

## TARTALOM

<b>Voszka Éva:</b> Mérleghinta. A Magyar Villamos Művek mint nemzeti bajnok	4
<b>Csengődi Sándor:</b> A külföldi közvetlen befektetések hatása a bérekre	41
<b>Uliha Gábor:</b> Az olajár makrogazdasági hatásai: mitől lett egyre gyengébb?	78

### ÚJ KÖNYVEK

Karsai Judit: A kapitalizmus új királyai. Kockázati tőke Magyarországon és a közép-kelet-európai régióban ( <b>Kállay László</b> )	93
Losoncz Miklós: Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája ( <b>Zsugyel János</b> )	97
A társadalmi hierarchia csúcsához privatizáción keresztül vezetett az út. Kolosi Tamás – Szelényi Iván: Hogyan legyünk milliárdosok? avagy A neoliberais etika és a posztkommunista kapitalizmus szelleme ( <b>Török László</b> )	101

<b>Abstracts of the Articles</b>	106
----------------------------------	-----

### JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Szigeti Zsolt:</b> Az előzetes értékelés (preliminary evaluation, PE) szerepe az eseti (ad hoc) választott bírósági eljárások során	35
--	----

### ÚJ KÖNYVEK

Fiona Macmillan: WTO and the Environment ( <b>Horváthy Balázs</b> )	51
---	----

<b>Abstracts of the Articles</b>	57
----------------------------------	----

**A folyóirat példányonként megvásárolható:  
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 százalékos kedvezményt ad.**

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

**E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@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.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.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: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@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 a *mondAt Kft.* nyomdájában • [www.mondat.hu](http://www.mondat.hu)  
Ügyvezető igazgató: Nagy László

## Felhívás a Külgazdaság támogatására

Az 56 éve működő Külgazdaság nehéz gazdasági helyzete miatt fordulunk Önökhöz. Az elmúlt években a finanszírozás feltételei fokozatosan romlottak: eddigi hirdetőink, támogatóink már nem hirdetnek a lapban, és nem támogatják a megjelenését.

Mindez súlyos veszélybe sodorja a tudományos kutatási eredmények közlését, érdemi közgazdasági, gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozó megalapozott szakmai írások megjelenését, és – nem utolsó sorban – a közgazdasági oktatást mind a tanításhoz felhasznált szakirodalom megújítása, mind a tudósképzésben résztvevők első publikációnak elhelyezése szempontjából.

Felhívásunkkal nemcsak Olvasóinkhoz, Szerzőinkhez fordulunk, hanem az akadémiai, egyetemi, kutatóintézeti világhoz, az államigazgatás szakembereihez, az üzleti szférához, illetve magánszemélyekhez. Mindazokhoz, akik számára fontos a közgazdasági kutatások eredményeinek és a gazdasági elemzéseken alapuló információknak, szakpolitikai vitáknak, gazdasági-jogi írásoknak a közzététele és megismerése. Kéréssel fordulunk tehát Önökhöz, mert hisszük, hogy a közgazdász- és jogásztársadalom széles köre számára fontos a folyóiratunk. Tapasztalataink szerint a lap a vezető kutatóhelyek fontos publikációs fóruma, évente megszervezett körkérdésével és a vitákkal a közgazdászok eszmecseréit elősegíti, emellett szakirodalmi forrásként jelentős szerepet játszik az oktatásban. A Külgazdaság elismert tudományos folyóirat, például – az MTA illetékes bizottságának minősítése szerint – a doktori eljárásban „B” kategóriájú közgazdaság-tudományi periodikának számít, így a minősítő bizottság a jelölttől publikációként elfogadja.

Ebben a fenyegetően nehéz helyzetben fordulunk tehát Önökhöz, hogy ötletekkel, újabb támogatási/pályázati lehetőségek, esetleges hirdetők felkutatásával, egyéni felajánlásokkal segítsék a Külgazdaság finanszírozását, a lap fennmaradását.

A támogatók névsorát a lapban természetesen megjelentetjük (amennyiben ehhez hozzájárulnak), illetve oldalainkat fel tudjuk ajánlani (a támogatás összegétől függően) reklámszerződések teljesítésére, közérdekű közlemények megjelentetésére.

Ha Ön, illetve cége, intézménye segíteni tud, kérjük, jelezze a szerkesztőségnek.

**Külgazdaság szerkesztősége:** 1012 Budapest, Budaörsi út 45.

**Telefon:** 36-1-309-2695, 36-1-309-2642, 36-1-309-2644 • **Fax:** 36-1-309-2647

**e-mail cím:** kulgzadasag@kopint-tarki.hu • edit.landau@kopint-tarki.hu

**Számlavezető bank, számlaszám:** CIB Bank Zrt., 11100104-19659963-10000001

*Felhívjuk a figyelmüket arra,  
hogy a lap fennmaradását előfizetéssel is segíthetik.*

Üdvözlettel:

**Landau Edit**  
a Külgazdaság  
főszerkesztője

**Nagy Katalin Klára**  
a Kopint Konjunktúra Kutatási  
Alapítvány ügyvezető igazgatója

**Gács János**  
a Szerkesztőbizottság  
elnöke

## Mérleghinta

# A Magyar Villamos Művek mint nemzeti bajnok

VOSZKA ÉVA

*Nemzeti bajnok teremtése nem új keletű jelenség, de ismét figyelmet érdemel, látva sok feltörekvő ország sikerét és a globális válság másutt is erőteljes állami beavatkozásra, kiterjedt támogatásokra építő, a protekcionizmust sem mellőző kezelését. A cikk korábbi kutatásunk (lásd: Antalóczy, 2006, valamint Voszka, 2008) folytatásaként a hazai energetika egyik kulcsszereplőjének sorsát mutatja be, illusztrálva azt a szélesebb körre is érvényes megállapítást, hogy az állam és a vállalat kapcsolata még ebben a különleges helyzetben is változékony, ambivalens. A tervgazdaság egyik kiemelt, az egész villamosenergia-ipart lefedő trösztje ugyanis – méretei és mindvégig elismert stratégiai fontossága ellenére – nem erős és sikeres vállalkozásként született újjá 1990 után, hanem rögzös utat járt be, amíg a 2000-es évek második felében elérkezett a nemzeti bajnokká válás küszöbére, és ma már – vagy ma éppen – el is érte ezt a pozíciót.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D73, H25, L52.

