX. törvény módosításáról.

2007. évi LXXXVI. törvény a villamos energiáról.

Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=249>

2008. évi LXX. törvény a villamos energiával összefüggő egyes kérdésekről.

Letölthető: <http://www1.pm.gov.hu/web/home.nsf/portalarticles/676C744F376DACF9C1257546002AB7D2?OpenDocument>.

2008. évi XL. törvény a földgázellátásról.

Letölthető: <http://net.jogtar.hu/jr/gen/getdoc.cgi?docid=a0800040.tv>.

2010. évi VII. törvény egyes energetikai tárgyú törvények módosításáról.

<sup>21</sup> Az Európai Bizottság javaslata – a lehetséges megoldások közül – a tulajdonosi szétválasztás megvalósítása mellett foglalt állást. Ezt a megoldást tartotta ugyanis alkalmasnak arra, hogy megakadályozza a tulajdonosi kapcsolatokból eredő versenykorlátozó érdekek érvényesülését. A javasolt tulajdonosi szétválasztással – elsősorban a villamosenergia-szektorral összefüggésben – azonban több tagország nem értett egyet (Harmadik energiacsomag..., 2008). 2008-ban a javaslat európai parlamenti vitája során az uniós energiapiacokon meghatározó súlyú nemzeti vállalatokkal rendelkező Franciaország és Németország mellett kisebb tagországok is saját vertikálisan integrált vállalataik szerepének megőrzése mellett foglaltak állást. Az Európai Bizottságnak a tulajdonosi szétválasztást preferáló javaslata mellett más megoldás – a tulajdonosi szerkezetet érintetlenül hagyó, ugyanakkor ennek versenyellenes hatásait jogi eszközökkel korlátozó szabályozás – elfogadását támogatták.

- EB [2008a]: A Bizottság határozata a Magyarország által a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások keretében nyújtott állami támogatásról. Európai Bizottság Brüsszel, 2008. VI. 4. C(2008)2223 végleges. Európai Bizottság, Brüsszel.  
Letölthető: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/register/ii/doc/C-41-2005-WLAL-hu-04.06.2008.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/register/ii/doc/C-41-2005-WLAL-hu-04.06.2008.pdf)
- EB [2008b]: Állami támogatás: a Bizottság felszólítja Magyarországot, hogy szüntesse meg a hosszú távú villamos energia vásárlási megállapodásokat és az állami támogatást fizettesse vissza a villamosenergia-termelőkkel. IP/08/850, Európai Bizottság, Brüsszel, június 4.  
Letölthető: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/850&format=HTML&aged=0&language=HU&guiLanguage=en>.
- EC [2005]: Commission Decision of 21/XII/2005 Declaring a Concentration to be Compatible with the Common Market and the EEA Agreement (Case No COMP/M.3696 – E.ON/MOL). European Commission, Brüsszel, 21/XII/2005 C(2005)5593 final.
- EC [2009]: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market. Technical Annex to the Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. SEC(2009) 287. Brüsszel, 11.3.2009 COM(2009) 115 final.
- Európai Parlament [2003]: Az Európai Parlament és a Tanács 2003/54/EK irányelve a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 96/92/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. (2003. június 26.) Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 176. 15/07/2003 0037–0056 o.
- Európai Parlament [2004]: Az Európai Parlament és Tanács 2003/55/EK irányelve a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 98/30/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 176., július 15., 57–78. o.
- Európai Parlament [2005]: Az Európai Parlament és a Tanács 1775/2005/EK rendelete (2005. szeptember 28.) a földgázszállító-hálózatokhoz való hozzáférés feltételeiről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 289, november 3., 1–13. o.
- Európai Parlament [2009a]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/72/EK Irányelve (2009. július 13.) a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/54/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 2009. 8. 14., L 211/55.
- Európai Parlament [2009b]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/73/EK Irányelve (2009. július 13.) a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/55/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 2009. 8. 14., L 211/94.
- Europe's Energy Portal [2009]. Letölthető: <http://www.energy.eu/>
- Harmadik energiacsomag... [2008]: Harmadik energiacsomag – górcső alatt a tulajdonosi szétválasztás. Európai Parlament, Hírek-energia, 2008. április 30.  
Letölthető: [http://www.europarl.europa.eu/news/public/story\\_page/051-27887-119-04-18-909-20080429STO27886-2008-28-04-2008/default\\_hu.htm](http://www.europarl.europa.eu/news/public/story_page/051-27887-119-04-18-909-20080429STO27886-2008-28-04-2008/default_hu.htm) (2008. december 1.)
- KHEM [2009a]: A földgáz árának alakulása 2009. július 1-je után.  
Letölthető: [http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009\\_sajto/2009\\_junius/gazpiac.html](http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009_sajto/2009_junius/gazpiac.html).  
Letöltve 2009. december 17.
- KHEM [2009b]: A Kormány és az E.ON AG szándéknyilatkozatot írt alá a hazai energiaellátás biztonságának növelésére.  
Letölthető: [http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009\\_sajto/2009\\_junius/eon\\_energiaellatas\\_bizt.html](http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009_sajto/2009_junius/eon_energiaellatas_bizt.html).
- MEH [2008a]: 739/2008. sz. határozat. (Tárgy: A villamos energia nagykereskedelmi piacokon lefolytatott piacelemzés alapján jelentős piaci erővel rendelkezőként azonosított engedélyes számára kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, július, 9.  
Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/kt\\_nagyker\\_hatterv\\_20080702\\_vegleges\\_.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/kt_nagyker_hatterv_20080702_vegleges_.pdf)
- MEH [2008b]: 727/2008. sz. határozat. (Tárgy: A rendszerszintű szolgáltatások érdekében beszerzett teljesítmény és energiapiacain jelentős piaci erővel rendelkező engedélyes(ek) azonosítása és kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, június 30.

- Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/rsz\\_jpe\\_hatarozat\\_vgleges\\_20080730kitakart\\_honlapra.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/rsz_jpe_hatarozat_vgleges_20080730kitakart_honlapra.pdf)
- MEH [2008c]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 2007. évi tevékenységéről. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- MEH [2009a]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 2008. évi tevékenységéről. Magyar Energia Hivatal, Budapest, augusztus.
- Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200910/tajekoztato\\_2008.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200910/tajekoztato_2008.pdf)
- MEH [2009b]: Villamos energia statisztikai évkönyv 2008. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- MEH [2009c]: A villamosenergia-ipari társaságok 2008. és 2009. évi adatai. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=223>
- MEH [2009d]: 114/2009. sz. határozat. (Tárgy: A villamosenergia-kiskereskedelmi piacokon lefolytatott piacelemzés alapján jelentős piaci erővel rendelkezőként azonosított engedélyesek számára kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, április.
- Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200905/kisker\\_hatarozat\\_20090409\\_2\\_.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200905/kisker_hatarozat_20090409_2_.pdf)
- MEH [2009e]: A lakossági villamosenergia-árak 2000-től. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=217>
- MEH [2009f]: Tájékoztató a villamos energia 2010. évi áráiról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, december 15.
- Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/tajekoztato\\_2010\\_vill\\_en\\_2\\_.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/tajekoztato_2010_vill_en_2_.pdf)
- MEH [2009g]: Tájékoztató a kötelező átvétel meghosszabbításáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, december 19.
- Letölthető: [http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/20091219\\_kat\\_hosszabbitas\\_honlapra\\_50.pdf](http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/20091219_kat_hosszabbitas_honlapra_50.pdf)
- MEH [2009h]: Földgázipari társaságok 2004–2009. évi adatai. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=223>
- MEH [2009i]: Tájékoztató HUF/USD árfolyam rögzítését követően a földgáz végfelhasználói árának 2010. január 1-i várható alakulásáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&hkl=229&lng=1>
- MEH [2009j]: A földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvény 138/A. § szerinti bevételi hiány elmentételezésére szolgáló pénzeszköz mértéke. Magyar Energia Hivatal, Budapest. Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=530>
- MEH [2010a]: Piacelemzés és jelentős piaci erő vizsgálata a földgáz nagykereskedelmi piacon. Magyar Energia Hivatal, Budapest, 112/2010. sz. határozat, március 1.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&hkl=563&lng=1>
- MEH [2010b]: Tájékoztató az egyetemes szolgáltatás keretében értékesített földgáz végfelhasználói árának 2010. április 1-jei alakulásáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, március 25.
- Letölthető: <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=229>
- MGE [2009]: Éves jelentés, 2008. Magyar Gázipari Egyesülés, Budapest.
- MVM [2009]: A magyar villamosenergia-rendszer 2008. évi statisztikai adatai. Magyar Villamos Művek Zrt.–Mavir, Budapest.
- Letölthető: [http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=statisztikai\\_adatok](http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=statisztikai_adatok)
- Paizs László – Kiss András [2009]: A villamos energia hazai kis- és nagykereskedelmének piaci fejleményei 2008–2009-ben. Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont, Budapest.
- REKK [2009]: Jelentés az energiapiacokról. I. negyedév. Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont, Budapest.
- Vince Péter [2008]: Átalakuló szabályozás a villamosenergia-szolgáltatásban. Megjelent: *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007. Budapest, MTA KTI, 303–323. o.
- Letölthető: [http://econ.core.hu/file/download/vesz/verseny\\_12\\_VinceP\\_villamosenergia.pdf](http://econ.core.hu/file/download/vesz/verseny_12_VinceP_villamosenergia.pdf)
- Vince Péter [2009]: Modellváltás a földgázellátásban. Megjelent: *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2008. Budapest, MTA KTI, 328–346. o. Letölthető: [http://econ.core.hu/file/download/vesz08/12\\_foldgaz.pdf](http://econ.core.hu/file/download/vesz08/12_foldgaz.pdf)

## **Árleszállítás elméleteinek tesztje: a tej példája**

FERTŐ IMRE – BAKUCS LAJOS ZOLTÁN

*A cikkben az árleszállítás elméleteinek néhány előrejelzését teszteljük kiskereskedelmi lánc szintű adatok segítségével a hazai tejpiac példáján. Az áreloszlások vizsgálata azt sugallja, hogy mindegyik termék esetében elvethetjük az egymással versengő elméletek előrejelzéseit. Eredményeink nem támogatják a leértékelés elméletei többségének azt az előrejelzését, hogy az árleszállítási akciókat a feldolgozók határozzák meg. Számításaink inkább azt valószínűsítik, hogy nincs szignifikáns különbség a dobozos és a tartós tejek áreloszlása között. A leértékelések időbeliségére vonatkozóan becsléseink azt a hipotézist támogatják, hogy az üzletek váltogatják a nemzeti márkák árleszállítását. Összefoglalva, a magyar tejtermékek esetében az árleszállítások létező modelljeinek előrejelzései csak részben konzisztensek a leértékelések néhány aspektusával.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L13.

Az elmúlt években a különböző árleszállítási akciók egyre fontosabbakká váltak a kereskedők és a fogyasztók számára. Az utóbbi évtizedekben számos egymással versengő elméletet dolgoztak ki az árleszállítási akciók és az árszóródás magyarázatára (például: *Salop–Stiglitz*, 1977; *Varian*, 1980; *Sobel*, 1984; *Pesendorfer*, 2002). A legújabb tanulmányok eredményei azt sugallják, hogy a kiskereskedelmi árak változásainak jelentős része visszavezethető az árak időleges csökkentéseire (például: *Hosken és Reiffen*, 2004a; *Li és szerzőtársai*, 2005). A jelenség növekvő fontossága ellenére – különösen az élelmiszerek esetében – csak kevés empirikus tanulmány született eddig a leértékelésekről, illetve a kiskereskedelmi árakra gyakorolt hatásáról (például: *Berck és szerzőtársai*, 2008, *Chevalier és szerzőtársai*, 2003; *MacDonald*, 2000; *Pesendorfer*, 2002). A tanulmány kiegészíti korábbi munkánkat,

---

*Fertő Imre*, a Budapesti Corvinus Egyetem Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszékének egyetemi tanára, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.  
E-mail cím: imre.ferto@uni-corvinus.hu, fert@econ.core.hu.

*Bakucs Lajos Zoltán*, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.  
E-mail cím: bakucs@econ.core.hu.

amelyik az árleszállítások és a kiskereskedelmi árak változását vizsgálta a tejtermékek esetében (*Fertő és Bakucs, 2009*).

A cikk elsődleges célja az árleszállítások jelenségére kidolgozott alternatív elméleti előrejelzések empirikus tesztelése a dobozos és a tartós tej példáján. A következőkben először áttekintjük az árleszállítási akciók vagy leértékelések elméleti magyarázatait. Ezt követően a dobozos és a tartós tej példáján ellenőrizzük az árleszállítás elméleteiből származtatható fontosabb hipotéziseket. Végezetül összefoglaljuk legfontosabb eredményeinket.

### **Az árleszállítás elméletei**

A leértékelés elméleti irodalmának egyik ága a jelenséget időbeli *árdiszkriminációként* modellezi, amely a fogyasztók eltérő preferenciáival és az árakkal kapcsolatos tökéletlen információkon alapul (*Salop, 1977, Salop és Stiglitz, 1982*). A témához kapcsolódó tanulmányok hangsúlyozzák, hogy a vállalatokat az készletű árdiszkrimináció alkalmazására, hogy a fogyasztók bizonyos csoportjai nagy mennyiségben vásárolnak, amikor az árak alacsonyak, majd a termékeket otthon tárolják (*Conlisk és szerzőtársai, 1984, Pesendorfer, 2002, Sobel, 1984*).

Az irodalom másik ága szerint a vállalatok *kevert stratégiát követnek* az árak meghatározásakor (*Shilony, 1977, Varian, 1980, Lal, 1990, Lal és Villas-Boas, 1998*). A legtöbb modell ebben a szakirodalmi csoportban azt feltételezi, hogy legalább két vagy több típusú fogyasztó létezik, változó keresési költséggel. Például a jól informált fogyasztók keresési költsége nulla, míg a többi fogyasztónak jelentős keresési költsége van. A különböző elméletekből számos ellenőrizhető hipotézis származtatható, ezekből kettőt emelünk ki, amelyeket az empirikus vizsgálat során részletesebben is megvizsgálunk.

#### *1. hipotézis: A leértékelési akciók meghatározott áreloszlást okoznak a piacon*

*1a.* Az árak eloszlása folytonos (valószínűleg harang alakú). *Shilony* [1977] és *Varian* [1980] egy statikus modellt mutatnak be, amelyben az eladóknak kevert stratégiája van. Ebben a modellben a leértékelést az magyarázza, hogy a fogyasztók az informáltság tekintetében különböznek egymástól, a kereskedők azokért a fogyasztókért versengenek, akik csak alacsony áron hajlandók vásárolni. Az oligopolista kereskedők homogén terméket értékesítenek kevert stratégiát alkalmazva, ahol az alacsony árakat úgy állapítják meg időnként, hogy azokat a fogyasztókat vonzzák, akik csak alacsony áron hajlandók vásárolni. Ha a játékot függetlenül megismételjük több perióduson át, akkor a kevert stratégia egy explicit áringadozáshoz vezet, amelynek folytonos valószínűségi eloszlása van. A vállalatok riválisaikkal versenyezve inkább csökkentik az árak, mint hogy árdiszkriminációs stratégiát kövessenek. Mivel a fo-



gyasztók nem különböznek egymástól abban a tekintetben, hogy mennyit hajlandók várni, illetve hogyan értékelik a terméket, ezért az árváltozások nem diszkriminálnak a fogyasztók között. Az árcsökkenések véletlen módon fordulnak elő, ezért nem valószínű, hogy a vállalatok azonos időben csökkentik az árakat, ezért az árak nem korreláltak és előre sem jelezhetők (*Villas-Boas*. 1995).

*Ib.* Az áraknak sima eloszlása van egy sűrűsödési ponttal a legmagasabb ár körül. *Conlisk* és szerzőtársai [1984] tanulmánya kimutatja, hogy az árcsökkentés a tartós termékek esetében az árdiszkrimináció egyik eszköze lehet olyan fogyasztókkal szemben, akik relatíve türelmetlenek és árrugalmatlan keresletük van. A szerzők monopóliummodelljükben ciklikus árstratégiát alkalmaznak. A periodikus leértékelés azokat a fogyasztókat célozza meg, akiknek rezervációs áraik relatíve alacsonyak, míg a magas árakkal jellemezhető időszakok a relatíve magas rezervációs árakkal rendelkező fogyasztókat veszik célba. Az idevágó irodalom azt vizsgálja, hogy miért csökkennek az árak időnként (*Stokey*, 1979 és 1981), azaz a tartós jóságok intertemporális árdiszkriminációját. Ezek a modellek azonban nem magyarázzák meg az időszakos leértékelések jelenségét.

*Sobel* [1984] fix számú eladóval bővíti ki *Conliks* és szerzőtársai [1984] modelljét, akik homogén termékeket gyártanak. A fogyasztók különböznek egymástól a homogén termék iránti preferenciáikban, továbbá minden periódusban belépnek a piacra, majd miután vásároltak, kilépnek a piacról. Az eladók változtatják az árakat, az időszak nagy részében magas árakat állapítanak meg, majd alkalmasszerűen csökkentik azokat, hogy eladjanak az alacsony rezervációs árral jellemezhető fogyasztók relatíve nagy csoportjának. A modell döntő feltevése, hogy a fogyasztóknak különböző időpreferenciáik vannak, amelyek korrelálnak a preferenciák intenzitásával. A modell másik érdekes tulajdonsága, hogy mindegyik üzlet ugyanabban az időben és ugyanarra a szintre csökkenti az árakat. A vállalatok kezdetben magas árat állapítanak meg, és mindegyik vállalat a magas készletezésű („lojális”) fogyasztónak ad el. Az idő múlásával, amikor már nagyszámú alacsony tárolási költségű fogyasztó lép be a piacra, jövedelmező az árakat csökkenteni, hogy ezekért a fogyasztókért versenyezzenek. A vállalatok ezt követően ismét emelik az árat, és új ciklus kezdődik.