A szoros állam-vállalat kapcsolat a kapitalizmusban, annak fejlett változataiban sem ismeretlen, és még inkább jellemző a feltörekvő országokra.<sup>1</sup> Ennek egyik sajátos formája a nemzeti bajnokok teremtése, olyan vállalatoké, amelyek nemcsak piaci teljesítményükkel, hanem a kormányzat hathatós támogatásával válnak nemzetközi piacokon is sikeressé. E pozícióra leginkább a hazai tulajdonban (állami, de akár

\* A cikk alapjául szolgáló tanulmány megírását a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatása tette lehetővé (szerződésszám AL/1635/2009). A teljes szöveg elolvasható *Várhegyi–Voszka* [2010].

<sup>1</sup> Az *Economist* nemrégiben egy teljes mellékletben mutatta be a liberális kapitalizmus alternatíváját jelentő „államkapitalizmus” új formáit elsősorban Kína, Oroszország, az olajállamok és Brazília példáján (The rise..., 2012).

*Voszka Éva*, Szegedi Tudományegyetem, Pénzügykutató Zrt. E-mail cím: voszka@yahoo.com

részben vagy teljes egészében magánkézben) lévő, általában sajátos piacokon tevékenykedő, eleve viszonylag nagy és jó politikai összeköttetésekkel rendelkező cégek esélyesek. Kicsi, utolérő gazdaság esetében először a belső piacon kell versenyképessé tenni a jelölteket, hogy felvehessék a versenyt az országban leányvállalatokkal rendelkező vagy itt értékesítő multikkal, s csak a második fokozat a regionális-globális szerep elérése.<sup>2</sup> A cikk a Magyar Villamos Művek vállalatcsoport (MVM)<sup>3</sup> példáján azt elemzi, milyen előnyei és hátrulói vannak a kormányzat, illetve a cég vezetése szempontjából a nemzeti bajnok pozíciónak, milyen eszközöket alkalmaznak a cél elérésére, melyek a siker feltételei és korlátai.

Az MVM története a vizsgált szempontból három szakaszra osztható. Az alapstruktúrát kialakító első periódus a részleges privatizáció lezárásáig, 1997-ig tart. A második szakasz nagy részében az állami szabályozás deficités működésre kényszerítette a céget, és további érzékeny szervezeti veszteségek is érték. 2005–2006-tól azonban elindulhatott a nemzeti bajnokká válás folyamata. A cikk ezeket a fordulatokat mutatja be, kitérve a tulajdonosi szerkezet és a vállalati szervezet alakulására, a szabályozási keretek, kiemelten az árszabályozás változásaira, az állami támogatás és piacteremtés sajátosságaira.

A kutatás során felhasználtuk a szakirodalom és a napi sajtó írásait, az ágazati és államapparátusi elemzéseket, a cégek nyilvános és a vállalattól beszerezhető dokumentumait, továbbá az MVM korábbi és jelenlegi vezetőivel, néhány üzleti partnerrel és több állami szervezet képviselőjével folytatott strukturált mélyinterjúk legfontosabb megállapításait.<sup>4</sup> A nem elfogulatlan iratok és visszaemlékezések forráskritikáját a szokásos módszereken kívül segítette a néhány éven át kivételes lehetőségként adódott részt vevő megfigyelés – igazgatósági tagság – során szerzett tapasztalat is.

### **Megcsonkítva, de domináns szerepben: a szervezeti keretek és a piacszerkezet kialakítása**

*A villamosenergia-ipar sajátosságai*, amelyek megkülönböztetik a versenypiacoktól, a szokásosnál szorosabb kapcsolatot feltételeznek az állam és a vállalatok között, ami jó kiindulópont a nemzetibajnok-teremtéshez. Az iparág a közszolgáltatá-

<sup>2</sup> Részletesen lásd: *Voszka* [2008].

<sup>3</sup> A több kisebb-nagyobb cégből álló, változó összetételű csoport döntéseinek centrumában a tröszt, majd a holdingközpont állt. Ezért a következőkben az MVM-rövidítés, ha valamilyen kiegészítés nem kapcsolódik hozzá, ezt a szervezetet és ennek menedzsmentjét jelöli.

<sup>4</sup> Köszönettel tartozom mindazoknak, akik időt szántak a nemegyszer hosszú beszélgetésekre, és adatokkal, dokumentumokkal is segítették a kutatást. A kéziratot interjúkat anonim módon kell kezelnem.

tások körébe tartozik,<sup>5</sup> a nélkülözhetetlen szerep és az ellátási felelősség miatt stratégiai ágazatnak számít. Mivel alapszükségletről van szó, a kereslet árrugalmassága viszonylag kicsi, a felhasználás rövid távon más szegmenseknél kevésbé ingadozik – az ágazat „válságálló”.<sup>6</sup> A hálózatos jelleg rendszerszerű együttműködést indokol a termelők, a szállítók, a nagy- és kiskereskedők között, ami annál is fontosabb, mivel az áram nem vagy csak drágán tárolható, így a keresletet és a kínálatot az ágazat „lelke”, a rendszerirányító hangolja folyamatosan össze. A tevékenység tőkeigényes, a megtérülés lassú, de elvileg jól kalkulálható – ennek feltételeit biztosítani kell a befektetések finanszírozásához.

Az iparág egészét sokáig természetes monopóliumnak tekintették, és Európaszerte vertikálisan integrált nagyvállalatokba szervezték, erős és közvetlen állami befolyással. A fokozatos és mindmáig lezáratlan európai liberalizálás lépései közé tartozik a vertikálisan integrált vállalatok egyes részeinek leválasztása, a magántőke bevonása, új szereplők piacra lépésének és a hálózatokhoz való hozzáférésnek a megkönnyítése. A vertikálisan integrált cégen belüli viszonyok felváltása piaci kapcsolatokkal a szabályok és az árak bonyolult rendszerét<sup>7</sup> hívja életre, ezért a piacnyitás szükségképpen nem kevesebb, hanem több állami szabályozással jár.

A hazai változások követték, sőt a magántőke bevonásával és a tevékenységek szétválasztásával meg is előzték ezeket a lépéseket. Kiindulópontként érdemes áttekinteni a magyar villamosenergia-ágazat szervezeti és tulajdonosi átalakulását, mert ez alapozta meg a nemzeti bajnok létrehozásának lehetőségeit és korlátait. A magyar privatizáció egyik legfordulatosabb történetéből csak azokat az elemeket emeljük ki, amelyek közvetlenül kapcsolódnak fő témánkhoz.<sup>8</sup>

A villamosenergia-ipar az 1960-as évek nagy összevonásai után vertikálisan integrált, az ágazat egészét átfogó trösztként működött. Az önálló jogi személyiségű tagvállalatokat a trösztközpont már csak a szoros technológiai kapcsolatok miatt is erősen centralizált belső irányítási rendszerrel fogta rövid pórázra. Az egy iparág egy gazdálkodó egység a tervgazdaság ideáltipikus megoldása volt, ami azonban ebben a sajátos tevékenységi körben nem volt idegen a korabeli kapitalista országoktól sem.<sup>9</sup> Az MVM tröszt méretének és stratégiai szerepének megfelelően az 1970-es

<sup>5</sup> A közszolgáltatások és a hálózatos iparágak fogalmáról és szabályozásának alapelveiről lásd például: *Valentiny* [2008]. A villamosenergia-piac alapszerkezetének jó leírását adja *Szolnoki–Takácsné* [2008].

<sup>6</sup> A KSH adatai szerint 2009-ben a feldolgozóipari termelés több mint 18 százalékkal, a villamosenergia-iparé csak 12 százalékkal esett vissza.

<sup>7</sup> A szokásos nagy- és kiskereskedelmi áron kívül van csúcs- és völgyidőszaki, zsinór-, továbbá nagy-, közép- és kisfeszültségű, háztartási és nem háztartási ár, illetve a közüzemi ellátásra – később egyetemes szolgáltatásra – jogosult fogyasztók számára hatósági, a szabad piaci vásárlóknak pedig versenypiaci ár.

<sup>8</sup> A részletes elemzést lásd: *Mihályi* [2010, 1. kötet, 703–750. o.] és *Várhegyi–Voszka* [2010].

<sup>9</sup> Az MVM mintapéldája a visszaemlékezések szerint az állami kézben lévő Electricité de France volt. (Lásd még: *Szabó M.*, 2007a).

évek elejétől a 49 kiemelt (a párt- és állami szervezetek által megkülönböztetetten kezelt) vállalat közé tartozott.<sup>10</sup> Mindezt nemcsak a történeti teljesség kedvéért érdemes megemlíteni, hanem azért is, mert a cég és a vele kapcsolatban álló kormányzati intézmények későbbi vezető gárdájának egy része számára ezek a keretek adták az első munkatapasztalatokat.

### *A társasággá alakulás*

Közvetlenül a privatizáció módját, de hosszabb távon az egész MVM sorsát is alapvetően befolyásolta, hogy *miként alakul át a tröszt társasággá*, ami az 1990-es évek elején már minden állami cégre kötelező előírás volt. A tét a szervezeti integritás fenntartása, megerősítése vagy legalább a kulcstevékenységek egyben tartása volt. Mintaként a sok szempontból hasonló Országos Kőolajipari Tröszt, a későbbi Mol átalakulási módja szolgálhatott,<sup>11</sup> amelyről leválasztották ugyan a gázszolgáltatókat, de az alapvertikum integritásága fennmaradt. A villamosiparban azonban belső széthúzó erők is jelentkeztek, amelyek leküzdéséhez a tröszt vezetése is gyengének bizonyult – a kormányzatban pedig más tervek formálódtak.

Először is több tagvállalat igényt tartott az önálló átalakulásra. „Erre ült rá a politika, vagy megfordítva... A trösztön belül ugyanis mindig voltak erős vállalatok, Paks, a Dunamenti és a Tiszai Erőmű vagy a Gagarin, és a hat hálózati vállalat. Ezeknek a vezetői a saját régiójukban sokszor kiskirályok voltak, helyi, de néha országos politikai beágyazottsággal” – mesélte egy régi MVM-es szakember. Másodsor, paradox módon a vezetőváltás elhalasztása – ami a régi „vörös bárók” sorozatos leváltása idején éppen a kivételetesség jele lehetett – gyengítette a nagy szervezet pozícióit. A korábbi tröszt vezetése, élén *Hatvani Györggyel*, az átalakulásig itt még a helyén maradt, de befolyása a döntéshozókra lényegesen kisebbnek bizonyult, mint a Molhoz rögtön a parlamenti választások után kinevezett új vezérigazgatóé. Az is sokat nyomhatott a latban, hogy az olajipar egyben tartásának erős volt a kormányzati támogatása, míg a szomszédvárbán a vertikum szétbontása lett a „politikai szélirány”. A trösztnek végül csak a nagy belső átszabásokat sikerült elhárítania. A technikai részleteket ugyanis (beleértve a társaságok számának és kereteinek, az ágazaton belüli kapcsolatoknak és árrendszernek a kialakítását) külső szakértelem hiányában a cég maga dolgozta ki – mint ahogy az korábban és később is megszokott volt.

<sup>10</sup> A kiemelt vállalatokról lásd: *Szalai* [1981].

<sup>11</sup> Egy MVM-es vezető így emlékezett vissza. „Mindig két vállalatot néztem példaként, az egyik a MOL, a másik a cseh villamosipari nagyvállalat, a CEZ. Akkor még az MVM egy súlycsoportba tartozott velük, és mi is járhattuk volna azt az utat.” E két, vertikumát jórészt megőrző cég mintája más interjúrészletekben is szerepel. A két magyar energetikai nagyvállalat saját tőkéje az 1990-es évek közepén 250 milliárd forint körüli értékkel valóban azonos volt (TOP 200, 1997).

Az MVM Tröszt 1991 decemberében *társaságok halmazára bomlott*: a központ és minden nagyobb tagvállalat – nyolc erőmű, hat áramszolgáltató, az alaphálózatot üzemeltető Országos Villamos Teherelosztó (OVT) és négy kisebb háttérpari egység – önálló részvénytársasággá alakult.<sup>12</sup> Ez megpecsételte a villamosipar sorsát, noha az ágazat eladásáról – mint több stratégiai cég esetében – gyökeresen eltérő nézetek ütköztek. Akkoriban a legszélsőségesebb álláspontok sem vonták kétségbe nyíltan a magántőke bevonásának indokoltságát, a vita a kormányzaton belül, a különböző politikai erők és a vállalat részvételével látszólag „csak” a privatizáció tárgyáról, mértékéről, módjáról, időzítéséről folyt.