*Pesendorfer* [2002] modelljében a fogyasztók egy csoportja minden periódusban fogyaszt egy egységnyi jóságot, és nem tárolja azt a terméket, míg más fogyasztók készleteznek, és akkor fogyasztanak, amikor az árak magasak. A készletező fogyasztók csak akkor vásárolják a terméket, amikor annak ára meghatározott küszöb alá esik.

## *2. hipotézis: Az árat a kiskereskedőkkel szemben inkább a feldolgozók állapítják meg*

Az árdiszkrimináció és a leértékelések játékelméleti modelljeinek többsége expliciten vagy impliciten azt feltételezi, hogy a feldolgozók határozzák meg, hogy mi-

kor történik a leértékelés. Az elmúlt két évtizedben azonban a kiskereskedelmi láncok erős koncentrációja következtében egyre nyilvánvalóbbá vált a kiskereskedők piaci erőfölénye a feldolgozókkal szemben. *Villa-Boas* [2007] empirikus eredményei szerint a kiskereskedők sokkal nagyobb valószínűséggel határozzák meg az átlagos kiskereskedelmi árakat, mint a feldolgozók. *Lal* [1990] és *Pesendorfer* [2002] megjegyzik, hogy a feldolgozóknak gyenge a motivációjuk ahhoz, hogy leszállítási akciót kezdeményezzenek a kiskereskedőknél, amelyet azok könnyen ignorálhatnak. Ezért arra számítunk, hogy a kiskereskedelmi láncok nagyobb valószínűséggel kezdeményeznek árleszállítást, mint a feldolgozók.

*3. hipotézis: Az árak időbeni eloszlása különböző a tartós és a romlandó termékek között*

Ha a feldolgozók határozzák meg az árleszállítási akciót, és az árérzékeny fogyasztók preferálják az egyes márkákat, akkor a feldolgozók a periodikus, azonban ritka árleszállításokkal kiszoríthatják ezeket a fogyasztókat a piacról tartós termékek vásárlására ösztönözve őket. Az ilyen stratégia azonban nem megfelelő az olyan fogyasztók számára, akik nem tudják tárolni a termékeket. *Varian* [1980] modelljében a homogén, nem tárolható termékek árleszállításának ideje véletlenszerűen alakul. *Sobel* [1984] és *Pesendorfer* [2002] tartós jóságokra vonatkozó elméletei szerint az árak változása előre jelezhető, az árak simán csökkennek, majd hirtelen ugrással emelkednek, és a ciklus kezdődik előlről. *Pesendorfer* [2002] másik modelljében a tartós jóságok esetében az árleszállítás valószínűsége növekszik az utolsó akció óta eltelt idő növekedésével.

*4. hipotézis: A leértékeléseknek meghatározott időrendje van a vállalatok között*

*4a.* A leértékelések véletlenszerűek az egyes vállalatok között (*Shilony*, 1977 és *Varian*, 1980)

*4b.* A leértékelés valószínűsége nő az utolsó leértékelés óta eltelt idő növekedésével (*Pesendorfer*, 2002)

*4c.* Az egyik vállalat (kiskereskedelmi lánc) leértékelésének időpontja befolyásolja a másik vállalat leértékelésének időpontját

*4d.* A vállalatok szimultán módon csökkentik áraikat (*Sobel*, 1984)

Az eredmények ismertetése előtt röviden bemutatjuk az adatokat. A tejtermékek kiskereskedelmi árának elemzése során az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) adatbázisát használjuk. Az adatbázis két terméket tartalmaz: a 2,8 százalékos zsírtartalmú pasztörözött 1 literes polytejet és a 2,8 százalékos zsírtartalmú pasztörözött 1 literes dobozos tejet nyolc nagy kiskereskedelmi láncnál (Auchan, CBA, Coop, Cora, Interspar, Metro, Plus, Tesco). Vizsgálatunk időtartama a 2005 januárja és a 2008 36. hete közötti periódus, így a minta mindkét termék esetében 192 megfigyelést tartalmaz kiskereskedelmi lánconként.

*A leértékelés lehetséges empirikus megközelítése*

A kiskereskedelmi árak első fontos tulajdonságát az adott termék „normál” árával jellemezhetjük. A nemzetközi irodalmat követve a tej „normál” kiskereskedelmi árát az árak móduszával definiáljuk a vizsgált periódusban. (E mögött a következő implicit feltevés áll: minden terméknek van egy „normál” ára egy adott időszakban. Annak érdekében, hogy az árváltozásokat össze tudjuk hasonlítani termékeken belül és termékek között, hasznos, ha az adott termékárakat elosztjuk az adott termékár valamilyen átlagos mérőszámával. A nemzetközi irodalom általában a móduszt használja erre a célra. Ezért a skálázott termékárát ( $P_{jt}$ ) a következő módon határozzuk meg:

$$P_{jt} = \frac{r_{jt}}{r_{j,módusz}}$$

*ahol:*  $r_{jt}$  a  $j$  termék ára  $t$  időpontban és  $r_{j,módusz}$  e termék árának a módusza a vizsgált időszakban.

A leértékelések meghatározásának következő lépése, hogy megvizsgáljuk, vajon az árcsökkenések többsége „átmeneti” leértékelés-e [például: *Pesendorfer* (2002), *Hosken* és *Reiffen* (2004a), *Berck* és szerzőtársai (2008)]. Ennek érdekében az árak idősorainak első differenciáját elemezzük. Pontosabban megvizsgáljuk, hogy az árváltozások  $t$  és  $t+1$  hét között hogyan alakulnak, amikor az árak  $t$  és  $t-1$  hét között csökkentek. Ha az árcsökkenés inkább átmeneti, mint tartós jelenség, akkor az árak  $t$  és  $t+1$  hét között emelkednek. Ellenkező esetben, ha az árak változása  $t$  és  $t+1$  hét között nulla vagy csökkenő, akkor ez arra utal, hogy az árváltozások a kiskereskedők költségeinek (és/vagy a feldolgozók költségeinek) tartós változását jelenthetik. Az *I. táblázat* tanúsága szerint az árak csökkenését jelentős részben az árak emelkedése követte mindkét termék esetében (43–48 százalék).

**Az árváltozások iránya az árcsökkenést követően**  
(Százalékban)

	A megfigyelések százalékában, amikor	
	van árnövekedés	nincs változás
	az árcsökkenés után	
Tartós tej	43,7	36,2
Dobozos tej	48,3	31,3

*Forrás:* Saját számítás az AKI adatbázisa alapján.

Ezek az eredmények a leértékelés jól használható definícióját sugallják. *Hosken* és *Reiffen* [2004a] cikkét követve a következőképpen határozhatjuk meg a leértékelést. Ha az árak legalább egy meghatározott arányú esését (például: 10 vagy 20 százalék)  $t$  és  $t-1$  periódus között az áraknak legalább hasonló mértékű emelkedése követi a  $t$  és  $t+1$  közötti időszakban. A 2. táblázat a „leértékelések” gyakoriságát mutatja 10 és 20 százalékos küszöbérték mellett. A leértékelések aránya 10 százalékos küszöbértéket alkalmazva a megfigyelések 7–8 százaléka között ingadozik mindkét termék esetében. Ez az arány töredékére csökken, ha a küszöbértéket 20 százalékra emeljük.

**A leértékelések aránya a megfigyelések**  
**százalékában 10 és 20 százalékos küszöb mellett**  
(Százalékban)

	10 százalék	20 százalék
Tartós tej	7,8	1,6
Dobozos tej	7,3	0,0

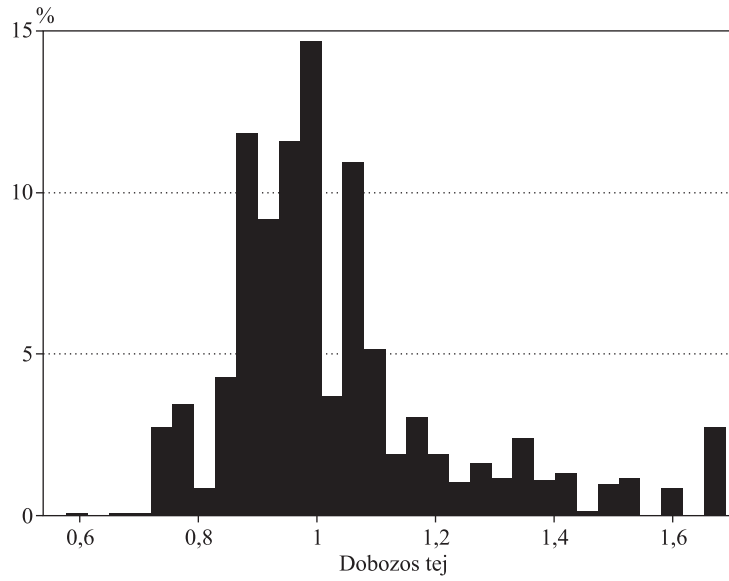
*Forrás:* Saját számítás az AKI adatbázisa alapján.

*A hipotézisek tesztelése*

1. hipotézis: Az árak eloszlása

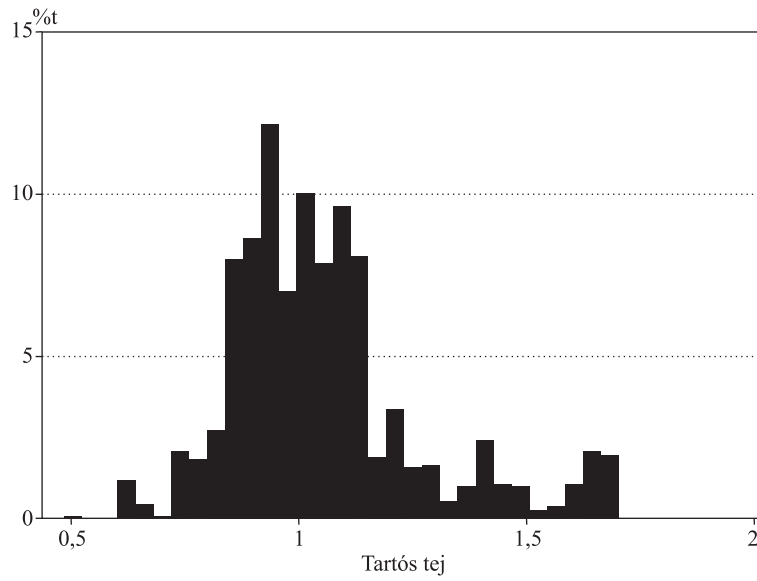
A tartós és a dobozos tej skálázott árának gyakorisági eloszlását mutatja az 1. és a 2. ábra. Eredményeink arra utalnak, hogy az árak eloszlása nem harang alakú (1a. hipotézis), a módusznál alacsonyabb árnál van a sűrűsödési pont (1b. hipotézis).

**A dobozos tej árának gyakorisági eloszlása**



Forrás: Saját számítás az AKI adatbázisa alapján.

**A tartós tej árának gyakorisági eloszlása**



Forrás: Saját számítás az AKI adatbázisa alapján.

## A dobozostej-árak korrelációja üzletlánconként

Korrelációs együttható										
Prob.	Auchan	CBA	Cora	Coop	Interspar	Match	Plusz	Tesco		
Auchan	1,000									
<i>p</i> -érték	–									
CBA	0,792	1,000								
<i>p</i> -érték	0,000	–								
Cora	0,793	0,792	1,000							
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	–							
Coop	0,717	0,886	0,716	1,000						
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	–						
Interspar	0,523	0,714	0,485	0,753	1,000					
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	–					
Match	0,749	0,938	0,757	0,954	0,741	1,000				
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–				
Plusz	0,728	0,904	0,732	0,985	0,748	0,9660	1,000			
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–			
Tesco	0,784	0,778	0,756	0,708	0,515	0,712	0,710	1,000		
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–		

Forrás: Saját számítások az AKI adatbázisa alapján.

## A tartótejj-árak korrelációja üzletlánconként

Korrelációs együttható									
Prob.	Auchan	CBA	Cora	Coop	Interspar	Match	Plusz	Tesco	
Auchan	1,000								
<i>p</i> -érték	–								
CBA	0,720	1,000							
<i>p</i> -érték	0,000	–							
Cora	0,814	0,730	1,000						
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	–						
Coop	0,696	0,844	0,764	1,000					
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	–					
Interspar	0,674	0,713	0,762	0,809	1,000				
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	–				
Match	0,705	0,848	0,732	0,944	0,762	1,000			
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–			
Plusz	0,651	0,820	0,742	0,969	0,807	0,949	1,000		
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–		
Tesco	0,850	0,765	0,812	0,739	0,727	0,728	0,701	1,000	
<i>p</i> -érték	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	–	

Forrás: Saját számítások az AKI adatbázisa alapján.

## 2. hipotézis: a leértékelések korrelációja az egyes láncok között

Második hipotézisünk, hogy a kiskereskedőkkel szemben inkább a feldolgozók állapítják meg az árleszállítás idejét. Amennyiben rendelkezünk az egyes üzletláncokban érvényes beszállítói/feldolgozói árakkal, akkor ezek korrelációs vizsgálata egyértelműen utalna arra, hogy vajon az árleszállításokat a feldolgozók vagy a kiskereskedők kezdeményezik-e. Mivel azonban nem rendelkezünk egyes üzletláncokra érvényes feldolgozói árakkal, kénytelenek vagyunk közvetett módon vizsgálni a hipotézist. Amennyiben valóban a feldolgozók állapítják meg az árleszállítás idejét, akkor azt várjuk, hogy az árleszállítások az egyes boltokban, kiskereskedelmi láncokban egymástól függetlenül történnek. Ha viszont a kiskereskedelem határozza meg az árleszállítás idejét, ahogy ezt az újabb empirikus eredmények sugallják, akkor az árak az egyes láncok között egymással korrelálnak. Az üzletláncokban megfigyelt árak közötti kapcsolat szorosságát a korrelációs együtthatóval mérjük. A 3. és 4. táblázatban a dobozostej-, illetve a tartóstej-árakra számolt statisztikák találhatóak. Ahogyan vártuk, a kapcsolat minden esetben pozitív előjelű, szignifikáns, mértéke azonban különbözik. A dobozostej-árak esetében 0,48 (Interspar és Cora) és 0,98 (Plus és Coop) között szóródik. Főleg a városközpontokban található, jellemzően kisebb alapterületű üzlethálózatok árai között szoros (90% feletti) a kapcsolat: a Coop, Match, CBA, valamint a Plus között. A nagyobb alapterületű hiper- és supermarketek (Tesco, Auchan, Cora, Interspar) árai kevésbé szoros kapcsolatban állnak egyéb hálózatok áraival. Bár az árleszállítási akciókat az összes vizsgált üzletlánc intenzíven reklámozza, elsősorban közvetlenül a lakossághoz eljuttatott újságokon, szórólapokon keresztül, úgy tűnik, az üzletek közötti fizikai távolság szerepe az árfelfedezésben ettől még nem csökken. A nagy alapterületű, a városközponttól, valamint egymástól távol eső hipermarketek termékei esetében az alacsonyabb korrelációs együttható a magasabb árfelfedezési költségekkel magyarázható. Ezzel szemben a naponta útba ejtett, „sarki” élelmiszerboltok kénytelenek szorosabban követni egymás árait, hiszen az árfelfedezési költségek kisebbek a városközpontokban levő üzletek esetében.

## 3. hipotézis: A termék tartósságával az árak eloszlása változik

Feltételezésünk szerint a tartós tej inkább tekinthető tartós terméknek, mint a dobozos tej, ezért mintánk alkalmas a harmadik hipotézis tesztelésére. Az árak eloszlásának grafikus vizsgálata azonban nem mutat szignifikáns különbséget a dobozos és a tartós tej között (lásd az 1. és a 2. ábrát). Az árak eloszlásának aszimmetriáját formálisan is teszteltük, úgy, hogy összehasonlítottuk a megfigyelések arányát, amelyek a módusz alatt vagy fölött voltak egy bizonyos küszöbértéket meghaladva. Hosken és Reiffen [2004a] tanulmányát követve a leértékelés két „szintjét” vizs-



gáltuk, nevezetesen azt, amikor az árak legalább 10 százalékkal, illetve legalább 20 százalékkal kisebbek voltak a módusznál. Kiszámítottuk a különbséget azon megfigyelések aránya között, amelyekben az árak legalább 10, illetve 20 százalékkal voltak a módusz alatt, viszonyítva azon megfigyelések arányához, amelyekben az árak a móduszhoz képest legalább 10, illetve 20 százalékkal magasabbak voltak. Eredményeinket az 5. táblázat mutatja. Számításaink részben megerősítik a grafikonokból levonható egyik következtetést. Az árak eloszlása mindkét termék esetében 20 százalékos küszöbnél aszimmetrikus. Számításaink 10 százalékos küszöb mellett azonban azt sejtetik, hogy az áreloszlás különböző a két termék között.