### *A privatizáció*

Az 1994-es választások után kinevezett új MVM-vezetők – *Hatvany György* elnök és *Lengyel Gyula* vezérigazgató – élesen elleneztek, hogy a társasági szétválasztást a privatizációval véglegesítsék, küzdöttek legalább az erőművek megtartásáért. Az erősebb integráltság megőrzését a szocialista párt frakciója, valamint az ipari miniszter, *Pál László* is támogatta az egységes cégcsoport tőzsdére vitelét javasolva.<sup>13</sup> (A tőzsdei bevezetés a cég jó helyzetét és kilátásait feltételezi, lehetővé teszi a privatizálás halasztását, illetve fokozatosságát, és osztott tulajdon esetén nagy befolyást ad a hazai menedzsmentnek. Ezért a cég vezetői is pártolták a módszert, hol erre, hol arra az elemre helyezve a hangsúlyt.) Az állami vagyonkezelő tanácsadója a „liberalizált versenymodellt”, minden vállalat külön-külön eladását ajánlotta. A kormányzati elképzelések 1994–1995-ben többször is változtak, végül azonban a társasággá átalakulással létrejött keretek csak kis mértékben módosultak. Az 1995-ös stabilizáció gyors bevételnövelési igényei miatt az időigényes átalakítások nem jöhettek szóba, és a társaságok külön-külön eladását a versenynek elvileg kedvező piacszerkezet megteremtésével is alá lehetett támasztani. Az MVM-nek annyit sikerült elérnie, hogy megtarthatta Paks egészét és két nagy erőmű kisebbségi pakettjét. Fontosnak bizonyult az is, hogy a cég vezetői és szakértői aktívan részt vettek a privatizációhoz elengedhetetlen jogszabályok és szerződések, így a villamosenergia-törvény kidolgozásában.

„Egy szép, napos februári vasárnap délután összejöttünk *B.* szobájában, elővettük az 1931. évi XVI. törvényt, az 1946-os újjáépítési törvényt, amelyekben az energetikáról is volt szó, összeraktuk a vázlatot, megbeszéltük a lényegét, és március közepén az ÉDÁSZ ötvenévi kastélyában a jogászokkal együtt 3-4 nap alatt elkészült a szöveg,

<sup>12</sup> A szervezeti felépítés csak annyiban változott, hogy hat kisebb erőművet – a tröszt javaslata alapján – három társaságba vontak össze.

<sup>13</sup> A hivatkozási alap ekkor is a MOL és a CEZ volt. A miniszter ezt a kérdést „szakítópórábanak” tekintette – és az e téren elszenvedett kudarc szerepet játszott gyors leváltásában.



az akkori kormány koncepciójára, a szétválasztásra építve. A minisztériumnak már csak a kodifikációt kellett végigvinni” – mesélte az MVM egyik vezetője, hozzátéve, hogy az új üzletszabályzatokat és a vevőkkel kötött hosszú távú megállapodások alapszerkezetét is ők dolgozták ki a külföldi tanácsadóval együtt. Lehet, hogy a visszaemlékezés túlzottan felértékeli a nagyvállalat szerepét, de maga a közreműködés – a jobban dokumentálható későbbi fejlemények ismeretében – kétségtelennek látszik.

A társaságok külön-külön eladása a piaci szereplők számának növelését szolgálta, és a pályázati kiírások korlátozták az egy befektető(csoport) által megvásárolható egységek számát. A hat áramszolgáltatót és a négy nagy erőmű többségi részét – egy amerikai befektető kivételével – nagy európai energetikai cégek, összesen hét tulajdonos, illetve konzorcium vette meg.<sup>14</sup> A piacszerkezet a következő években több egymást követő összeolvadással egyre koncentráltabbá vált.<sup>15</sup> Az ágazatban tehát *erős külföldi szereplők jelentek meg*, amelyek többsége teljes méretét nézve lényegesen nagyobb az állami kézben maradt<sup>16</sup> – a villamosenergia-termelés nem jelentéktelen részét, az alaphálózatot, a rendszerirányítást és a nagykereskedelmet birtokló – MVM csoportnál.

#### *Esélyek és korlátok*

Az ágazat társasággá alakításának és privatizációjának értékelése mindmáig vitatott, a „második Trianon”-nak minősítésétől az alapirány helyesléséig terjed.<sup>17</sup> Csak a nemzeti bajnok teremtésének szempontjából nézve az nyilvánvaló, hogy a kormányzat az 1990-es évek első felében nem erre, hanem a bevételek gyors megszerzésére és a versenynek legalább elvileg kedvező piaci szerkezet kialakítására törekedett. Az MVM kétségtelenül *megcsonkított* – több tevékenységi körtől megfosztott, kisebb tőkeerővel és forgalommal<sup>18</sup> rendelkező – *vertikum*, vagy ahogy egyik beszélgetőpartnerünk nevezte, torzó. A csonkítás itt erőteljesebb volt, mint a Molnál, és a megmaradó egység nem indult el a tőzsdei bevezetés útján. Márpe-

<sup>14</sup> A külföldi tulajdon aránya a privatizáció után a termelésben durván egyharmados, a szolgáltatásban kétharmados volt, az iparág egészében (a szállítás teljes állami tulajdona mellett) 43 százalékos volt (MEH, 1999). Súlyuk a 2000-es évek közepére – részben fejlesztések révén – megközelítette az 50 százalékot (MEH, 2006).

<sup>15</sup> Lásd erről *Vince* [2008].

<sup>16</sup> 1995-ben meghirdették az MVM 24 százalékos pakettjét is, de az áramszolgáltatásban is érdekelt Bayernwerk – későbbi nevén E.ON – ajánlatát a túlságosan alacsony árra hivatkozva az eladó visszautasította. A méretekre jellemző, hogy a kelet-közép-európai cégek árbevétel szerinti rangsorában 2006-ban az MVM a 169. volt, az E.ON Hungária az 50., a sokat emlegetett, integritását megőrző cseh CEZ pedig az ötödik (*Figyelő*, 2007b).

<sup>17</sup> Az elsőhöz lásd például *Petz* [2006], *Járosi* [2006], a másodikhoz – a megvalósítás több részletét kritizálva – *Mihályi* [2010].