5. táblázat

**Az áreloszlás arányainak különbsége  
10 százalék vagy 20 százalék küszöbérték mellett  
(Százalék)**

	10 százalék			20 százalék		
	módusz alatt	módusz fölött	Z próba	módusz alatt	módusz fölött	Z próba
Tartós tej	20,5	31,3	0,000	6,4	18,2	0,000
Dobozos tej	23,4	23,6	0,911	6,4	16,2	0,000

*Forrás:* Saját számítások az AKI-adatbázis alapján.

4. hipotézis: A leértékelések időbelisége

4a. Előző elemzésünk az árak eloszlásáról erős kétségeket támaszt a 4a. hipotézissel kapcsolatban, amelyik azt állítja, hogy az árleszállítások véletlenszerű események.

4b. A múltbéli leárazások határozzák meg a jelenben történő árleszállításokat. Annak érdekében, hogy meghatározzuk, hogy a múltban történt leárazások hogyan befolyásolják a jelen árleszállítási akciót, probit elemzést végeztünk. A modellben a függő változó 1, ha az adott termék az adott héten az árleszállítási akcióban vesz részt, egyébként nulla. Fő magyarázó változónk a két árleszállítási akció között eltelt hetek száma. Megvizsgáltuk, hogy van-e a kiskereskedelmi láncnak specifikus hatása, ezért kontrollváltozóként kiskereskedelmi lánc álváltozókat is alkalmaztunk a becslés során, azonban ezek egyike sem volt szignifikáns, és az eredményt sem változtatták meg. Ezért az álváltozók nélküli modell eredményeit mutatjuk be a 6. táblázatban. Számításaink szerint az idő múlásával egyre kevésbé valószínű, hogy az adott héten árleszállítás történik az adott kereskedelmi láncban. Ennek oka lehet, hogy az árleszállítások gyakorisága elég ritka (lásd a 2. táblázatot), ezért ha

egy kiskereskedelmi lánc ritkán értékelt le tejet a múltban, akkor egyre kisebb a valószínűsége, hogy a jelenben teszi ezt meg. Összefoglalva, eredményeink hasonlóak Berck és szerzőtársai [2008] becsléseihez, és nem támogatják Pesendorfer [2002] előrejelzését.

6. táblázat

**Probit modell: a leértékelések valószínűsége az idő múlásával**

	Dobozos tej	Tartós tej
Eltelt hetek	-0,009*	0,025***
Konstans	-1,402***	-1,715***
Pseudo R <sup>2</sup>	0,0020	0,0229
N	1392	1504

Megjegyzés: \* 10 százalékos, \*\*\* 1 százalékos szignifikanciaszint.

Forrás: Saját számítások az AKI adatbázisa alapján.

7. táblázat

**A Granger-oktsági teszt eredményei dobozostej-árak esetén**

Üzletlánc ára	Granger okozza	Üzletlánc árát	Prob.*
Auchan	→	Cora	0,0028
CBA	→	Auchan	0,0036
	→	Match	0,0250
Cora	→	Auchan	0,0355
	→	Tesco	0,0078
COOP	→	Plus	0,0426
Interspar	→	CBA	0,0235
	→	Cora	0,0264
	→	COOP	0,0147
	→	Plus	0,0537
Match	→	CBA	0,0023
	→	COOP	0,0189
	→	Plus	0,0057
Plus	→	Match	0,0119
Tesco	→	Auchan	0,0456
	→	CBA	0,0263

\* A próba nullhipotézise, hogy  $X$  üzletlánc ára nem okozza  $Y$  üzletlánc árát.

Forrás: Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

4c. Szemügyre vesszük, hogy a kiskereskedelmi láncok befolyásolják-e egymás árképzését a dobozos tej, illetve a tartós tej esetében. A vizsgálat elemzéséhez VAR-modelleket becsültünk, az AIC-kritérium által választott késleltetésekkel. Ez jellemzően 1 vagy 2 volt az üzletláncok közötti árkapcsolatot leíró, és 2 vagy 3 az üzletláncokon belüli árkapcsolatot vizsgáló VAR-modellekben. A 7. táblázat a dobozostej-árak közötti, míg a 8. táblázat a tartóstej-árak közötti oksági kapcsolatokat mutatja be.

A korrelációs elemzésben megfigyelt duális struktúra az oksági táblázatokból is kitűnik. A dobozos tej esetében megfigyelhető az Auchan, Cora és Tesco, vagyis a „nagyok” közötti oksági kapcsolat (kétirányú az Auchan és Cora között, egyirányú a Corától a Tesco és a Tescótól az Auchan felé), valamint a „kicsik”, Coop, Plus, CBA, Match és valamennyire az Interspar közötti nagyrészt kétirányú oksági kapcsolat. Az Interspar árazása gyengén exogén, a változót önmaga késleltetett értékein kívül más üzletlánc árképzése látszólag nem befolyásolja. Másrészt azonban az Interspar dobozostej-árai befolyásolják a CBA, Cora, Coop, Plus – vagyis a legtöbb – üzletláncot.

8. táblázat

#### A Granger-oksági teszt eredményei tartóstej-árak esetén

Üzletlánc ára	Granger okozza	Üzletlánc árát	Prob.*
Auchan	→	Cora	0,0039
	→	Plus	0,0919
	→	Tesco	0,0000
CBA	→	Tesco	0,0073
Cora	→	Auchan	0,0658
	→	CBA	0,0313
	→	Interspar	0,0271
	→	Plus	0,0381
COOP	→	Plus	0,0635
Interspar	→	Cora	0,0358
	→	Plus	0,0140
	→	Tesco	0,0457
Match	→	COOP	0,0358
	→	Plus	0,0000
Plus	→	CBA	0,0759
Tesco	→	Auchan	0,0001

\* A próba nullhipotézise, hogy  $X$  üzletlánc ára nem okozza  $Y$  üzletlánc árát.

Forrás: Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

A tartóstej-árak esetében kevésbé egyértelmű a hipermarketek és jellemzően belvárosi kisebb alapterülettel rendelkező üzletláncok árokságának a különállása. A Cora és az Auchan, valamint a Tesco és az Auchan között kétirányú, az Auchan és a Tesco között azonban egyirányú oksági kapcsolat van a Tesco irányába. Ugyanakkor a Tesco árait az Interspar is befolyásolja, a Match árai viszont gyengén exogének, csak saját múltbeli értékeire reagál. A Cora tartós tej árai befolyásolják a legtöbb üzletlánc (Auchan, CBA, Interspar, valamint Plus) árait. Ahogy a dobozos tejek esetében, itt is általában kétirányú oksági kapcsolat van a kisebb üzletláncok árai között. Az eredmények értelmezésekor szükséges azonban figyelembe venni, hogy az oksági kapcsolatok alakulása nagymértékben változik a választott késleltetéstől, ami az alkalmazott modellszelekciós kritérium függvénye.

9. táblázat

**Dobozostej-ár esetében ADF-egységgyöktesztek üzlethálózatonként**

Változó Ár	Késleltetés konstans (késleltetés konstans és trend)	Prob.* (konstans)	Prob.* (konstans és trend)
Auchan	4 (2)	0,5518	0,0064
$\Delta$ Auchan	3 (3)	0,0000	0,0000
CBA	1 (1)	0,6040	0,3309
$\Delta$ CBA	1 (1)	0,0000	0,0000
Cora	9 (2)	0,5574	0,0088
$\Delta$ Cora	8 (8)	0,0000	0,0000
COOP	10 (10)	0,9953	0,9444
$\Delta$ COOP	9 (9)	0,0000	0,0000
Interspar	8 (8)	0,5559	0,3913
$\Delta$ Interspar	7 (7)	0,0000	0,0000
Match	2 (2)	0,9419	0,6152
$\Delta$ Match	1 (1)	0,0000	0,0000
Plus	1 (1)	0,9016	0,6077
$\Delta$ Plus	0 (0)	0,0000	0,0000
Tesco	3 (1)	0,2907	0,0001
$\Delta$ Tesco	5 (5)	0,0000	0,0000

\* A nullhipotézis, hogy a változó egységgyököt tartalmaz.

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

**Tartóstej-ár esetében ADF-egységgyöktesztek üzlethálózatonként**

Változó	Késleltetés konstans (késleltetés konstans és trend)	Prob.* (konstans)	Prob.* (konstans és trend)
Auchan	3 (1)	0,4180	0,0103
$\Delta$ Auchan	5 (0)	0,0000	0,0000
CBA	0 (0)	0,4607	0,6139
$\Delta$ CBA	0 (0)	0,0000	0,0000
Cora	7 (0)	0,7286	0,0000
$\Delta$ Cora	6 (6)	0,0000	0,0000
COOP	6 (6)	0,8727	0,6249
$\Delta$ COOP	5 (5)	0,0000	0,0000
Interspar	2 (3)	0,8314	0,1363
$\Delta$ Interspar	1 (1)	0,0000	0,0000
Match	1 (1)	0,8743	0,4484
$\Delta$ Match	0 (0)	0,0000	0,0000
Plus	1 (1)	0,8352	0,4173
$\Delta$ Plus	1 (3)	0,0000	0,0000
Tesco	4 (1)	0,6237	0,0003
$\Delta$ Tesco	3 (3)	0,0000	0,0000

\* A nullhipotézis, hogy a változó egységgyököt tartalmaz.

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

4d. Az alternatív hipotézis szerint az árleszállítások szimultán módon történnek. A párhuzamos árleszállítások hipotézisét az egyszerű számbavétel cáfolja, azaz a vizsgált periódusban mindössze három alkalommal húszszázalékos küszöbérték mellett fordult elő olyan eset, amikor legalább két kiskereskedelmi lánc ugyanabban az időben tartott árleszállítást. Tízszázalékos küszöbérték mellett egyetlen esetben sem találtunk azonos időben történő árleszállítást. Azonban az adatok mélyebb idősoros elemzése ennél pontosabb képet ad az árleszállítások időbeliségéről. A vizsgált ársorozatok idősor tulajdonságainak a vizsgálata lesz az empirikus elemzés következő lépése. Amennyiben a vizsgált kiskereskedelmi láncok szimultán módon tartanak árleszállítási akciót, azt várjuk, hogy az egyes üzletláncokban megfigyelt árak hosszú távon, időben együtt mozognak, ökonometriai szakszóval kointegrálnak. Két vagy több idősort kointegrálnak tekintünk, amennyiben empirikusan modellezhető

hosszú távú kapcsolat vagy kapcsolatok léteznek közöttük. A kointegrációelemzés első lépése az ársorozatok idősor-tulajdonságának a vizsgálata, vagyis hogy a sorozatok stacionáriusak-e vagy sem. Empirikus kutatások azt mutatják, hogy áradatok esetében jellemzően a stacionaritás nullhipotézist el kell utasítanunk. A gyakorlatban a stacionaritásvizsgálat ekvivalens az idősorban található egységgyökök számának meghatározásával.<sup>1</sup> Számos egységgyökpróba ismert az irodalomban, jelen tanulmányban a leggyakrabban alkalmazott bővített Dickey–Fuller-, valamint az esetleges strukturális törések hatását is figyelembe vevő Perron-féle egységgyökpróbákat használjuk. A 9. és 10. táblázat az ADF-egységgyöktesztek eredményeit mutatja be a dobozostej-, valamint a tartóstej-árakra. Hogy az integráció rendjét (nulla, első vagy másod) megállapíthassuk, a próbákat a változók első differenciáira is elvégezzük. Az AIC-modellszelekciós kritériumot alkalmaztuk a késleltetés kiválasztására. A teszteket két determinisztikus specifikációval, konstanssal, illetve konstanssal és trenddel végeztük. A próbaregressziók nagy részében a konstans és a trend is szignifikáns volt.

Az egységgyökpróba eredményei vegyes képet mutatnak. Csak konstans specifikációval az összes árváltozó tartalmaz egységgyököt, míg konstans és trendspecifikációval az Auchan, a Cora és a Tesco úgy dobozos, mint tartós tej árai trendstacionáriusak. Az adatok töréspontra utalnak, ezért megvizsgáljuk sorozatainkat strukturális törést is figyelembe vevő Perron-féle egységgyöktesztekkel is. Az eredményeket a 11. és 12. táblázat mutatja be.

Amennyiben a strukturális törést is figyelembe vesszük (amely magasan szignifikáns mindegyik egységgyökteszt-regresszióban), az ADF-teszt eredményeivel ellentétben az összes vizsgált dobozostej-ársorozatban találunk egységgyököt. A strukturális törés négy esetben a 160. vizsgált hét körül (2007. december), három esetben a 144. héten (2007. október) és egy a 177. héten (2008. május) következett be. A tartós tej esetében a töréspont figyelembevételével végzett egységgyöktesztek mindegyik változóban találnak egységgyököt. A töréspont a CBA tartóstej-ár kivételével az összes többi üzletlánc ára esetében szignifikáns. A töréspontok három esetben a 144. héten (2007. október), kétszer a 160. héten (2007. december) és egyszer a 103. (2006. decembere), illetve 185. héten (2008. július) következtek be. Mindkét tejár esetében a legtöbb szignifikáns töréspont a tavalyi év decemberében bekövetkezett hirtelen nyersanyaghiány miatt fellépő áremelkedést tükrözi. A 2008. júliusára megállapított töréspont statisztikai jelentősége megkérdőjelezhető, hisz a töréspont utáni periódusra csak pár megfigyelés maradt. Az, hogy az összes ársorozat egységgyököt tartalmaz, azt jelenti, hogy az árképzésnek nincs állandó középértéke, illetve varianciája. Vagyis az átlagár időben változik, mértéke és gyakorisága pedig az éppen aktuális értékesítési stratégia függvénye.

<sup>1</sup> Az egységgyök-, valamint a kointegrációelméletet ökonometriai szakkönyvek, például Darvas [2004] vagy Maddala és Kim [1998] részletesen tárgyalják.

**Dobozostej-ár Perron-féle egységgyöktesztekkel  
strukturális törés mellett üzlethálózatonként**

Változó	Teszt statisztika*	Késleltetés	Töréspont (t-statisztika)
Auchan	-2,541	2	160 (38,83)
CBA	0,262	2	177 (-94,95)
Cora	-2,349	2	160 (43,32)
COOP	0,057	10	144 (116,18)
Interspar	-2,716	8	168 (83,05)
Match	-0,872	3	144 (132,28)
Plus	-1,388	2	144 (130,93)
Tesco	-2,395	3	158 (44,76)

\* A nullhipotézis, hogy a változó egységgyököt tartalmaz, az 5%-os kritikus érték: 2,88.

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

**Tartóstej-ár Perron-féle egységgyöktesztekkel  
strukturális törés mellett üzlethálózatonként**

Változó	Teszt statisztika	Késleltetés	Töréspont (t-statisztika)
Auchan	-2,065	2	160 (42,30)
CBA	-1,677	0	22 (-1,756)
Cora	-1,651	7	185 (50,62)
COOP	-1,376	6	144 (116,85)
Interspar	-1,295	2	103 (66,97)
Match	-1,387	6	144 (81,11)
Plus	-1,345	5	144 (107,02)
Tesco	-1,573	4	160 (49,63)

\* A nullhipotézis, hogy a változó egységgyököt tartalmaz, az 5 százalékos kritikus érték: -2,88.

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

Mivel megállapítottuk, hogy az árváltozók nem stacionáriusak, Johansen-féle kointegrációs tesztekkel vizsgáljuk a dobozostej-árak (lásd a 13. táblázatot), valamint a tartóstej-árak (lásd a 14. táblázatot) közötti kointegrációs kapcsolatot, hogy megállapítsuk, van-e hosszú távú kapcsolat a különböző üzletláncok árai között, vagyis, hogy időben együtt vagy egymástól függetlenül mozognak. A táblázatok a lehetséges kointegrációs vektorok számát, a maximum likelihood-becslés mátrixsajátértékét, a nyomstatisztikát és annak 5 százalékos szignifikanciaszint melletti kritikus értékét, valamint az adott sorra vonatkozó maximum vektorszám szignifikanciáját tartalmazzák. A 13. táblázat eredményei azt mutatják, hogy van hosszú távú modellezhető kapcsolat az áruházláncok dobozostej-árai között. 5 százalékos szignifikanciaszint mellett négy, 10 százalékos szignifikanciaszint mellett 5 kointegrációs vektort talál a Johansen-teszt. A dobozos tejhez hasonlóan, az üzletláncokban megfigyelt tartóstej-árak is kointegráltak két kointegrációs vektorral. A több kointegrációs vektor magasabb fokú árak közötti integráltságot jelent. Eredményeink azt mutatják, hogy a nyolc vizsgált áruházlánc dobozostej-árai jobban integráltak, mint a tartóstej-árak. Egyrészt a dobozos tej romlandósága, illetve az ebből következő gyors áruforgás, valamint árazás, másrészt a tartós tej értékesítésére jellemző „akciós” értékesítési stratégia magyarázhatja ezt az eredményt.

13. táblázat

#### Dobozostej-árak közötti Johansen-féle kointegrációvizsgálat

Kointegrációs vektorok száma	Sajátérték	Nyomstatisztika	5 százalékos kritikus érték	Prob.*
Nulla	0,338	285,626	169,599	0,0000
Maximum 1	0,286	207,065	134,678	0,0000
Maximum 2	0,238	142,969	103,847	0,0000
Maximum 3	0,192	91,207	76,972	0,0028
Maximum 4	0,114	50,613	54,079	0,0984
Maximum 5	0,089	27,589	35,192	0,2602
Maximum 6	0,042	9,750	20,261	0,6643
Maximum 7	0,008	1,567	9,164	0,8611

\*MacKinnon–Haug–Michelis [1999] *p*-értékek.

Forrás: Az AKI adatbázis alapján saját számítások.



**Tartóstej-árak közötti Johansen-féle kointegrációvizsgálat**

Kointegrációs vektorok száma	Sajátérték	Nyomstatisztika	5 százalékos kritikus érték	Prob.*
Nulla	0,329580	222,5254	169,5991	0,0000
Maximum 1	0,258447	146,5537	134,6780	0,0083
Maximum 2	0,189292	89,74196	103,8473	0,2942
Maximum 3	0,093766	49,87102	76,97277	0,8572
Maximum 4	0,070082	31,16395	54,07904	0,8767
Maximum 5	0,053064	17,35871	35,19275	0,8707
Maximum 6	0,026347	6,999293	20,26184	0,8973
Maximum 7	0,010087	1,926261	9,164546	0,7923

\* MacKinnon–Haug–Michelis [1999] *p*-értékek.

Forrás: Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

**Dobozostej-ár panelegységgyök próbái**

Próba	Prob. Konstans	Prob. Konstans és trend
Null: Egységgyök (közös egységgyökfolyamatot feltételez)		
Levin–Lin–hu t	0,469	0,999
Breitung t-stat	–	1,000
Null: Egységgyök (egyéni egységgyökfolyamatot feltételez)		
Im–Pesaran–Shin W-stat	0,194	0,1431
ADF–Fisher Chi-négyzet	0,508	0,110

Forrás: Az AKI adatbázis alapján saját számítások.

Elemzésünk utolsó részében – kihasználva a panelmódszerek adta robusztusabb statisztikai elemzés lehetőségét – megvizsgáljuk a dobozostej-, illetve tartóstej-árak közötti integrációt. Ha az adatokat panelbe rendezzük, 8 kategóriát, 194 időpontot, azaz változónként 1544 megfigyelést kapunk. Panelben ellenben már csak két változónk marad, a dobozos-, illetve tartóstej-árak. A 15. táblázat több panelegységgyökteszt eredményét foglalja össze a dobozos tej árára vonatkozóan. A tartóstej-árak panelegységgyök-próbáinak eredményeit a 16. táblázat összegzi. A táblázatok első oszlopa a próba típusát, második a konstans specifikációval, a harmadik pedig a konstans és trendspecifikációval végzett tesztek szignifikanciáját mutatja.

**Tartóstej-ár panelegységgyök próbái**

Próba	Prob. Konstans	Prob. Konstans és trend
Null: Egységgyök (közös egységgyökfolyamatot feltételez)		
Levin–Lin–Chu t	0,308	0,974
Breitung t-stat	–	0,999
Null: Egységgyök (egyéni egységgyökfolyamatot feltételez)		
Im–Pesaran–Shin W-stat	0,230	0,012
ADF–Fisher Chi-négyzet	0,553	0,000

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

Az összes próba azt mutatja, hogy a dobozostej-változó bármely specifikáció mellett tartalmaz panelegységgyököt. A tartóstej-változó panelegységgyököt tartalmaz csak konstans specifikációval, és közös egységgyökfolyamatot feltételez, konstans és trendstatisztikával. Egyéni egységgyök-feltétel mellett a konstans és trendspecifikáció elutasítja a panelegységgyök nullhipotézisét. Mivel a tesztek általában egységgyököt állapítottak meg a változók között, megvizsgálhatjuk, létezik-e panelkointegráció a tartós- és dobozostej-árak között.

**Dobozos- és tartóstej-árak közötti panelkointegráció-tesztek**

Próba/statisztika	Tesztstatisztika értéke	Prob.*
Kao		
ADF	–1,968	0,024
Pedroni		
Panel v-statisztika	3,296	0,001
Panel rho-statisztika	–39,376	0,000
Panel PP-statisztika	–17,234	0,000
Panel ADF-statisztika	–20,492	0,000

\* A nullhipotézis, hogy nincs kointegráció.

*Forrás:* Az AKI adatbázisa alapján saját számítások.

A 17. táblázat alapján a nullhipotézist, hogy nincs panelkointegráció a dobozostej-, illetve a tartóstej-változók között, el kell utasítanunk, és megállapíthatjuk, hogy az árpárok kointegráltak. Az a tény, hogy bár a vizsgált kiskereskedelmi láncok

árai nem stacionáriusak, de létezik közöttük hosszú távú kapcsolat, valamint hogy a strukturális töréspontok több kiskereskedő esetében is ugyanarra az időpontra esnek, arra utal, hogy ha nem is feltétlenül szimultán, de egymás leértékelési akcióit a versenytársak figyelemmel kísérik.

## Következtetések

A cikkben a leértékelések elméleteinek különböző hipotéziseit vizsgáltuk a dobozos és a tartós tej példáján kiskereskedelmi lánc szintű adatokat felhasználva. Legfontosabb eredményeink a következők.

Egyrészt az árelszámlások vizsgálata azt sugallja, hogy mindegyik termék esetében elvethetjük az egymással versengő elméletek előrejelzéseit, mind *Varian* [1980], mind *Sobel* és szerzőtársai [1984], illetve *Salop* [1977] hipotézisét.

Másodszor, eredményeink nem támogatják a leértékelés elméletei többségének azt az előrejelzését, hogy az árleszállítási akciókat a feldolgozók határozzák meg.

Harmadszor, az eredmények inkább azt valószínűsítik, hogy nincs szignifikáns különbség a dobozos és a tartós tejek árelszámlása között. A tartós és a dobozos tej esetében a leértékelések gyakorisága közel azonos, függetlenül a küszöbértéktől, ezért nem különböztethetjük meg a romlandó és a tartós termékeket, ahogy azt *Sobel* [1984] vagy *Conlisk* és szerzőtársai [1984] modelljei alapján várhatnánk.

Negyedszer, a leértékelések véletlenszerűségére és szimultán előfordulására nem találtunk egyértelmű bizonyítékot. Szintén elvetettük *Pesendorfer* hipotézisét, hogy a leértékelések valószínűsége nő az utolsó leértékelés óta eltelt idővel. Számításaink leginkább azt a hipotézist támogatták, hogy az üzletek változtatják a nemzeti márkák árleszállítását (*Lal*, 1990).

Összegezve, az árleszállítások létező modelljeinek előrejelzései csak részben konzisztensek a leértékelések néhány aspektusával, ugyanakkor a magyar tejtermékek esetében egyik modell sem képes megmagyarázni a kiskereskedelmi árképzés mindegyik fontos jellemzőjét.

## Hivatkozások

- Berck, P. – Brown, J. – Perloff, J. M. – Villas-Boas, S. B.* [2008]: Sales: Tests of Theories on Causality and Timing. *International Journal of Industrial Organisation*, Vol. 26., No. 6., 1257–1273. o.
- Carman, H. F. – Sexton, R.* [2005]: Supermarket Fluid Milk Pricing Practices in the Western United States. *Agribusiness*, 21., 509–553. o.
- Chevalier, J. A. – Kashyap, A. K. – Rossi, P. E.* [2003]: Why Don't Prices Rise During Periods of Peak Demand? Evidence from Scanner Data. *American Economic Review*, 93., 15–37. o.
- Conlisk, J. – Gerstner, E. – Sobel, J.* [1984]: Cyclic Pricing by a Durable Goods Monopolist. *Quarterly Journal of Economics*, 99., 489–505. o.
- Darvas Zsolt* [2004]: Bevezetés az idősorelemzés fogalmaiba. Egyetemi jegyzet, Budapest.
- Fertő Imre – Bakucs Lajos Zoltán* [2009]: Árleszállítások és a kiskereskedelmi árak változása a tejtermékek piacán. *Közgazdasági Szemle*, 61. évf., 7–8. sz., 634–647. o.

- Hosken, D. – Reiffen, D. [2004a]: Patterns of Retail Price Variation. *Rand Journal of Economics*, Vol. 35., No. 1., 128–146. o.
- Hosken, D. – Reiffen, D. [2004b]: How Retailers Determine Which Products Should Go on Sale: Evidence From Store-Level Data. *Journal of Consumer Policy*, 27., 141–177. o.
- Lal, R. [1990]: Price Promotions: Limiting Competitive Encroachment. *Marketing Science*, 9., 247–262. o.
- Lal, R. – Villas-Boas, J. M. [1998]: Price promotions and trade deals with multi-product retailers. *Management Science*, 44., 935–949. o.
- Li, L. – Carman, H. F. – Sexton, R. [2005]: Grocery Retailer Pricing Behavior for California Avocados with Implications for Industry Promotion Strategies. Selected Paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Providence, Rhode Island, July 24–27.
- MacDonald, J. [2000]: Demand, Information, and Competition: Why Do Food Prices Fall at Seasonal Demand Peaks? *Journal of Industrial Economics*, Vol. 48., No. 1., 27–45. o.
- Maddala, G. S. – Kim, In-Moo [1998]: Unit Roots, Cointegration, and Structural Change. Cambridge University Press.
- Pesendorfer, M. [2002]: Retail Sales: A Study of Pricing Behavior in Supermarkets. *Journal of Business*, 75., 33–66. o.
- Salop, S. C. [1977]. The Noisy Monopolist. *Review of Economic Studies*, 44., 393–406.
- Salop, S. C. – Stiglitz, J. E. [1982] The Theory of Sales: A Simple Model of Equilibrium Price Dispersion with Identical Agents. *American Economic Review*, 72., 1121–1130. o.
- Shilony, Y. [1977]: Mixed Pricing in Oligopoly. *Journal of Economic Theory*, 14., 373–388. o.
- Sobel, J. [1984]: The Timing of Sales. *Review of Economic Studies*, 51., 353–368. o.
- Stokey, N. L. [1979]: Intertemporal Price Discrimination. *Quarterly Journal of Economics*, 93., 355–371. o.
- Stokey, N. L. [1981]: Rational Expectations and Durable Goods Pricing. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 12., 112–128. o.
- Varian, H. [1980]: A Model of Sales. *American Economic Review*, 70., 651–659. o.
- Villas-Boas, J. M. [1995]: Models of Competitive Price Promotions: Some Empirical Evidence from the Coffee and Saltine Crackers Markets. *Journal of Economics and Management Strategy*, 4., 85–107. o.
- Villas-Boas, J. M. [2007]: Vertical relationships between manufacturers and retailers: inference with limited data. *Review of Economic Studies*, Vol. 74., No. 2., 321–352. o.

## **Brief Summary of the Articles**

**01/05/2004 – 31/12/2009.**

**More than 5 years as a Member State of the Union:  
financial summary of the first period**

**BENŐ PÉTER BANAI**

After six years of Hungary's accession to the European Union we can summarize results of the use of community funds, and check whether the original assumptions and expectations were fulfilled, achieved. According to the factual data from 2004–2009, this period can be characterized by slower than expected and by robust seasonal absorption of community funds. However, the slower absorption hasn't – or in just a minor rate – resulted in the lose of subsidies; at the same time, Hungary has performed well as regards both the absorption rate and the so-called net position in comparison with the other new Member States. Notwithstanding, the use of community funds itself has not, could not eventuated in the country's economic catch-up to the center of the Union. On the basis of empirical data from the last years, it is very difficult to verify and to measure achievement of the original objectives of community development and agricultural funds.

**China's modernisation experience: theoretical controversies**

**ANDREA SZALAVETZ**

China's modernisation experience has greatly contributed to international literature dedicated to the analysis of catching-up and modernisation success stories. Nevertheless, the fact that existing analyses can fill libraries has not facilitated the appraisal of China's modernisation, since literature abounds in contradictory assessments and opposite conclusions. This paper surveys some debated elements of the Chinese modernisation as well as related discussions in international literature. It tackles the "assimilation versus accumulation debate", the discussions concerning the sustainability of Chinese growth, and the arguments related to the duality of Chinese

economic structure. We try to answer why China-experts come to contradicting conclusions. Our standpoint concerning the issues tackled by the surveyed literature is optimistic. China has made great leaps forward in many subsystems of the economy (science and technology policy, infrastructure, regional development, restructuring of SOEs etc.): it diminished the economy's structural distortions and reinforced the intensive elements of economic growth. Although the unavoidable structural distortions that emerged as a side-effect of China's modernisation still prevail, in the short run China's growth path is not threatened by hard landing, a scenario economies with extensive, investment-driven growth usually bump into.

**Further step towards Toyotism? –  
Automotive supplier systems and the possible effects of the crisis**  
ÁDÁM MÉSZÁROS

The study analyses the transformation of the automotive supplier system. In the Fordist system the suppliers produce smaller, simple products and they cannot form deep relationship with OEMs, but the Toyotist system is based on suppliers which are large, can produce complex products and can establish a deep cooperation with their partners. The supplier system of foreign firms operating in Hungary have the characteristics of Toyotism and Fordism as well – is the conclusion of our empirical research, based on in-depth corporate interviews with the suppliers of Suzuki. The reasons behind that are, on one hand, the nature of the domestic company structure and, on the other hand, the strategy of foreign companies. The analyzed system is a special combination of these characteristics. The crisis, which deeply affected the automotive industry, may have long-term effects on suppliers systems. Nowadays, in the middle of the crisis, according to the available experiences and data, the system seems to be moving towards Toyotism; this could be felt in the forthcoming years even in Hungary. The technological changes, the growing concentration and the higher level of requirements in the deeper inter-firm cooperations will entail threats and opportunities for Hungarian suppliers.

**Competition and concentration in the energy supply:  
an overview after the liberalisation**  
PÉTER VINCE

The liberalisation of the Hungarian electricity and natural gas markets has been completed in 2009. The liberalisation of the electricity market resulted in different competitive positions in the production, the wholesale and the retail trade. The high level of market concentration survived in the power production, and a similarly high

level concentration of the wholesale market would have subsisted without the efforts of the competition authority. The competition on the retail market was stimulated by the termination of public utility supply, and the share of unregulated market has expanded. This paper sums up the competitive positions at the beginning of the liberalisation process both in the electricity and the natural gas markets and presents the changes due to liberalisation.

**Sales and retail price pattern on the market of milk products**  
IMRE FERTŐ – LAJOS ZOLTÁN BAKUCS

We test some predictions of sale theory using milk products in Hungary as an example with chain level data. Competing predictions on price distributions are not accepted. We can reject also that manufacturers determine sales. Results do not confirm that durable goods should have qualitatively different pricing pattern than less-durable goods. Regarding to temporal order of sales our estimations support the hypothesis of alternate sales. In sum, predictions of existing models of retail sales confirm only partly some aspects of the sales.

# Jogi melléklet

## VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

### Versenykorlátozó megállapodások a GVH 2009-es gyakorlatában

TÓTH TIHAMÉR

*A Gazdasági Versenyhivatal 2009 során jelentős mértékű bírságot szabott ki, amelyek egyik oka a kartellek számának növekedéséből fakad. A GVH az év során a klasszikus kartelleken túlmenően komplex kérdéseket felvető jogsértésekkel is foglalkozott, mint például a bankközi jutalékok megállapításának kérdése. A vertikális megállapodások kapcsán szembevető a viszonteladási árrögzítés, hiszen ez tipikusan a nyilvánvalóan jogsértő magatartások körébe tartozik. A GVH érdeklődése továbbra is intenzív volt a szakmai kamarák magatartása iránt.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K21.

#### A GVH a számok tükrében

A versenyfelügyeleti eljárások száma az előző évekhez képest némileg csökkent 2009-ben: összesen 142 versenyfelügyeleti döntés született.<sup>1</sup> Összesen 5,832 milliárd

<sup>1</sup> 2009. december 29-i sajtóközlemény; [http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=72&st=1&m5\\_doc=6267](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=72&st=1&m5_doc=6267).

\* A szerző az objektivitás érdekében szükségesnek tartja megjegyezni, hogy a tanulmánnyal érintett időszakban a GVH versenytanácsának elnöki tisztét töltötte be. Fontos továbbá jelezni, hogy az ismertetett döntések jelentős részben bírósági felülvizsgálat alatt állnak. A tanulmány az OTKA 78683. sz. kutatásának támogatásával készült.

Tóth Tihamér, a PPKE-JÁK docense, a Versenyjogi Kutatóközpont tagja, a Réciczka White&Case ügyvédi iroda tanácsadója. E-mail cím: [ttoth@jak.ppke.hu](mailto:ttoth@jak.ppke.hu).

A rovat cikkei a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával jelennek meg.



forint összegű bírságot szabott ki a GVH versenytanácsa, jóval többet, mint az azt megelőző esztendőben. Ennek egyik oka a GVH szerint a jelentős bírsággal járó kartellügyek számának növekedésében keresendő. Nos, hat versenykorlátozó megállapodásos ügyben került sor bírság kiszabására, mintegy ötmilliárd forint összegben. Ennek nagy részét azonban két ügy tette ki: az év elején eldöntött Heves megyei útépítő kartell és az őszi bankkártya jutalékos döntés. Komoly visszhangot váltott ki az Élelmiszer Etikai Kódex kapcsán indított GVH-eljárás is, amely azonban vizsgálói megszüntetéssel gyorsan véget is ért. Tanulmányunkban a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. Tv. (továbbiakban Tpv.) 11. §, illetve az EUMSZ. 101. cikke (régi EKSz. 81. cikke) által tiltott versenykorlátozó megállapodások körébe sorolható esetek tanulságait mutatjuk be. Ezen ügyek alapvetően kartellek voltak, de akadt példa vertikális, forgalmazási típusú jogsértésre is. A terjedelmi korlátok miatt az ügyek eljárásjogi és bírságoláshoz kötődő érdekességeire nem tudunk kitérni.