<sup>18</sup> A TOP 200-as, nettó árbevétel szerinti ranglistán az MVM 1995-ben és 1996-ban még a második helyen állt a MOL után, majd a 6–7. helyre szorult vissza (TOP 200, 1997, TOP 200, 2007a).

dig az 1990-es években a hazai nagyvállalatok számára a nem állami kézben lévő nemzeti bajnok szerep elérésének – mint azt az olajipar, az OTP és a Richter példája mutatja – ez volt szinte az egyetlen reális lehetősége.

Nem tűnt el azonban a kivételezett helyzet esélye, ami a vállalatcsoport *fontos részsikereire* épülhetett: az ágazat kulcselemei az MVM-központ kezében maradtak, és itt elhárították a szakmai befektető megjelenését is.<sup>19</sup> A privatizációhoz kapcsolt – később élénken vitatott – hosszú távú megállapodások (htm-ek) is *segítettek megőrizni a cégcsoport középponti helyzetét az ágazatban*, biztonságot, lényegében monopolpozíciót adtak neki az áram vevőjeként és nagykereskedelmi eladójaként is. Az erőművekkel és a szolgáltatókkal 15-20 évre kötött szerződések a vevők számára is elengedhetetlen feltételt jelentettek a befektetésekhez – és az állam által is előírt korszerűsítő beruházásokhoz –, mert a finanszírozást csak így tudták megszerezni. A forgalom 80 százalékát lefedő, az érvényesség teljes időszakára mintegy 3600 milliárd forint értékű htm-ek (MVM, 2005a) ugyanis rögzítették a termékpályákat, a rendelkezésre állás, valamint az áramtermelés és -szolgáltatás költségalapú díjtételeit, az évente rendszeresen sorra kerülő változtatás módját, és a tőkére vetítve nyolcszázalékos profitot garantáltak a magántulajdonosoknak, amit azonban a hatósági ármegeállítást miatt ismétlődő alkukkal lehetett elérni. Így a kiterjedt állami szabályozói szerep is fennmaradt, a kormányzat megszabhatta és átcsoportosíthatta a jövedelmeket az ágazat egyes szereplői között – azaz a vertikális integráltság megszüntetése, *a piaci szereplők számának bővülése, a magántulajdon megjelenése önmagában nem hozott létre piacot és versenyt.*<sup>20</sup> Ugyanakkor a privatizációval kialakított piacszerkezet és szabályozási keret megkötötte az állami szervezetek kezét is – hosszabb távon befolyásolva a nemzetibajnok-teremtés lehetőségeit.

Mielőtt ennek az állításnak a bizonyításába belekezdenénk, érdemes röviden összefoglalni az MVM magatartásának e kezdeti szakaszban látható jellegzetességeit, amelyek a vezetők gyakori cserélgetése,<sup>21</sup> az eltérő politikai beállítottság és szakmai múlt ellenére jórészt a következő másfél évtizedben is változatlanok maradtak.

<sup>19</sup> Ezen kívül hosszabb távon kedvező volt számára a vagyon ártértékelése, a saját tőke megemelés, és a következő években több tízmilliárdos bevételre is szert tett vagyonrészek eladásából.

<sup>20</sup> Lásd részletesen: *Szolnoki–Takácsné* [2008].

<sup>21</sup> Az MVM azon állami cégek közé tartozott, amelyeknél a vezetők egyetlen kormány idején sem töltötték ki a teljes periódust: 1990 és 1994 között két elnök, 1998 és 2002 között két elnök és két vezérigazgató, a 2002 és 2010 tavasza közötti dupla periódusban négy elnök és három vezérigazgató állt a holding élén. Az elnökök zöme az ezredforduló után a politikából vagy az államapparátusból jött, az operatív vezetők többségének volt gyakorlati villamosipari tapasztalata. (Ennél több váltás talán csak a Malévnél történt: húsz év alatt 16 elnöknek és 14 vezérigazgatónak „adtak szárnyakat” – *Mihályi Péter* szíves közlése.)

*Vállalati magatartásminták*

Mivel a cég sorsa ebben az időszakban és még sokáig lényegében kormányzati és parlamenti döntésektől függött, a vezetőknek mindenekelőtt ebben a szférában kellett érdekeiket érvényesíteniük, és kevésbé a fogyasztókkal, az üzleti partnerekkel szemben. Az MVM felkészült szakmai gárdája – gyakran a jól fizetett külső szakértőkkel együtt – képes volt arra, hogy komplex javaslatokat fogalmazzon meg, akár a saját magára vonatkozó törvényeket is megszövegezze. A belső vitákban kialakított álláspontot, a munkatársak hagyományos (magas jövedelmekkel és egyéb juttatásokkal is támogatott) lojalitására építve kifelé egységesen és határozottan képviselték. A legfelső szintű állami-politikai kapcsolatokat többnyire egy szűk csoport ápolta, amit megkönnyített a gyakori átjárás a társaság és a minisztériumok, illetve az állami tulajdonosi szervezetek vezető posztjai között.<sup>22</sup> A különböző apparátusokkal szorosak voltak az alacsonyabb szintű szálak is, amelyeket elősegített a viszonylag kicsi szakma régi ismeretségeivel, barátságokkal vagy ellentétekkel átszőtt közege.

A taktika általában a felső szintű szándékok befolyásolása, ha ez nem megy, akkor a felkínált keretek elfogadása és azokon belül a cég számára viszonylag legjobb megoldások kiharcolása. Mivel az ördög a részletekben van, és a részleteket az MVM-nél jobban senki sem ismeri, ez gyakran az induló külső szándékoktól sok elemében eltérő, a nagyvállalat céljait követő végeredményre vezet. „Lassú víz partot mos” – jellemzi találóan ezt a magatartást *Mihályi Péter* [2010, 722. o.]. A kompromisszumok keresését, mint látni fogjuk, csak ritkán – különösen kiélezett helyzetekben, a vezetők személyiségjegyeitől sem függetlenül – váltja fel a „szakítópróba”.

### **Vállalat az állam és a versenytársak fogságában**

A társasággá alakítás és a privatizáció tehát szándékosan nem a nemzeti bajnok teremtésének az irányába indult, sőt az MVM-et a következő években újabb csapások is érték az állam részéről. Ezeket a vállalatcsoportnak szívós munkával, a piacnyitás miatt változó közegben csak a 2000-es évtized közepére sikerült hatástalanítania.