## **Kartellek**

### *Heves megyei útépítő kartell*

A versenytanács a Vj-130/2006. sz. ügyben rekordhosszúságú és az év rekordbírságát kiszabó határozatában megállapította, hogy a Strabag Építő Zrt., az EGÚT Egri Útépítő Zrt. és a HE-DO Útépítő, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. a gazdasági verseny korlátozására alkalmas, egységes és folyamatos magatartást tanúsított, amikor 2002-től 2006-ig több Heves és Nógrád megyei út- és hidépítési, illetve felújítási közbeszerzési pályázat kapcsán felosztották egymás között a piacot és rögzítették az eladási árakat (a határozat rendelkező része a)–l) pontokban sorolja fel a releváns útépítési munkákat). A versenytanács azt is kimondta, hogy a Colas Dunántúli Út- és Vasútépítő Zrt. és a HE-DO Útépítő Kft. a gazdasági verseny korlátozására alkalmas magatartást tanúsított, amikor a Heves Város Önkormányzata által Heves Vásártér út útépítési munkái kapcsán kiírt tenderhez kötődően rögzítették az eladási árakat. A jogsértés miatt a Strabagnak 1,7 milliárd, az EGÚT-nak 1,2 milliárd, a Colasnak 6 millió forint bírságot kellett megfizetnie.

A bizonyítékok értékelésekor a versenytanács a vállalkozások közötti kommunikációt tartalmazó e-mailek kapcsán nem fogadta el védekezésként, hogy a megkérdezett személy

- (i) nem tudott a saját gépéről elküldött e-mailről,
- (ii) valaki más fért a gépéhez, és így került elküldésre az e-mail, vagy hogy
- (iii) nem emlékszik az e-mailre.

A jogsértést alátámasztó bizonyítékok nagyobb részben egy forrásból származtak, mivel azokat a többiek hihetően nem cáfolták és más bizonyítékok is alátámasztották. Döntő súllyal vette figyelembe a versenytanács a kartell engedékenységre kere-

tében feltáró HE-DO nyilatkozatait, mivel azok a feltárt egyéb irati bizonyítékokkal koherens rendszert mutatnak. Az egyéb eljárás alá vontak által előadott nyilatkozatok ezen koherens és egységes rendszer létének cáfolatára vonatkozó valószínűsítés szintjét sem érték el.

A versenytanács szerint a Tpv. 11. § (2) bekezdés a)–h) pontjában nevesített magatartásoknál a jogsértés megállapíthatóságához nem is kell bizonyítani, hogy a nevesített tiltott magatartásnak van-e vagy lehet-e káros versenykövetkezménye, mert a törvényi nevesítésből az következik, hogy a törvény eleve feltételezte ezek bekövetkezhetőségét. Megjegyzendő, hogy e jogértelmezéssel érintett magatartásokat lehet amerikai mintával „per se”, vagy formális alapon versenykorlátozóznak tekinteni – igaz ugyan, hogy a törvény e felsorolása szélesebb kört fed le, mint az amerikai *per se* vagy az európai uniós *hard core* kategória. A versenytanács szerint ilyen magatartások megvalósulásának bizonyítottsága esetén a káros versenyhatásokat maga a törvény vélelmezi. Ez mintha az eljárás alá vontak ellenbizonyításának lehetőségét is kizárná, így számukra nem marad más védekezési út, mint a *de minimis* kivétel vagy a korlátozás egyedi, illetve csoportos mentesülése.

A döntésben a versenytanács részletesen szól a komplex kartellek problematikájáról. A versenyjog általában azon versenykorlátozó jogsértéseket tekinti egységesnek, amelyekben részt vevő vállalkozások minden intézkedése ugyanazon versenyellenes célt vagy hatást szolgálja. Egy komplex kartell egyetlen jogsértésnek minősül a kartell fennállásának teljes időtartama alatt, még akkor is, ha a megállapodást módosították, az összehangolt magatartásnak minősülő mechanizmusban változások következtek be.<sup>2</sup> A jogsértés egységességének megállapításakor a legfontosabb körülmények:

- az átfogó terv megléte,
- a résztvevők körének nagymértékű azonossága,
- az érintett termékek közelsége és
- az alkalmazott eszközök és mechanizmusok hasonlósága.

Egy vállalkozást a versenyre hatást gyakorolni képes megállapodás vagy összehangolt megállapodás résztvevőjének lehet tekinteni, ha a részt vevő vállalkozások egészének magatartása erre az eredményre vezethet, függetlenül az adott vállalkozás egyéni részvételének hatásától.<sup>3</sup> Az egységes jogsértés megállapítását az sem zárja ki, hogy az érintett vállalkozások szerepe abban eltérő, illetőleg a vállalkozások között esetleges érdekkonfliktus áll fenn. Az uniós jog szerint nem feltétele az egységes folyamatos jogsértésnek a teljes folyamatosság, vagyis a *megszakadás*

<sup>2</sup> Lásd pl. az Elsőfokú Bíróság *Solvay et Compagnie SA Co. kontra Bizottság T-12/89. sz. ügyben* 1992. március 10-én hozott ítéletét és a Bizottság ipari és orvosi gáz tárgyában indult COMP/E-3/36.700 sz. ügyben 2002. július 24-én hozott 2003/207/CE határozatát. Megjegyzendő, hogy a büntetőjogban az egy eljárásban elbírált, önálló bűncselekményeket halmazatként, nem pedig egységként értékeli a bíróság.

<sup>3</sup> Lásd pl. az Elsőfokú Bíróság *Petrofina SA kontra Bizottság T-2/89. sz. ügyben* 1991. október 24-én és *SA Hercules Chemicals NV kontra Bizottság T-7/89. sz. ügyben* 1991. december 17-én hozott ítéletét.

teljes hiánya. Az Európai Bíróság a C-204/00 Aalborg Portland kontra Bizottság ügyben például annak ellenére állapította meg az egységes jogsértést az egyik vállalkozással szemben,<sup>4</sup> hogy 14 hónapon keresztül nem volt látható megnyilvánulása a jogsértő megállapodásnak. A felek egységes versenyellenes szándékának megléte esetén ugyancsak nem akadályozta az egységes jogsértés kimondásának, hogy a kartell két elkülönült időszakban és szinten valósult meg.<sup>5</sup>

Jelen esetben az egységes és folyamatos, komplex jogsértés célja az adott tér-ségben érdemleges kapacitással rendelkező vállalkozások közötti piacfelosztás és a status quo fenntartása volt. Ennek érdekében egyeztetették a benyújtandó árajánlatokat és a kínált feltételeket, előre meghatározva, és a körbenyerés jeleit mutatva variálva a nyertes személyét. A fenti *átfogó terv* szerinti jogsértést támasztják alá az egyes tenderek kapcsán feltárt irati bizonyítékok és a HE-DO részletes, jogsértést beismerő előadása. Mindez egybecseng a piaci körülmények által diktált racionális magyarázattal. A tenderenkénti jogsértést akkor is mindhárom vállalkozás esetében megállapította a versenytanács, ha történetesen csak kettejük közötti kommunikáció volt bizonyított. Például a Balassagyarmati helyi közutak tender esetében csak a HE-DO és az EGÚT közötti információáramlásra volt bizonyíték, azonban a Strabag e projekt tekintetében is jogsértőnek minősült, figyelemmel a három vállalkozás folyamatos és egységes jogsértést megvalósító magatartására.

A versenytanács a vizsgált tenderek esetében három típusú jogsértő mozzanatot azonosított a HE-DO nyilatkozata, az eljárás alá vontaktól származó táblázatok, a lefoglalt határidőnapló,<sup>6</sup> valamint a pályázati eredmények alapján. A jogsértésben részes felek:

<sup>4</sup> Lásd az ítélet 256. és 260. pontjait:

„256. A Buzzi Unicem álláspontja szerint az egységes megállapodás koncepciója olyan magatartást feltételez, amely egységes, nem szakad meg és időben folyamatos. Fenntartja, hogy a vizsgált magatartás nem minősül ilyennek. Ezt, előadása szerint, igazolják a Delegátus Vezetők megbeszélései között eltelt hosszú időintervallumok. Az 1983. január 14-i és 1984. március 19-i megbeszélések között eltelt 14 hónap – a T-43/92 Dunlop Slazenger kontra Bizottság eset fényében – azt jelenti, hogy a megbeszélések nincsenek olyan közel egymáshoz időben, amely az egységes magatartás folyamatosságára utalna. A Cement Döntésben a vállalkozásoknak tulajdonított magatartás egyszerű megismétlésével a magatartás egyedi jogsértő jellege, szemben az egységes magatartással, így a Bizottságot és az EFB-t a bírság akkénti kiszabására vezethette volna, amely az egyes vállalkozásoknak a jogsértésben betöltött (valós) szerepéhez igazodna.

260. Mivel minden egyes magatartás az EKSz 85 (1) – ma 81 (1) – cikke megsértésének körébe tartozik, így nyilvánvalóan alaptalanként szükséges a Dunlop Slazenger kontra Bizottság esetre tekinteni a jelen ügy kapcsán, hiszen az a bizonyítási teherrel összefüggésben foglalkozott a jogbiztonsággal. Egy hosszú éveken át tartó átfogó megállapodás összefüggésében néhány hónapos szünet a megvalósításban nem releváns. Másrészt éppen az a döntő, hogy a különböző cselekmények egy átfogó terv azonos célját szolgálják.”

<sup>5</sup> A „Choline Chloride” ügyben, 2004. december 9-én hozott bizottsági határozat (COMP/E-2 /37.533) (69), (97), (149)-(150) preambulumbekzdése.

<sup>6</sup> A határidőnaplóban található egyes bejegyzések (pl. „felosztás 2”, „HEDO része”, „részesedés”), valamint az ott szereplő számítások nem hagynak kétséget afelől, hogy a piacfelosztás megvalósításához szükséges számításokról – és nem alvállalkozói kapcsolatokról – volt szó.

a) versenykorlátozó céllal üzleti titoknak minősülő előzetes ajánlati áradatokat és/vagy egyéb bírálati szempontokat<sup>7</sup> közölve megosztottak, illetve egyeztettek egymással,

b) versenykorlátozó céllal felosztották egymás között, hogy mely vállalkozás fogja nyerni az adott tendert, közvetve rögzítve egyben az eladási árakat és

c) versenykorlátozó hatást elérve döntően meg is valósították a versenykorlátozó célú megállapodást.

A felek jelen esetben az ajánlatok benyújtása határidejének letelte előtt többször is olyan jövőre vonatkozó, részletes ár- és egyéb pályázati feltételekre vonatkozó információkat közöltek egymással, amelyek teljes egészében biztosították a transzparenciát, s így lehetővé tették egymás számára, hogy a megállapodásnak megfelelő módon járjanak el (pl. veszítő ajánlat adása). Mindez azt jelenti, hogy a felek az **árzási** magatartásukat hangolták össze, amely – a formai megnyilvánulása következtében – magában foglalja az információkartell jogsértését is.

*Pékkartell*

A Vj-57/2007. sz., rekordszámú eljárás alá vontat felvonultató eljárásban 2009. július 4-én hozott határozatában a versenytanács ötmillió forint bírságot szabott ki a Magyar Pékszövetségre, mert

– meghatározta a Pékmesterek kenyérének legalacsonyabb átadási és fogyasztói árát, kizárta a visszáru, az akció lehetőségét;

– a tagjait áremelésre hívta fel a 2005. november 25-i, a honlapon közzétett bejegyzés és az ahhoz kapcsolódó „Beszéljünk a mindennapi kenyerről” című kiadványban a fehér kenyér javasolt átadási árának megjelentetésével;

– a 2006. március 23-i Heves-Nógrád megyei ülésén áremelésre, illetve 2006. március 24-i Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei régió ülésén az áremelés érdekében egymással való kommunikációra hívta fel a jelen lévő vállalkozásokat;

– megszervezte a 2006. június 29-i nagyvállalkozói tagozati ülést, amelyen a megjelent (nem feltétlenül csak szövetségi tag) vállalkozások között információcserére került sor, melynek során egyeztették egymással áremelési szándékaikat és információt cseréltek a kiskereskedelmi láncok áremelés-befogadási hajlandóságáról.

Tizenhat vállalkozás versenykorlátozó magatartást tanúsított azzal, hogy a Pékszövetség keretén belül működő 2006. június 29-i nagyvállalkozói tagozati ülésen egyeztették egymással áremelési szándékaikat és információt cseréltek a kiskereskedelmi láncok áremelés-befogadási hajlandóságáról. Ezért egyenként egy- és nyolcmillió forint közötti összegű bírságot szabott ki a versenytanács.

A határozat utal arra, hogy az egyik eljárás alá vont zrt. sütőipari tevékenységét 2007. október 12-ével megszüntette, nyilatkozata szerint sütőipari tevékenységének

<sup>7</sup> Pl. jótállás időtartama, vállalási határidő.

„jogutódja” egy egyező nevű kft. lett a tevékenységet átvevő kft.-t azonban a versenytanács – korábbi gyakorlatának megfelelően<sup>8</sup> – nem tartotta felelősnek a jogsértés elkövetéséért, mivel a jogsértés elkövetésében résztvevő zrt. továbbra is létező vállalkozás maradt. Fő szabály szerint a jogutódra csak abban az esetben száll át az átvett vállalkozás által az irányításszerzést megelőzően kifejtett magatartásáért való versenyjogi felelősség, ha az irányításszerzéssel együtt az átvett vállalkozást korábban irányító jogi személyiség is megszűnik. Mindezek miatt a versenytanács a kft.-vel szemben az eljárást a Tpvt. 53. § (3) bekezdése alapján külön végzéssel szüntette meg.

A jogsértés egyik fontos bizonyítékának a szövetség titkárának jegyzetfüzete bizonyult, amelyre nézve tanúként is meghallgatta a versenytanács. 2006. június 29-énél a „tagozati ülés” bejegyzés után vállalkozások nyilatkozatai olvashatóak az áremelési terveikről, azok időpontjáról, százalékos mértékéről, illetve a már benyújtott áremelésekről adnak tájékoztatást. A titkár első tanúvallomása szerint a vállalkozások nyilatkozatait csak az ülést követően, telefonos megkeresés útján gyűjtötte össze, a sajtó tájékoztatása céljából. Állításának részben ellentmondott második tanúvallomása, amelyben az információszerzés időpontját ennél tágabban, egy nagyjából június elejétől július közepéig tartó időszakként jelölte meg. A versenytanács szerint mindkét állításának ellentmond azonban a saját kezével írott füzet tartalma, szerkezete, tagolása. A füzetben időrendi sorrendben követik egymást a bejegyzések. A megtörtént fontosabb események dátummal és megnevezéssel szerepelnek, egymástól jól elhatárolhatóan. A kifogásolt jegyzet bejegyzései egyértelműen a 2006. június 29-i dátum, illetve a „tagozati ülés” szó után, de azokhoz kapcsolódóan szerepelnek. Több bejegyzés: így pl. „ne foglalkozunk a fogyasztói áremeléssel, hanem mi mennyiért adjuk”, a „piacszerzést befagyasztani”, „VII. 3-5 között 5 lánc mit lép várjuk meg” megjegyzések arra utalnak, hogy azok nem a szövetségi titkárral folytatott kétoldalú telefonos beszélgetés során hangzottak el, hanem a vállalkozások (versenybírák) közötti szélesebb körű kommunikáció keretében. Ezt az álláspontot erősíti, hogy egyes, a jegyzetben szereplő nevek visszatérően ismétlődnek. Az egyik eljárás alá vont vállalkozás ügyvezetője ügyfélmeghallgatása során előadta, hogy emlékei szerint a megbeszélés úgy kezdődött, ahogy a jegyzetben le van írva.

A versenytanács szerint így a 2006. június 29-i, nagyvállalkozói tagozati ülésen a jelenlévők az áremelési folyamataikról adtak tájékoztatást: a tervezett/már beadott áremeléseik tényéről, annak százalékos mértékéről. A vállalkozások elsődleges célja az volt, hogy a kiskereskedelmi láncoknál elérjék az áremelést, hiszen így a többi piaci szereplő is elfogadja a magasabb árat. A titkár jegyzete alapján egyértelműen beazonosíthatóak voltak a részt vevő vállalkozások, vagy a részükről eljáró személyek nevei (egyéb bizonyítékok voltak különböző határidőnapló-bejegyzések, ügyfélmeghallgatások). Azon vállalkozásokkal szemben, amelyek tagadták, hogy

<sup>8</sup> Lásd a Vj-102/2004. és a Vj-186/2004. számú ügyekben hozott VT-határozatot.

részt vettek a tagozati ülésen és a titkár jegyzetéből ottlétük egyértelműen nem volt igazolható, a versenytanács külön végzésével az eljárást bizonyítottság hiányában megszüntette.

Az indoklás szerint az is jogsértő, ha a vállalkozások közlik egymással áremelési szándékukat, azt közös célnak tekintik. Különösen ez a helyzet, ha a szándékot számszerűsített formában is kinyilvánítják. A nagyvállalkozói tagozati ülésen részt vevő vállalkozások ésszerűen feltételezhatték azt, hogy versenytársaik az általuk közölt információknak megfelelő magatartást fognak tanúsítani, vagy legalábbis figyelembe fogják venni azokat a piacon követett magatartásuk meghatározásakor. Mindez azt eredményezte, hogy az érintett vállalkozások a vevő-eladó közötti áralku bizonytalanságai, a verseny kockázatai helyébe a köztük lévő kooperációt léptették. Közömbös volt, hogy a tagozati ülés időpontjában a vállalkozások egy része már bejelentette áremelési szándékát a kereskedőknek. Az ezzel kapcsolatos egyeztetések ugyanis a tagozati ülés idején még nem zárultak le. Az eladó-vevő közötti alku időszakában az eladó számára lényeges lehet annak ismerete, hogy versenytársai miként vélekednek az áremelésről (mik a szándékaik, tettek-e, tesznek-e ők is áremelési ajánlatot), és a versenytársak számára is fontos információ, hogy az áremelési folyamatot már elindító vállalkozások törekvéseire miként reagálnak a vevők.

A versenytanács szerint a magatartás megítélése szempontjából közömbös, hogy a sütőiparban 2005-ben nem volt áremelés, miközben a költségek ténylegesen emelkedtek, azaz előbb-utóbb indokolt lett volna az áremelés. Az információcsere megerősíthette a vállalkozásokat abban, versenytársaik is hasonló piaci lépéseket terveznek. A versenytanács elvi érveléssel mutatott rá, hogy a versenyjognak nem feladata az akár „romboló” jelleget is öltő versenytől megvédenie a versenytársakat. A versenyjog rendeltetése a verseny folyamatának védelme, nem pedig a piacon maradás garantálása a vállalkozások számára.

Több vállalkozás is hivatkozott arra, hogy ügyvezetője, ill. érdemi döntésre jogosult személy a megbeszélésen nem volt jelen. A versenytanács szerint azonban nem releváns, hogy egy adott vállalkozás részéről pontosan ki van jelen, illetve az a vállalkozásnak törvényes képviselője-e. Versenyjogi szempontból csak annak van jelentősége, hogy a vállalkozás nevében jelen lévő személy képes-e információkat szolgáltatni, illetve befogadni. Az is közömbös volt, hogy adott személy cégvezetői vagy szövetségi tisztviselői minőségében volt-e jelen az ülésen.

A versenytanács kiemelte, hogy önmagában az nem akadályozza az adott vállalkozással szemben a jogsértés megállapíthatóságát, ha a találkozóon passzív magatartást tanúsított, de a találkozó tartalmától, az ott megfogalmazódó jogsértő céltól nem határolódott el kifejezetten, egyértelműen. Ennek hiányában ugyanis a többi résztvevő alappal úgy vélheti, hogy a vállalkozás helyesli a találkozó eredményét, magatartása számukra azt fejezi ki, hogy a találkozóon történekkkel, az azon létrejött (írásba nem foglalt) megállapodással, az egyeztetések során kifejtettekkel egyetért.

A versenykorlátozó információcserét a versenytanács nemcsak a pékségeknek, hanem a szövetségnek is felrótta. A tagozati ülést ugyanis a Pékszövetség szervezte, a szövetség küldött ki rá meghívót, azon a szövetség képviselői is részt vettek.

A versenytanács szerint a Pékmesterek kenyérének ajánlott minimum árára vonatkozó szövetségi döntés célja is a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása volt, ugyanúgy, mint a szövetség honlapján megjelenő, a fehér kenyér „reális” költségeiről szóló kalkuláció.

#### *A többoldalú bankközi jutalék (MIF) ügy*

Az öttagú versenytanács által 2009. szeptemberben hozott határozat az OTP Bank Nyrt.-t 281 millió forint, a Budapest Bank Nyrt.-t 188 millió forint, a Kereskedelmi és Hitel Bank Zrt.-t 127 millió forint, az Erste Bank Nyrt.-t 107 millió forint, a CIB Bank Zrt.-t 91 millió forint, az ING Bank N. V. magyarországi fióktelepét 90 millió forint, az MKB Bank Zrt.-t 84 millió forint, a Visa Europe Ltd.-t a MasterCard Europe S.p.r.l.-t egyaránt 477 millió forint versenyfelügyeleti bírság megfizetésére kötelezte. Mellettük még 15 bank kapcsán állapított meg jogsértést bírság kiszabása nélkül, mivel mind a Visa és MasterCard kártyáira és minden bankra egységesen alkalmazandó bankközi jutalék mértékben és struktúrában állapodtak meg. A két kártyatársaság azáltal vált jogsértővé, hogy a megállapodáshoz szabályzataikkal keretet biztosítottak és azt támogatták. A határozat rendelkező része részletesen ismerteti, hogy mely vállalkozás mettől meddig volt részese a 2008. július 30-ig, a megállapodás felmondásáig tartó jogsértésnek. Az eljárásban a GVH nemcsak a Tpv-t, hanem az EKSz. 81. cikkét is alkalmazta.

Az eljárás alá vont bankok a Magyar Bankszövetség közvetítésével vállalatcsoportot terjesztettek elő. A vállalatok részét képezte oktatási kampányok szervezése, piaci szttenderdek továbbfejlesztése, a bankkártyás folyamatok, felületek egységesítése, az újonnan csatlakozó kis- és közepes méretű kereskedők részére havonta, egy éven keresztül egy bizonyos összegű jóváírás. A versenytanács azonban végül is a jogsértés megállapításának rögzösebb útja mellett döntött, mivel

- a vállalatok az azonosított versenyprobléma kapcsán adódó káros hatásokat (a kartell természetéből fakadó túlárazást külön is nevesíti a határozat) nem voltak képesek felszámolni, illetve olyan lépéseket helyeznek kilátásba, melyek megtétele a versenyfelügyeleti eljárástól függetlenül is a piaci szereplők érdekében áll;

- a gyakorlat szerint nem lehetséges múltbeli, már megszűnt magatartás esetén kötelezettségvállalással megszüntetni az eljárást;

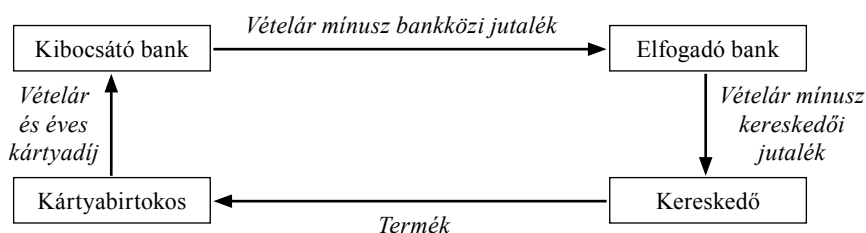
- a Magyarországon alkalmazandó bankközi jutalék jövőbeni sorsa közvetlenül nem a hitelintézetek, hanem a kártyatársaságok kezében van, ráadásul a Bizottság által a Visával szemben 2009-ben indított eljárás kiterjed a – többek között – Magyarországon is érvényesülő „fallback” díjak mértékére;

– végül, a kötelezettségvállaláshoz egy bank és a két kártyatársaság sem csatlakozott, márpedig egyazon eljárásban nem születhet egyszerre egy kötelezettségvállalást elfogadó végzés és egy a kártyatársaságok és az egyik bank jogsértését kimondó határozat.

A határozat eljárási kérdésekkel foglalkozó záró részéből némileg több támpontot kaphatnak a vállalkozások arra nézve, hogy mikor van helye és mikor nincs kötelezettségvállalás tételének. Erre főszabályként nincs lehetőség akkor, ha kartelljellegű, azaz a legnyilvánvalóbb versenykorlátozásról van szó. További fontos kizáró ok lehet, ha a piaci magatartás jelenleg már nem érvényesül, azaz nincs min változtatnia a hatóságnak (jelen esetben a bankközi jutalék megállapítása kikerült a bankok kezéből). Szintén nem erősíti a vállalást, ha az olyan elemeket is tartalmaz, amelyek megvalósítását az eljárástól függetlenül a vállalkozások jól felfogott üzleti érdeke is megkívánja. Formai-eljárási jellegű feltételnek minősül a versenytanács eddigi gyakorlata szerint, hogy a vállaláshoz minden egyes eljárás alá vontnak csatlakoznia kell.

Az eljárási kérdésekkel foglalkozó részből megtudhatjuk, hogy több eljárás alá vont is kérte az eljárás felfüggesztését, tekintettel a hasonló tárgyú brüsszeli, illetve luxemburgi eljárásokra. A versenytanács szerint azonban a versenyfelügyeleti eljárás felfüggesztésének nem volt helye, a meghozandó döntés nem függött más szerv eljárásától. Más ugyanis a két nevezett eljárás tárgya: jelen eljárásban a GVH az 1996–2008 között Magyarországon létezett, magyar bankok által megkötött és a két kártyatársaság által támogatott MIF-megállapodást vizsgálta (és minősítette 1997. január 1-jétől kezdődően), ami nem tárgya egyik említett uniós szintű eljárásnak sem. Jelentős ténybeli különbség továbbá, hogy a magyar bankok együtt kezelték a két társaságot, továbbá dokumentáltak más motivációik is voltak, mint a rendszer stabilitása felett örködni.

A piac működéséhez a következőket kell feltétlen tudni. A kártyás fizetési rendszerekben nagyszámú kártyabirtokos és az adott rendszer kártyáját elfogadó kereskedő vesz részt. A különféle típusú kártyák mind a vásárlók (kártyabirtokosok), mind a kereskedők oldalán egyfajta fizetési eszközként jelentkeznek. A kártyabirtokos a kibocsátó banktól szerzi be a kártyáját (tipikusan attól, amelyik a folyószámláját vezeti). A kereskedők az elfogadó bank közreműködése révén képesek elfogadni a kártyás fizetést. A kártyát elfogadó kereskedő, vagy az elfogadó bank, vagy a saját tulajdonában, illetve működtetésében levő POS (Point of Sale) terminált használ e célból.





A kártyatársaságok központi szerepére tekintettel helyesebb e szolgáltatást nem négy-, hanem ötszereplős kártyás fizetési rendszernek nevezni. Ami a piaci szereplőket illeti, 2007-es adatok szerint egy kivétellel minden bank bocsátott ki betéti kártyát. 2007-ben a kártyák közel fele tartozott az OTP-hez, sorrendben a következő kibocsátók az Erste Bank, a K&H, a CIB, a Cetelem, a Budapest Bank, a Raiffeisen, a Citibank, a Takarékbank, az MKB és az UniCredit. Az OTP-n kívül minden bank 10% alatti részesedéssel rendelkezett. Kártyaelfogadást 2007 végén csak kilenc bank végzett. A legnagyobb elfogadók az OTP és a K&H, ketten a piac több mint 90%-át fedték le. Ami a kártyatársaságokat illeti, Magyarországon a MasterCard a piacvezető, 50%-ot jóval meghaladó piaci részesedéssel (mind a betéti, mind a hitelkártyák terén).

A határozat felvezető része kitér a kétoldalú piacok közgazdasági problematikájára is, jóllehet a jogi indoklásban túl nagy szerepet ennek nem tulajdonít a versenytanács. A bankkártyás fizetési rendszer kétoldalú iparágként jellemezhető. Kétoldalú piac esetében a piac egyik oldalának árazási döntései befolyásolják a kapcsolódó piac keresleti viszonyait (a kereslet mennyiségét), ami viszont visszahat az eredeti piac keresletére (a kereslet mennyiségére). A két oldal keresletének „kiegyensúlyozására” szolgálhat a bankközi jutalék.

A versenytanács megállapította, hogy hét alapító pénzüintézet között – a két kártyatársaság tudtával – legkésőbb 1996. augusztus 28-án létrejött az akaratgyezség (a hét bank közül három is már csak jogutódja révén volt érintve jelen eljárásban). A kártyás fizetés piacára később belépő bankok is szükségszerűen részesévé váltak e megállapodásnak, akár a fórum tagjává váltak, akár nem.

A határozat egyik „újítása”, hogy a két asszisztáló kártyatársaság megállapodásban való részessége is megállapítható volt, mivel

a) az általuk alkotott szabályzat tette lehetővé, hogy a bankok egymás között, akár a másik kártyatársaságra is irányadóan határozzák meg a bankközi jutalékot;

b) a bankok elismerték azt, ami a kezdeti időszakból származó levelezésekből is kitűnik, hogy a kártyatársaságok kifejezetten segítették őket, „fogták a kezüket”;

c) nem tartotta a versenytanács üzletileg életszerűnek és ezért hihetőnek, hogy ne tudtak volna arról, hogy a magyar bankok egységes díjat rögzítenek mindkét társaság kártyáira (ez ellen pl. a Visa később tiltakozott is), miközben ez érdeküket szolgálta, hiszen ez a gyakorlat az egymás közötti verseny legfontosabb elemét kiiktatta;

d) tudniuk kellett arról, hogy a magyar piaci szereplők a szükséges elemzések közül költségtanulmányt sem végezve állapították meg és tartották fenn az egységes MIF szintjét.

A bankok a kártyás fizetési rendszerek piacán, valamint ezen piac két kártyarendszerén belül (ahol az eljárás alá vont elfogadó és kibocsátó bankok vannak jelen) egységesen (azonos szinten) állapították meg a bankközi jutalék mértékét. A bankközi jutalékok közös és egységes megállapítása torzította a versenyt, mivel nem volt

esély arra, hogy a Visa és MasterCard közötti verseny e téren éreztesse hatását, ami egyben korlátozta az elfogadó bankok közötti versenyt is. A megállapodással ugyanis közvetetten befolyásolták a kereskedői díj szintjét. A versenytanács szerint a kibocsátói piacot is érintette a megállapodás, mivel a versenykorlátozó módon megállapított MIF-ből a kibocsátó bankok részesedtek.

A versenytanács a vizsgált megállapodást versenykorlátozó célzatúnak minősítette, mert:

- a Visa és MasterCard együttes kezelése a két társaság közötti árverseny egyik legfontosabb elemét semlegesítette,

- egyes iratok szerint maguk az eljárás alá vont hitelintézetek is az elfogadó bankok közötti díjversenyt mérséklő szerepet tulajdonítottak neki, és

- ezektől függetlenül is a bankközi jutalék kártyatársaságok szintjén megvalósult együttes megállapítása olyan természetű megállapodás, amely szükségszerűen kihat a kereskedői díj terén az elfogadó bankok közötti versenyre.

A versenytanács elvi érveléssel szögezte le, hogy az EU és magyar gyakorlat szerint a versenykorlátozó célzat keretén belül a megállapodás természetét, „szokásos”-típusú következményeit kell vizsgálni, nem pedig a vállalkozások szubjektív szándékait bizonyítani. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a szándékok ismertsége esetén ne lehetne azokat a célzat kapcsán bizonyítékként felhasználni.

A MIF és a kereskedői díj közötti szoros kapcsolat ismeretére a versenytanács által hozott példák egyike a következő. A 2004. szeptember 8-i, MIF szupermarketekben való csökkentésére vonatkozó OTP-előterjesztés utal azokra az európai fejleményekre, amikor a kereskedők a MIF csökkentése, eltörlése révén kívánják a kereskedői díjat letörni. A levél szerint: „Lehetőségeinkhez képest ellenállunk ennek, azonban látnunk kell, hogy előbb-utóbb lépünk kell, részben azért, hogy a magyar GVH kartellgyanúját ne keltsük fel, és nem utolsósorban az ősztől életbe lépő Visa EU-tagságunk miatt is.” Továbbá: „Ma az önköltségeken felül gyakorlatilag az alkalmazott interchange díj húzza meg a határt a nagy élelmiszerláncoknak ajánlható jutalék mértékében, amely nyilvánvalóan nem lehet alacsonyabb (ráfizetés nélkül) az érvényes 1,4%-os (chipes terminál esetén 1,2%) elektronikus rate-nél.”

A vizsgált magyar MIF-megállapodás tényleges piaci hatása alapján is versenykorlátozónak minősült. A megállapodás hiányában másként alakulhattak volna a bankközi jutalékok, kihatva a kereskedői díjak összegére és a kibocsátó bankok azon döntéseire, hogy melyik kártyatársaság kártyáját bocsássák ki. Mind a megállapodás előtti, mind az azt követő idők adatai azt mutatják, hogy megállapodás hiányában legalább részben eltérő mértékű, de szinte bizonyosan kártyatársaságonként eltérő struktúrájú díjak alakultak volna ki.

A negatív hatás alátámasztására a határozat a szupermarket üzleteket megcélzó 2004-es díjcsökkentési kísérlet kudarcát ismerteti. A többségi alapon meghozott döntés nyomán az ahhoz nem csatlakozó bankok a MasterCard szabályzat alapján nem tudták volna megvétózni a változást, az egyhangúságot megkövetelő Visa

szabályzat értelmében viszont igen. Azaz, ha a megállapodás nem fedte volna le mindkét kártyarendszert azonos módon, úgy a MasterCard kártyák vonatkozásában megvalósulhatott volna a díjcsökkenés, egyben a két rendszer közötti verseny is élénkült volna.