<sup>22</sup> Például *Hatvani György* 1987 és 1991 között a tröszt vezérigazgatója, 1994-től elnöke, majd a gazdasági tárca illetékes államtitkára; *Katona Kálmán* az 1990-es években közlekedési miniszter, majd 2000-től 2002-ig az MVM elnök-vezérigazgatója, *Pál László* 1994-től ipari miniszter (majd a MOL elnöke), 2002-től 2004-ig az MVM vezérigazgatója, 2008-tól ismét igazgatósági tag. *Draskovics Tibor* a pénzügyminisztérium után foglalta el az elnöki posztot. *Kocsis István* az ÁPV Rt. vezető beosztású tisztségviselője volt, mielőtt először Paks, majd az MVM vezérigazgatója lett, és onnan érkezett *Vági Márton*, *Vásárhelyi István* és *Faragó Csaba* is az elnöki székbe 2007-ben, 2008-ban, illetve 2010-ben.

Az első csapás az *ármegállapítás* volt. A hatósági árak rendszerében a kormányzatnak a hosszú távú megállapodások és a politika rövid távú érdekei között kellett lavíroznia, figyelembe véve nemcsak a fogyasztói érdekeket, hanem az állami tulajdonban lévő MVM pénzügyi helyzetét is. Abban volt választási lehetősége, hogy megpróbálja-e újratárgyalni a szerződéseket, vagy érvényesíti a szabályok szerint kialakult árszintet. Ha pedig ennél alacsonyabban akarja tartani a díjak emelkedését, akkor a terheket az ágazat valamelyik szereplőjére hárítja. A részleges privatizációt követő években a magyar kormányok mind a három módszerrel megpróbálkoztak.

Az állami cselekvőképesség korlátait gyorsan megmutatta a frissen megkötött htm-ek újraértelmezése 1996-ban. A nyereségráta alapjának és az árformulának a bizonytalansága miatt a külföldi (többnyire állami, közösségi tulajdonban lévő) befektetők óriási követelésekkel álltak elő. Már ekkor bevetették fő eszközeiket: fenyegettek a beruházások elhalasztásával vagy törlésével, elbocsátásokkal és perekkel, nem titkolva, hogy a csatát a nagypolitika terepén is folytatják.<sup>23</sup>

Ez már előre vetítette, hogy a *szerződéses rendszer gyökeres átalakítására* kicsi az esély. Az Orbán-kormány 1998–1999-ben kísérletet tett újabb megállapodások megkötésének elhárítására és ezzel az árnyomás mérséklésére, arra is hivatkozva, hogy az ilyen típusú szerződések ellentétesek az Európai Unió által előírányzott piacnyitással. Ezt csak a privatizáció feltételül szabott fejlesztések tendereinek leállításával és a kicsi, hazai tulajdonban lévő Bakonyi Erőmű esetében tudták megtenni (Peredi, 1999, P.Á.G., 2001a), de a két nagy erőművel, a Dunamentivel és a Tiszaival éppen 2001-ben kötötték meg – az elavult, méregdrágán termelő blokkokra is – a régen halogatott htm-eket, részben a százmilliárdos értékű per visszavonása fejében (Marnitz, 2007d).

Eközben a *fogyasztói árak* az inflációt messze meghaladó mértékben emelkedtek, a lakossági tarifák 1995 és 2000 között két és félszeresükre ugrottak „...forrásokat biztosítva az energiaszektor modernizációjához és nemzetközi mércével is kiemelkedő profitabilitásához” (MEH, 2001, 21.). Az áremelések hatására 1998-tól eltűnt az MVM vesztesége is, de 3–6 százalékos tőkearányos nyeresége nem közelítette meg az erőművek 12–22 és az áramszolgáltatók 8,5–14 százalékos – az előírányzott nyolc százalékot jócskán meghaladó – profitrátáját.<sup>24</sup> (Lásd az 1. és 2. táblázatot!).

A 2001 elejétől induló új szabályozási ciklusban ismét kitört az árháború, és ekkor a kormányzat a díjak mesterséges leszorítása mellett döntött: az előterjesztett

<sup>23</sup> „Az Electricité de France Budapesten kívül a saját kormányánál is megpróbálja elérni, hogy az energiaszektor privatizációja során tett ígéreteknek megfelelően az energetikai cégek költségeivel arányos árat állapítsanak meg Magyarországon” (Marnitz, 1996).

<sup>24</sup> Az idézett számításokat a TIG-RES cég készítette az MVM megbízásából, ezért a forrás nem feltétlenül elfogulatlan. A kiugró profitok tényét azonban az érintettek nem cáfolták.

**Az MVM fő mutatóinak alakulása 1997–2010**  
(Milliárd forint)

	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Saját tőke	225,9	247,1	247,1	256,5	220,3	273,4	389,8	395,4	399,6	434,9	451,3	489,8	522,0
Árbevétel	239,9	316,4	339,6	384,5	389,0	396,2	412,1	443,1	502,3	627,8	721,2	580,7	557,5
Üzemi eredmény	4,7	1,1	-1,3	6,1	-38,2	-3,3	-0,3	-1,7	-12,3	28,7	51,9	77,4	30,0
Kapott osztalék	0	6,4	13,1	3,7	6,1	5,6	7,3	4,6	4,8	5,6	3,0	2,4	5,2
Adózás előtti eredmény	-5,9	10,7	12,3	9,5	-30,8	-1,2	-0,2	-1,6	1,3	41,9	51,3	85,4	36,7

Megjegyzés: 2004-től MVM holding.

Forrás: MVM Éves jelentések és [http://www.mvm.hu/hu/szakmai-informaciok/szakmai\\_kiadvanyok/eves-jelentes/Documents/2010/mvm\\_konszolidalt\\_](http://www.mvm.hu/hu/szakmai-informaciok/szakmai_kiadvanyok/eves-jelentes/Documents/2010/mvm_konszolidalt_eves_jelentes_2010.pdf)  
eves\_jelentes\_2010.pdf

**Villamosipari társaságok sajáttőke-arányos nyeresége, 1997–2007**  
(Százalékban)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Erőművek	8,2	12,7	12,7	15,2	22,8	21,6	14,5	22,4	21,8	27,0	21,0
Állami cégek	-1,5	1,2	6,0	3,4	2,8	-7,3	-2,1	0,5	0,3	0,6	6,3
Áramszolgáltatók	4,8	11,3	12,8	14,2	8,5	11,9	13,8	15,4	15,3	13,9	19,4

Megjegyzés: Erőművek: 100 MW-nál nagyobb, magánkézben lévő áramtermelők.