A mentesülés feltételeinek vizsgálata során a versenytanács nem vitatta, hogy a többoldalú kártyás fizetési rendszerek számos hatékonysági előnnyel járhatnak. Nem látta azonban bizonyítottnak, elsősorban a két kártyatársaság együttes kezeléséből fakadó versenytorzulás miatt, hogy a korlátozás minden időpontban csak a feltétlenül szükséges mértéket érte volna el, illetve hogy a haszon megfelelő része eljutott volna a kártyabirtokosokhoz, illetve a kereskedőkhöz. A mentesülés elutasításában közrejátszott az, hogy

a) a MIF mértéke hosszú évekig változatlan maradt, miközben a piac mindkét oldala jelentősen átalakult és a költségek is csökkentek (több bank is elismerte, hogy 2001–2002 között elérkezett az idő a rendszer módosítására, a megállapodás módosításának nehézsége miatt „benntagadtak” a kezdetben elfogadott jutalék alkalmazásába),

b) egységes MIF-et alkalmaztak a betéti kártyákra és a költségesebb hitelkártyákra,

c) a MIF megállapítását, illetve a későbbi módosításokat nem előzte meg költség-elemzés, és ami legalább olyan lényeges, a piac két oldala változó szükségleteinek, jellemzőinek figyelembevétele.

A határozatban a versenytanács gondosan igyekezett kerülni azt az érzékeny, de egyben kulcsfontosságú kérdést is, hogy a MIF mértéke túlzottan magas volt-e a megállapodás nyomán. Egyedül a kötelezettségvállalási kísérletek, illetve a mentesülés kapcsán írott néhány mondat utal arra, hogy a MIF mértékével gondok voltak, a GVH annak jelentős csökkenését várta el. Az ár túlzottan magasnak minősítésétől a versenytanács vélhetően azért is tartózkodott, mert klasszikusan nem szeret árhatósági szerepkörben tetszelegni, mint aki tudná, hogy mi az egyedül helyes piaci ár. Ehhez kellő takarozási lehetőséget adott, hogy a magyar MIF-sztori nem egyoldalú túlzott árazás, hanem egy klasszikus kartellhez közel eső történet formáját öltötte. Már pedig kartellezés esetén is azt vélelmezzük, hogy az árak magasabbak voltak a szabadpiaci áraknál, a kartellezés jogsértővé nyilvánításának nem előfeltétele bebizonyítani a túlzott árazást.

#### *Volt kartell, nincs kartell – megszüntető végzések*

A GVH versenytanácsa két eljárásban is megszüntető végzést hozott, mert a vizsgálat nem tárt fel elegendő bizonyítékot. Az egyik eljárásban például a Budapesti Nyomozó Ügyészség kezdeményezése nyomán a Belügyminisztérium Beszerzési és Kereskedelmi Rt. által 2003-ban lebonyolított szolgálati téli kesztyű beszerzése kap-

csán vizsgálódott a GVH. Az eljárást utóbb kiterjesztették a Honvédelmi Minisztérium Magyar Honvédség 2003 és 2006 között lefolytatott ruházati közbeszerzéseire is. A versenytanács azonban kellő bizonyíték hiányában 2009. június 30-án végzésel megszüntette az eljárást.

Hasonló sorsra jutott a Fővárosi Távhőszolgáltató Zrt. 2007-es hőközpont pályáztatása kapcsán történtek vizsgálata is. Itt sem sikerült bizonyítani, hogy az eljárás alá vont vállalkozások egymás között előre felosztották volna a hat részpályázatot. A versenytanács szerint két körülmény támaszthatta alá az árrögztetés és piacfelosztás tényét. Egyfelől az, hogy az eljárás alá vontak egymástól különböző, de összességükben a teljes projektet lefedő részprojektekre nyújtottak be árajánlatot, másfelől hogy a közbeszerzési eljárás harmadik fordulójában teljesen azonos rezsziáránlatot nyújtottak be. Ezen túlmenően azonban a vizsgálat a jogsértést alátámasztó írásos bizonyítékot nem tárt fel és a versenyfelügyeleti eljárásban meghallgatott ügyfelek és tanúk sem tettek a jogsértést alátámasztó nyilatkozatot. A felek azonban életszerű magyarázattal éltek arra vonatkozóan, hogy miért csak az adott résztvevő indultak el. Az árak egyezőségének véletlenszerűségét támaszthatta alá az a tény is, hogy már az eljárás második ártárgyalási fordulójában is előfordult, hogy egyes vállalkozások más vállalkozásokkal teljesen azonos árajánlatot nyújtottak be.

E két döntés jól példázza, hogy kartellügyeknél magasra teszi a versenytanács a bizonyítottság szintjét jelentő mércét. A versenyztetés keretében is előfordulhatnak gyanús, összejátszásra utaló párhuzamosságok, írásos vagy egyéb erős bizonyíték hiányában azonban ésszerű magyarázatot adva magatartásukra, a vállalkozások kimenthetik magukat. Lehet, hogy matematikailag elenyészően kicsi volt a valószínűsége a véletlenszerű egybeesésnek, de teljesen nem volt kizárható az egyeztetés nélküli eredmény sem.

## **Vertikális versenykorlátozó megállapodások**

### *Versenykorlátozó Castrol szerződések*

A Vj-7/2008. sz. ügyben 2009. márciusban azt állapította meg a versenytanács, hogy a Castrol Hungária Kereskedelmi Kft. gépjárműszervizekkel kenőanyag értékesítése tárgyában kötött szerződéseiben az általa meghatározott bruttó fogyasztói ár alatti értékesítést korlátozó rendelkezések alkalmasak voltak a gazdasági verseny korlátozására, szintúgy, mint öt évnél hosszabb vagy határozatlan időre kötött versenytilalmi kikötések. A versenytanács bírságot nem szabott ki, viszont kötelezte az eljárás alá vontat, hogy a jogsértő szerződéses kikötéseket e határozat kézhezvételétől számított három hónapon belül hozza összhangba a Tpv. rendelkezéseivel. Érdekesség, hogy a határozat rendelkező része külön is kimondja, hogy az öt évnél nem hosszabb időre kötött versenytilalmi kikötései nem minősülnek tiltott, gazdasági versenyt korlátozó megállapodásnak.

A versenytanács gyakorlata szerint a végfelhasználói/fogyasztói árak minimumának vagy pontos összegének vertikális vonatkozású rögzítése is a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. Az árképzés korlátozottsága folytán a kereskedő az egyik legfontosabb versenyeszköz hatékony alkalmazásában kell, hogy korlátokat elszenvedjen. A Castrol vitatta, hogy egyáltalán létezett-e ármegkötésre vonatkozó közös akarat. Az eljárás során a Castrol közel ötven szerződéses partner nyilatkozatát csatolta arra vonatkozóan, hogy a viszonteladói árak kialakítását a szerződések a gyakorlatban nem korlátozták. Szervizek több esetben nyilatkozták, számlákkal igazolva, hogy a listaár alatt is értékesítettek kenőanyag termékeket. A versenytanács szerint azonban a szerződés törzsszövegében elhelyezett rendelkezést nem változtatta meg érdemben, hogy a mellékletben „ajánlott” árak kitétel szerepel, továbbá hogy a szervizek „utólagos” jogértelmezése szerint az árlistát nem kötelező ajánlott árnak tekintették. A kifogásolt szerződések pusztán azon az alapon, hogy azok betartását a Castrol nem ellenőrizte, nem volt elegendő indok a versenytorzítás kizárására.

A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Kormányrendelet nem volt alkalmazható. Az ármegkötés egyedi mentesülése érdekében a Castrol nem terjesztett elő értékelhető bizonyítékokat.

A szerződés azon része, mely szerint a partner tevékenységével összefüggésben kizárólag csak a Castrol termékeit használja, forgalmazza, illetve reklámozza, olyan kikötésnek minősül, ami közvetlenül a márkák közötti verseny korlátozását eredményezi azáltal, hogy kizárja azok piacralépési lehetőségét az adott szerződéses partner viszonylatában. A Castrol néhány esetben hasonló rugalmasságot mutatott, mint a minimális viszonteladási ár meghatározása esetében, ugyanakkor már csak e versenytildalmi rendelkezés indokául felhozott érvekből is nyilvánvaló, hogy ennek betartását üzletpolitikai szempontból alapvetően fontosnak tartotta a versenytanács a csoportmentességi rendelet logikája alapján az öt évnél hosszabb időre, vagy határozatlan időszakra szóló elkötelezést.

Az ügy érdekessége azon túl, hogy az EKSz. 81. cikke nem került alkalmazásra, hogy az ármegkötés léte az egész megállapodástól megvonta a csoportmentesülés lehetőségét, illetve a piaci részesedéseknél nem kifejezetten a jogsértő rendelkezéseket tartalmazó szerződések mögött álló forgalmat vette figyelembe a versenytanács, hanem a Castrol valamennyi (az adott korlátozást már nem tartalmazó) szerződését is.

### *Árrögzítés az autónavigációs piacon*

A Vj-166/2006. sz. ügy tárgya a tajvani Mitac, a magyar LCP Kft. és üzleti partnerei közötti magyarországi áregyeztetés és ártartó mechanizmus versenyjogi megítélése volt. A viszonteladói és a végfelhasználói/fogyasztói árak horizontális,

illetve vertikális rögzítése a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. 2009. szeptember 24-én hozott határozatában megállapította a versenytanács, hogy

- a Mitac és az LCP Kft. versenykorlátozó megállapodást kötöttek, amikor legkésőbb 2006. augusztustól 2006 végéig rögzítették előbbi vállalkozás termékeinek magyarországi továbbeladási árait;

- az LCP Kft. 2005. októbertől 2006 végéig ártartásra épülő versenykorlátozó megállapodást kötött partnereivel, így különösen a Hamex Zrt.-vel és a Speedshop Kft.-vel a Mitac Mio termékeinek magyarországi forgalmazásáról;

- az LCP Kft. és az RRC Kft. 2006 júliusában versenykorlátozó megállapodást kötött a Qtek telefonok árainak jövőbeli egyeztetése tekintetében.

- A versenytanács a Mitackal szemben 50 millió Ft, az LCP Kft.-vel szemben 43 millió forint, a Hamex Zrt.-vel szemben 9 millió forint, az RRC Hungary Kft.-vel szemben 1 millió forint bírságot szabott ki.

A versenytanács több megszüntető végzéssel is szűkítette az eljárás alá vontak körét. Például a Porsche Hungária Kft.-vel szemben<sup>9</sup> nem sokkal a végső döntés előtt azért szüntette meg az eljárást, mert az e-mailekből nem volt kiolvasható, hogy a vállalkozás az ártartó rendszer működtetésében aktívan részt vett volna, csupán kifogásolva a máshol kialakult alacsony árakat, a maga számára próbált jobb árat kiharcolni.

A jogsértő magatartással érintett időszak az e-mailek tanúsága szerint az autós navigációs termékek magyarországi árusításának felfutását jelentő 2005–2006-os évek. A Versenytanács szerint a Mitac-LCP megállapodás és az LCP ártartó rendszere kapcsán megállapítható volt, hogy az eljárás alá vont vállalkozások piaci részesedése meghaladta a 10%-ot, ezért a vizsgált árrögzítő megállapodás és gyakorlat nem minősülhetett csekély jelentőségűnek. A határozat szerint az érintett termékpiac a teljes gépkocsi-navigációs piac termékei közül

- a navigációs célszámítógépek (PNA-k) és

- a GPS funkcióval ellátott kézi számítógépek (PDA-k),

- a GPS-képes pocket PC telefonokat, valamint a telefonos PDA-kat is magában foglaló okostelefonok piaca,

amelyek a gépkocsi-navigációs berendezések piacán belül egyenként különálló termékpiacot alkotnak. 2006-ban a Mitac Mio termékei rövid idő alatt piacvezető szerepre tettek szert Magyarországon. A PNA termékek piaci részesedése a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján meghaladta a 30%-ot, míg a Mitac Mio PDA termékek piaci részesedése 30–60% közötti volt. Az okostelefonok kapcsán hasonló adat nem állt a versenytanács rendelkezésére, itt az eljárás alá vontak nyilatkozatai szerint részesedésük jóval kisebb mértékű volt.

<sup>9</sup> Vj-166/2003/293. sz. végzés.

Az LCP és az RRC között létrejött árrögzítő megállapodás horizontális jellege miatt nem volt alkalmazható a Tpvt. 13. § kivétele, így az okostelefonok piacának részletes elemzése ebben a tekintetben szükségtelen volt. A rendelkezésre álló bizonyítékok ugyanakkor azt mutatják, hogy az RRC nem tartotta magát a megállapodott árhoz, annál olcsóbban árusította a készüléket, így a megállapodás érdemi negatív hatást nem fejtett ki a piacon. A Tpvt. 11. § (1) bekezdése szerint azonban már az a megállapodás is a versenyjogi tilalomba ütközik, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza vagy ilyen hatást fejthet ki. Az, hogy utóbb egyik fél nem tartja magát a megállapodáshoz, nem teszi azt meg nem történtté.

Ami a Mitac és az LCP üzleti kapcsolatát illeti, aláírt megállapodás hiányában a versenytanács a rendelkezésre álló (a tajvani cég régióért felelős munkavállalója és az LCP képviselői közötti) e-mailek alapján azt állapította meg, hogy megállapodásuk kimondott célja volt, hogy Magyarországon és a környező országokban maximalizálják a Mio termékek piaci részesedését. Több e-mail és egy tanúvallomás is alátámasztotta, hogy a Mitac által meghatározott árak nem ajánlott árként, hanem ténylegesen rögzített árként funkcionáltak. A versenytanács nem tartotta életszerű magyarázatnak, hogy az LCP illetékes alkalmazottja csak „blöffölt” volna, amikor az olcsóbb árat kérő szlovák Electro Worlddel szemben a rögzített minimumárakra hivatkozott. A Mitac több alkalommal is kimondottan felszólította a partnereket, hogy kövessék az árakat. Egy e-mail szerint az árrendszer célja az árháború elkerülése volt. Egy másik e-mailből az tűnt ki, hogy az LCP akkor fog megkapni egy 2%-os visszatérítést, ha nem ad el az ajánlott ár alatt (elrettentő példaként megemlítette, hogy volt olyan, aki 20 000 dollár visszatérítést veszített emiatt). A Mitac külön is felhívta a figyelmet arra, hogy jogszerűen leállíthatja a szállítást, amennyiben a partnerek nem követik az árakat.

Ami a harmadik vizsgált viszonylatot, az LCP által kötött viszonteladói szerződéseket illeti, ezek ugyan nem tartalmaztak árrögzítő klauzult, illetve kifejezetten ajánlott árról szóltak, azonban az e-mail-váltások azt bizonyították, hogy az LCP az időszakonként megküldött táblázatokban szereplő árakat ténylegesen minimumárként alkalmazta, amelyek betartása érdekében több üzleti partnerével együttesen, rendszeresen fellépett a viszonteladókkal szemben. Az LCP és viszonteladói közötti – az írásos szerződést lényegében átértelmező – megállapodás tartalma lényegében az volt, hogy az LCP által kívánatosnak tartott, árlistákban és e-mailekben kommunikált ártól való minimális (egy-kétezer forintos) eltérés még nem jelentett problémát, egy jelentősebb, több ezer forintos aláárazás esetén viszont az LCP vagy valamelyik nagykereskedelmi partnere intézkedett, telefonon próbálva jobb belátásra bírni a partnert.

A versenytanács szerint nem egy-két ügyféllel kötött eseti jellegű kétoldalú árrögzítő megállapodásról volt szó (mint amire konkrétan utalnak egyes e-mailek, lásd különösen az LCP-Speedshop kapcsolatot), hanem egy olyan általánosan érvényesü-

lő üzleti modellről, amely révén az LCP a Mitac termékek – és természetesen maga számára – jelentős piaci részesedést és sikert kívánt garantálni. Olyan többszintű árrendszert dolgozott ki és tudott több-kevesebb sikerrel működtetni, amelyben az árversenynek moderált szerep jutott, ennél fontosabbnak tartva azt, hogy a kereskedőket kellő árrés garantálásával tudja megfelelő marketingre és így nagyobb eladásokra ösztönözni. A megállapodásnak részese volt valamennyi LCP üzletfél, aki nem határolódott el a forgalmazási rendszer szerves részét képező ártartó üzletpolitikától. Az LCP forgalmazási rendszerébe bekapcsolódó kereskedőknek például a 2005 végén tartott tájékoztatón ismertették a forgalmazás fő játékszabályait, közte szükségszerűen a marketing fontosságát és ahhoz kapcsolódóan az „akciózás” veszélyeit, az ártartással járó előnyöket.

A versenytanács tehát nemcsak az egyes e-mailekben közvetlenül szereplő vállalkozások közötti akarategyezséget látott bizonyítottnak, hanem egy szélesebb körű megállapodást is. E ponton is érzékelhető, hogy a versenytanács vertikális árrögzítéseknel anélkül mond ki jogsértőnek egy megállapodásrendszert, hogy minden egyes abban részes vállalkozást eljárás alá vonna. Jogsértést megállapítani nyilván csak eljárás alá vont vállalkozás terhére lehet. A határozat rendelkező része ezért a megállapodás „ötletgazdáját”, az LCP-t mint magyarországi importőrt nevesíti.

A versenytanács szerint ezzel tiltott végfelhasználói árrögzítés valósult meg, amely egyrészt vertikális értelemben volt alkalmas a gazdasági verseny korlátozására, másrészt, mivel az LCP maga is kiszolgált olyan vevőket, akik a Hamex és Speedshop potenciális ügyfelei lehettek, a megállapodásnak horizontális jellege is volt, ami kizárja a csekély piaci részesedésre támaszkodó mentesülést.