Állami cégek: az MVM csoport, Pakssal, a Vértesi Erőművel és a Mavirral együtt.

Szolgáltatók: hat áramszolgáltató, három tulajdonosi csoport (RWE, E.on, EdF) részeként.

Forrás: TIG-RES [2009], 15. o.

18 százalékos javaslat helyett az inflációval megegyező mértékű emelést fogadott el.<sup>25</sup> A Magyar Energia Hivatal elnöke a nagyvállalatnak írt levelében elismerte, hogy *a veszteségeket az állami cégre terhelték*: „... úgy kellett az árrendszert ’összeszerkeszteni’, hogy a végfelhasználói árak csak 6%-kal emelkedjenek. A keletkező feszültséget az MVM Rt. árrésének terhére kellett levezetni” (idézi: MVM, 2003a, melléklet 7.). Ez 2001-re közel 35 milliárdos, 2002-re pedig 42 milliárdos veszteséget okozott volna a cégnek (MVM 2006a). A ’pénzügyi pufferszerepből’ (MVM, 2003b, 3. o.) adódó hátrányt önerőből, a működési hatékonyság javításával – mint ahogy azt az Állami Számvevőszék [2006] is megállapította – nem lehetett ellensúlyozni. A termelő egységek nélkül vett MVM Rt. kiadásainak mintegy 95 százaléka ugyanis anyagjellegű ráfordítás, zömmel energiavásárlásra fordított átmenő tétel.

Az MVM panaszainak jogosságát elismerve 2001-ben az Orbán-kormány 32 milliárd forintos veszteségpótló támogatást utalt ki a vállalatnak, ami átlendítette a mérleget a pozitív tartományba. A cég ígéretet kapott arra is, hogy a következő évben 50 milliárddal kiséget a költségvetés (MVM, 2006a).

A második nagy csapás az volt, hogy a vállalat *nem kapta meg a 2002-re előirányzott támogatást*. Az új kormány ugyanis a választási ígéretek teljesítésére (az emlékezetes kétszer száznapos programmal) nagy költsékezésbe kezdett, és az állami cégeken próbált spórolni. Néhány nagyvállalatnak mégis kiutalták a segítyt,<sup>26</sup> de az MVM nem jutott be a kiemelten kezelt körbe – mindössze egy tizmilliárdos kölcsönére vállalt az állam garanciát (MVM, 2006a).

A harmadik csapást a *részleges piacnyitás jelentette*. A 2001 végén elfogadott, de csak 2003 januárjától életbe lépő új villamosenergia-törvény<sup>27</sup> fokozatos liberalizációt irányzott elő. Az első lépés *kettős piacot hozott létre*: egymás mellett élt a versenypiac és a közüzem. Az utóbbi továbbra is a hosszú távú megállapodásokra épült, bár az újratárgyalást már ekkor előírták.<sup>28</sup> A piacra először mintegy száz nagy felhasználó léphetett ki – a teljes fogyasztás mintegy harmadával –, majd 2004 júliusától minden nem háztartási fogyasztó, ami majdnem duplájára növelte a szabad piac elvi határait. A váltás ugyanis nem volt kötelező, sőt a két szegmens között korlátozás nélkül lehetett oda-vissza vándorolni.

A nagykereskedő MVM így kettős szerepbe kényszerült: az ellátási kötelezettség teljesítése mellett a közüzem számára felesleges kapacitásokat szabad piacra kellett vinnie. Mivel itt csak akkor tudott eladni, ha az ár alacsonyabb volt – különben

<sup>25</sup> Ugyanez a limit érvényesült a gázszolgáltatásban is, ami a MOL-nak 2001-ben 70 milliárdos veszteséget okozott (P.Á.G., 2001b).

<sup>26</sup> A MÁV, a Magyar Fejlesztési Bank és a Budapesti Közlekedési Vállalat együtt több száz milliárdos forráshoz jutott, jórészt az adósságok elengedésével. Nem teljesült viszont az Antenna Hungáriának, a Malévnak és a Magyar Televízióknak tett ígérete (Voszka, 2003, 203–205. o.).

<sup>27</sup> Lásd a 2001. évi CX törvényt.

<sup>28</sup> Lásd a 83/2002 kormányrendeletet.

a fogyasztók visszaléptek a közüzembe – *a veszteséget a rendszer kódolja*. Ennek a befagyott költségnek nevezett tételnek a kiesését a szabályozás végül elismerte az árakban, de a járandóság kiutalása továbbra is a hatósági döntésektől függött.

Az MVM számára a negyedik csapás volt a legfájdalmasabb: 2002-ben a kormány *leválasztotta* és a gazdasági tárca közvetlen irányítása alá rendelte a *rendszer-irányító* MAVIR-t, amelynek kulcsszerepe van az ágazatban az egyes erőművek termelésének meghatározása, a szállítási és importkapacitások elosztása, a tartalékok felhasználásának vezérlése révén.

Ez a már 1999-ben felmerült radikálisabb megoldásokhoz viszonyítva *mérsékelt veszteségnek* tekinthető. Akkoriban szóba került a teljes feldarabolás, az MVM-Mol integráció, és az átviteli hálózat leválasztásának már az ütemtervét is kidolgozták (Járosi, 1999, Mink, 1999). Több befektető „ácsingózott” az átvitel és az atomerőmű után (P.Á.G., 1999), az E.ON és az Electricité de France pedig a teljes MVM iránt érdeklődött (Mink, 1999). Az állami nagyvállalat vezetői szerint ennek a nyomásnak az ezredforduló után is volt szerepe. „A francia, német nagyvállalatok ott-hon ragaszkodnak az integráltsághoz, itt viszont, ha nem is nyilvánosan, az MVM erejének csökkentésére törekszenek. Versenytársak vagyunk, és mi valamennyire a MEH ármegállapítását is kontrollálni tudtuk. Egy szétszabdalt MVM ezt nem tudja megtenni – ez látszott a MAVIR leválasztásával kapcsolatos magatartásukban is.” A hivatalos indok 2002-ben a liberalizáció volt: egyetlen piaci résztvevőnek se legyen közvetlen befolyása a villamosipar középponti szereplőjére. A nagyvállalat szempontjából részsikernek tekinthető viszont, hogy a 140 milliárd forint tőkéjű és biztos bevételeket hozó átviteli hálózatot megtarthatta.