#### *Szelektálás Hyundai módra<sup>10</sup>*

A GVH azért indított a Hyundai Holding Hungary Kft. (a továbbiakban: HHH) ellen eljárást, hogy megállapítsa beleütközik-e a Tpv. 11. §-ába, továbbá a 21. § c) és i) pontjaiba a HHH által alkalmazott Hivatalos Márkaszervizként Való Elfogadás Eljárásrend (továbbiakban: Eljárásrend) azon rendelkezése, mely szerint visszautasíthatja az olyan szerviz jelentkezését, amellyel folyamatban lévő jogvitája van. 2009 májusában a versenytanács megszüntette a Vj-129/2008. sz. eljárást.

Az Eljárásrend vizsgálat tárgyát képező rendelkezése a versenytanács álláspontja szerint nem minősül a HHH és a hálózat tagjává válni kívánó vállalkozás közötti megállapodásnak. A Tpv. 11. § alkalmazásának ugyanis elengedhetetlen feltétele a megállapodó felek közötti akarategyezés, ami az adott esetben nyilvánvalóan nem

<sup>10</sup> A most ismertett határozat egyaránt sorolható a versenykorlátozó megállapodások és az erőfölénnyel való visszaélés témakörébe; azért ez utóbbi kapcsán ismertetjük, mert talán e téren fontosabb üzeneteket tartalmaz.



áll fenn: a HHH egyoldalúan rögzítette, hogy az olyan vállalkozások jelentkezését visszautasíthatja, amelyekkel jogvitája van.

A versenytanács erőfölénnyel való visszaélést sem látott bizonyítottnak. Az azonos jellegű áruk (adott esetben: személygépjárművek) teljes választékának forgalmazására vonatkozó vertikális megállapodások esetében az adott árucsoport forgalmazójának a viszonteladókkal szembeni gazdasági erőfölénye szempontjából az egyes választékokból való átlagos részesedésnek van jelentősége, függetlenül attól, hogy az egyes választékok a végső fogyasztó szempontjából azonos árupiacokhoz tartozónak minősülnek-e vagy sem. Márpedig az új személygépjárművek körében a Hyundai (és így a HHH) részesedése Magyarország egész területén – mint a versenytanács álláspontja szerinti érintett földrajzi piacon – mindössze 1 százalék, ami alapján gazdasági erőfölényes helyzete a vizsgált magatartással összefüggésben kizárható.

A versenytanács továbbra sem változtat azon az álláspontján, hogy az autók kereskedők és a magyarországi márkaimportőr közötti erőkülönbséget főszabályként nem hajlandó gazdasági erőfölényes helyzetnek tekinteni. A fenti érintett piac meghatározás alapján gyakorlatilag egyik autómárka gyártója sem élvez gazdasági erőfölényt. Mégis, a végzés 15. pontja azt üzeni a márkaimportőröknek, hogy lehetnek olyan esetek, amikor a versenytanács kész felülvizsgálni álláspontját. A mondat fogalmazásából az tűnik ki, hogy ez lenne a helyzet, ha az adott márka gyári pótkomponenseinek piacán vagy éppen egy hálózattól való kizárás kapcsán merülne fel probléma. Ez annyiban érdekes megközelítés, hogy olybá tűnik, mintha magatartás/probléma függővé válna a piaci helyzetből fakadó gazdasági erőfölény kérdése.

### **Szakmai szövetségekkel szembeni eljárások**

2009-ben a GVH versenytanácsa számos társadalmi, szakmai szervezettel szemben folytatott eljárást zárt le, jelentősebb szankciók nélkül.

#### *Élelmiszeripari Kódex*

A Vj-65/2009. sz. eljárás kapta a legnagyobb sajtónyilvánosságot tavaly a GVH eljárásai közül, jóllehet az ügy rövid időn belül „elhalt”, a körülmények megváltozása miatt maguk a vizsgálók szüntették meg a versenyfelügyeleti eljárást. A GVH májusban a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége, a Magyar Agrárkamara, az Élelmiszerfeldolgozók Országos Szövetsége, a Tej Termék Tanács, a Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Termék Tanács, a Vágóállat és Hús Szakmaközi Szervezet és Termék Tanács, a Baromfi Termék Tanács, az Országos Kereskedelmi Szövetség és az Általános Fogyasztási Szövetkezetek és Kereskedelmi Társaságok Országos Szövetsége ellen indított eljárást mind a magyar, mind az uniós szabályok megsértése miatt. A rendelkezésre álló információk sze-

rint ugyanis az eljárás alá vont szövetségek, kamarák, terméktanácsok által aláírt Élelmiszer Termékpálya Kódex (a továbbiakban: Kódex) szerződési feltételekre, termékpályaszabályokra, illetve a kiemelt jelentőségű hazai termékekre vonatkozó külön szabályozást tartalmazó egyes pontjai eltérően kezelték a belföldi, illetve más tagállamból származó termékeket.

A GVH vizsgálói a Kódex alábbi öt pontjáról valószínűsítették a versenykorlátozó célzat fennállását:

5.15. A termékpálya vállalkozásai árpolitikájukban nem alkalmaznak piacvesztető eszközöket, így különösen

b) nem forgalmaznak saját üzletben előállított terméket önköltségi ár alatt;

c) nem forgalmaznak szezonterméket akciós áron az adott termék hazai értékesítési szezonjának kezdetén.

7.2. A termékpálya vállalkozásai a kiemelt jelentőségű hazai termékek körét illetően külföldről származó termékekkel csak a választékot bővítik.

7.3. A termékpálya élelmiszer-forgalmazással foglalkozó vállalkozásai élelmiszer-választékának kiemelt jelentőségű hazai termékekből álló hányada a Magyar Köztársaság területén megfelelő mennyiségben és folyamatosan előállított kiemelt jelentőségű hazai termékek esetében – azon időszakokban, amikor ezeket a termékeket Magyar Köztársaság területén is jelentős mennyiségben állítják elő – eléri az elsődleges és másodlagos kihelyezések polcfelületei alapján mérhető 80%-ot.

7.5. A termékpálya élelmiszer-előállítással foglalkozó vállalkozásai árletörési céllal nem importálnak kiemelt jelentőségű hazai termékek körébe tartozó mezőgazdasági alapanyagot.

7.7. A termékpálya mezőgazdasági termeléssel foglalkozó vállalkozásai a kiemelt jelentőségű hazai termékek körében exportra csak a hazai piacon nem értékesíthető többletmennyiséget értékesítik, árfelhajtási céllal pedig nem exportálnak e körbe tartozó mezőgazdasági alapanyagot.

A megállapodás másik öt pontja esetében<sup>11</sup> az volt valószínűsíthető, hogy alkalmazásuk esetén azok versenykorlátozó hatást fejthetnek ki. A vizsgálat során viszont kiderült, hogy az aláíró szervezetek nem bírtak a tagjaiktól olyan felhatalmazással, hogy azok egyetértenének a Kódex rendelkezéseivel, így az aláírók az egyesületi törvény szerint tagságukat nem képviselhették, nevükben kötelezettséget nem vállalhattak. Így a Kódex a gyakorlatban nem valósulhatott volna meg. Mi több, az aláíró szervezetek a Kódex hatályba lépése, azaz 2009. július 1-je után úgy nyilatkoztak, hogy nem alkalmazzák a Kódexet, vagy felfüggesztik az alkalmazását a GVH döntéséig. Később az aláírók azt is kinyilvánították, hogy a Kódex csak akkor él, ha megvalósításában valamennyi érintett részt vesz. Csakhogy nem sokkal ezután a kiskereskedőket képviselő szervezetek az élelmiszer termékpálya törvényre hivatkozva végérvényesen elálltak a Kódex alkalmazásától, így a megállapodás ren-

<sup>11</sup> A Kódex számozásának megfelelően: 4.5., 5.5., 5.15., 7.4., 7.6.

delkezéseinek alkalmazására nem került sor. A Kódex a jövőben sem „éledhet újra”, hiszen alkalmazásától a kiskereskedelmi érdekképviseltek végérvényesen elálltak.

A GVH kétségtelenül diplomatikus döntést hozott a nem túlzottan jó sajtót hozó eljárás megszüntetésével. Érdekes, hogy az ügy belső piaci kapcsolódása miatt miért nem az Európai Bizottság vállalta fel az eljárás megindítását. Megjegyzendő, hogy egy versenyellenes célzatú, a felek akaratának megfelelően létrejött megállapodás akkor is versenyjogba ütközik, ha azt valamilyen oknál fogva nem hajtják végre a felek. Más kérdés, hogy mikor kell a gyakorlatra kihatással nem levő problémákkal terhelnie magát egy versenyhivatalnak.

#### *Árajánlás fogtechnikusoknak*

A Vj-51/2008. sz. eljárásban 2009 októberében a versenytanács 3 millió forint bírságot kiszabva megállapította, hogy a Magyar Országos és Budapesti Fodrász, Fogtechnikus, Kéz-, Lábápoló és Működőépítő, Szikvízkészítő, Kelmefestő-Vegytisztító Szakmai Ipartestület (továbbiakban: MOSZI) a gazdasági verseny korlátozásának tilalmába ütköző magatartást tanúsított, amikor 1997-től 2008-ig Ajánlás elnevezéssel internetes honlapján, illetve saját kiadású fogtechnikai szaklapjában fogtechnikusi szolgáltatásokra vonatkozó minimum árakat tett közzé.

A határozat – indokolásából, nem pedig a rendelkező részből kitűnően – a MOSZI 2004. május 1-jétől megvalósított magatartását az EKSz. alapján is értékelte. A C-309/99 Wouters-ügyben hozott ítélet 95. pontja szerint bármely megállapodás, döntés vagy összehangolt magatartás, amely egy tagállam egész területére kiterjed, természeténél fogva azzal a hatással jár, hogy a piacok nemzeti alapon történő felosztását erősíti és így megakadályozza az EKSz. egyik céljának tekintett kölcsönös gazdasági interpenetrációt. Figyelemre méltó, hogy a versenytanács nemcsak a Bíróság esetjogát hivatkozva döntésének indokolásakor, hanem a Bizottság két soft law dokumentumát is.

A versenytanácsnak nem volt sok kétsége afelől, hogy a MOSZI a Tptv. 11. § (1) bekezdése, valamint az EKSz. 81. cikkének (1) bekezdése értelmében vállalkozások társulásának tekinthető. Tagságát a magánszektorban tevékenykedő fogtechnikusok és fogtechnikai vállalkozások alkotják, akik díjazás fejében szolgáltatásokat nyújtanak, azaz gazdasági tevékenységet végeznek és a tevékenységük pénzügyi kockázatát maguk viselik, ilyen módon alá vannak vetve a piaci kereslet és kínálat általános törvényeinek.

Érdekes kérdés lehet, hogy a díjazást mennyire kell a vállalkozás fogalmi elemének tekinteni (legalábbis az alkalmazott – bár külön nem hivatkozott – EU-esetjog nem tekinti annak). A „kereslet-kínálat törvényeinek való alávetettség” ugyanakkor egy újszerű, ötletes fogalomképző megoldásnak tűnik.

A vállalkozások által létrehozott szakmai érdekképviselői szervezetek döntései (közvetlenül vagy közvetett formában) alkalmasak a vállalkozások (mindenekelőtt,

de nem kizárólagosan tagjaik) piaci magatartásának befolyásolására, függetlenül attól, hogy az ajánlásként vagy kötelező jelleggel jelennek-e meg. Ezt a versenyjogi ítéletet önmagában az sem befolyásolja, ha a vállalkozások társadalmi szervezetek nonprofit módon tevékenykedik (a tagjai érdekében tevékenykedő, őket képviselő vállalkozások társadalmi szervezetének magának nem kell piaci magatartást tanúsítania ahhoz, hogy magatartása versenyjogilag értékelhető legyen).

Az ajánlott minimumárak elfogadása és közzététele kikényszeríthetőség hiányában is a Tpv. 11. § (1) bekezdése, valamint az EKSz. 81. cikkének (1) bekezdése értelmében vállalkozások társulása döntésének minősül, mivel az ajánlott árak következtében más árak érvényesülhetnek a piacon, mint az ajánlás hiányában.<sup>12</sup> Az ajánlott ár valamennyi érintett számára a bizonyosság egy megfelelő fokát biztosítja a vonatkozásban, hogy miként fog alakulni a piaci szereplők árazási politikája. Az ajánlott árak orientáló hatását figyelembe véve a vállalkozások egyéni költségeitől, teljesítményétől, minőségétől függetlenül, indokolatlanul egységesülhetnek az árak.

#### *Nem marasztalt orvosi kamara*

A GVH versenytanácsa 2009 májusában megszüntette az eljárást a Magyar Orvosi Kamarával (továbbiakban: MOK) szemben. Azt lehetett feltételezni, hogy a MOK megsértette a magyar és uniós versenyszabályokat a fogorvosi szolgáltatások ajánlott díjtételeinek közzétételével és Etikai Kódexének 131. és 133. pontjaival. A megszüntetés mellett alapvetően azért döntött a versenytanács, mert a vizsgálat nem tárt fel olyan bizonyítékot, amelyből arra lehetne következtetni, hogy a MOK 2007. március 31. után döntést hozott volna ajánlott árak tárgyában (ezen időpontig törvényi felhatalmazás alapján megtehetette ezt).

A versenytanács felhívta a figyelmet, hogy a társadalmi szervezet által megfogalmazott reklámkorlátok megszüntethetők vagy korlátozhatják a vállalkozások közötti versenyt, akadályozzák az adott piacon tevékenykedő vállalkozásokat abban, hogy költséghatékonyan, alacsonyabb árakkal, jobb minőségben működjenek, csökkentik a verseny intenzitásának kényszerét. A fogyasztók oldalán megnövelik a különböző vállalkozásokról, termékekről való tájékozódás költségeit, megnehezítve a fogyasztók számára, hogy az igényeiknek leginkább megfelelő minőséget és árat megkeressék.

A döntést nehéz lenne a GVH legjelentősebb eljárásai közé sorolni. Nehéz megválaszolni, hogy mi szükség volt az eljárás megindítására „történelmi” jelentőségű esetleges korlátozások esetén; lehetséges természetesen, hogy sor került panaszokra, bejelentésekre, de erre vonatkozó információt a döntés nem tartalmaz. Mindenesetre megállapítható, hogy a leterhelt versenytanács a gazdaságilag kevésbé jelentős múltbeli problémák boncolgatására nem hajlandó túl sok energiát fordítani.

<sup>12</sup> Lásd pl. a Fővárosi Bíróság 3.K. 31.377/2005/11. számú ítéletét (Vj-56/2003).

Vj-84/2007. ügyszámon a GVH azért indított még 2007-ben versenyfelügyeleti eljárást a Békés Megyei Ügyvédi Kamara (továbbiakban: BMÜK vagy Kamara) ellen, mert észlelte, hogy a BMÜK a nyilvántartásba vételi eljárások során felszámított nyilvántartásba vételi (regisztrációs) díjak megállapításával és kivetésével, valamint a BMÜK Elnökségének 34/2006. (XII. 15.) sz. határozata, illetve az azt megelőző, a regisztrációs díjakat megállapító határozatok valószínűsíthetően sértik a magyar és uniós versenyszabályokat. A BMÜK Elnökségének előbb említett 2006-os elnökségi határozata a korábbi 132 000 forinthez képest 500 000 forintban állapította meg az ügyvédekre, európai közösségi jogászokra, külföldi jogi tanácsadókra irányadó nyilvántartásba vételi díjat (2004 előtt csupán tízezres nagyságrendet értek el e díjak).

A versenyfelügyeleti eljárás során hozott 41/2009. (IX. 11) sz. kamarai határozat 150 000 forintra csökkentette az ügyvédekre, alkalmazott ügyvédekre, európai közösségi jogászokra, külföldi jogi tanácsadókra irányadó nyilvántartásba vételi díjat. Minden bizonnyal erre is tekintettel az eljárás 2009 októberében végül kötelezettségvállalás elfogadásával zárult. Megjegyzendő, hogy a vállalás, eltérően több korábbi versenytanácsi döntéstől, nem tartalmaz a múltra nézve korrekciós elemeket.

A versenytanács előzetes álláspontjában jelezte, hogy a megemelt regisztrációs díj piacra lépési akadályt teremt, védve ezzel a már piacon levő ügyvédek érdekeit (kamarai tagság, illetve regisztráció nélkül az ügyvédi tevékenység ugyanis nem végezhető). Az eljáró versenytanács ezen túl kétféle diszkriminációt is kifogásolt:

- egyfelől azt, hogy a Kamara különböző mértékű díj megfizetését írta elő ugyanabba a nyilvántartásba történő bejegyzésért különböző személyeknek,
- másfelől, egyes különböző nyilvántartásokba történő bejegyzés regisztrációs díjainak nagymértékű eltérését, megjegyezve, hogy ebben a második esetben a díjak különböző mértéke önmagában elfogadható.

# Brief Summary of the Articles

## **Anticompetitive agreements in the 2009 practice of the Gazdasági Versenyhivatal TIHAMÉR TÓTH**

The Hungarian Competition Authority, the Gazdasági Versenyhivatal (GVH), imposed heavy fines in 2009, which can be explained by the increase in the number of cartels. The GVH adopted decisions regarding classic cartels, but also in more complex cases, like in the case concerning the setting of multilateral interchange fees. The case regarding resale price maintenance is surprising, since these kind of agreements are among the „per se” infringements. During 2009 the GVH was active regarding professional non-profit organisations.