1997 és 2002 között világossá vált tehát, hogy az MVM számára nemcsak a magántőke bevonásának adott módja, hanem a külföldi befektetőket előnyben részesítő állami magatartás, valamint a társaságra kiosztott „pufferszerep” is kedvezőtlen volt. Úgy is értékelhetjük, hogy *a kormányzat* – mint az 1990-es évek elején,<sup>29</sup> csak most nagyobb léptékben – *ismét kért a cégtől egy szívességet*.

Ennek hátterében véleményünk szerint nem az állami szervezetek értetlensége vagy szakmai felkészületlensége állt – mint ahogy azt az MVM-ben sokan gondolták –, hanem a privatizációs időszakhoz hasonlóan (részben annak következményeképpen) *a kormányzat sajátos céljai*, illetve több értelemben vett *gyengesége*. Az állam a privatizációt követő meredek emelés után igyekezett alacsonyan tartani az energetikai árakat, versenyképességi és szociálpolitikai, valamint a soron következő parlamenti választásokra is tekintő okokból, de a külföldi befektetőkkel szemben nem volt elég erős a tarifák letörésére. A magántőke, ezen belül a multinacionális cégek megregulázása mindig nagyobb politikai költséggel (hangosabb felzúdulással, nem-

<sup>29</sup> Akkor kormányzati nyomásra kedvezményes áron adták az áramot például az alumíniumipar-nak, és sokat fizettek viszont a szénért, majd 1992-ben a csőd szélén álló bányákat az erőművekbe integrálták (Voszka, 1997, 102. o. és 61. o., Mihályi, 2010, 712. o.).

zetközi visszhanggal, esetenként az anyaországok kormányainak nyomásával) jár, mint az állami vállalat terheinek növelése. Ugyanakkor a kormányok fiskális szempontból is gyengék voltak, ami megakadályozta, hogy az MVM így keletkezett veszteségeit folyamatosan, átlátható és fenntartható módon megtérítsék. Ehhez társult a közelgő, az uniós csatlakozással együtt vállalt piacnyitás, ami alkalmat adott arra, hogy a szükségből erényt kovácsoljanak, mondván: a liberalizáció érdekében gyengíteni kell a piac középponti, sok tekintetben monopóliumként működő szereplőjét.

### *Korrektív kísérletek*

2002-től az MVM számára a legfontosabb a korábbi négy csapás megszüntetése, illetve visszajára fordítása volt. Az új, 2003-as vállalati stratégia szerint az MVM vertikálisan integrált csoport lesz, amely „...közélcélú feladatait nagy biztonsággal ellátó, nyereséges üzleti tevékenységet folytató tőzsdékes társasággá válik” (MVM, 2004b, 5. o.).

Az utóbbi célkitűzés alapja, hogy a 2002-es kormányváltás után az ÁPV Rt. felkérte a céget a kisebbségi tulajdonhányad 2005-re tervezett értékesítésének előkészítésére. Ez kiváló alkalmat adott arra, hogy a vállalati törekvéseket ettől kezdve a *tőzsdékeség megteremtésének* jelszavára fűzzék fel. Az új stratégia *taktikaváltásra* is épített, az állam szabályozói szerepe helyett a tulajdonosi szerepre apellálva: a feladat a *tulajdonosi érték* és ezen keresztül az állami bevételek maximalizálása az ellátásbiztonság fenntartása mellett (MVM, 2003c). A tőzsdére vitel ellen a tapasztalt vezetők most sem tiltakoztak, mert azt gondolhatták, hogy ha a részvénykibocsátás feltételei teljesülnek, az mindenképpen jó az MVM-nek – s hogy azután lesz-e privatizáció, az még sok mindentől függ.<sup>30</sup>

A tőzsdékeségek egyik kulcskérdése a részleges piacnyitás után is a *közüzemi árak hatósági meghatározása maradt*. A cég a fizetési képzetlenség veszélyére és az ellátásbiztonság megkérdőjelezésére is hivatkozva a 2003-as árfelülvizsgálat során 130 milliárd forint 1997-től halmozódó, a MEH által részben már elismert követelést nyújtott be (MVM, 2003b). Ebben az évben – az árleszorításra irányuló politikai nyomás csökkenésével, a lakossági jövedelmek gyors növekedése idején – többszöri emelés hatására az MVM bevételei több tízmilliárd forinttal nőttek, a veszteség lényegében eltűnt. (Lásd az *1. táblázatot!*)

Az MVM számára hamarosan világossá vált, hogy a kettős piac rendszerében már nemcsak az erőművek és az áramszolgáltatók nyereségének növekedése fenyegeti a nagykereskedő pénzügyi pozícióját, hanem a versenypiac kiterjedése is. En-

<sup>30</sup> Erre a vezérigazgató nyilvánosan is utalt: a cél az, hogy „az MVM Rt. erős magyar vállalat legyen, két-három éven belül ... tőzsdékeséssé váljék. Ami nem jelenti azt, hogy be is vezetik a tőzsdére” (Peredi, 2002).



nek mérete ugyanis az olcsó szabad források (elsősorban az import) kimerülése után csak a *közüzem által nyújtott keresztfinanszírozással* növelhető. A kötelező átvétel díja kizárólag, az átállási költségek pedig részben a közüzemet terhelik, ráadásul a hosszú távú megállapodásokban rögzített rendelkezésre állási díjat az átvett mennyiségtől függetlenül ki kell fizetni az erőműveknek. Mindez a közüzemi árakat növeli, és így maradhatnak alacsonyabbak a szabad piaci árak. Az átállási költségeket csak a nyilvánosan meghirdetett eladások után lehet érvényesíteni, de a nagykereskedő rákényszerülhet arra, hogy más módon, veszteséggel értékesítsen (MVM, 2005c). Így vagy az MVM deficitje ugrik meg változatlan végfelhasználói árak mellett, vagy ez utóbbiakat kell emelni.<sup>31</sup>

Ilyen körülmények között érthető az első pillantásra meglepő fordulat: az MVM *a teljes piacnyitás élharcosává vált*. Határozottan kimondta, hogy az állami cégeket sújtó hátrányos megkülönböztetés csak úgy oldható fel, ha az árakat a természetes monopóliumok – a rendszerirányítás és a hálózati szállítás – kivételével a piac határozza meg, a hatóság csak az árképleteket hagyná jóvá és ellenőrizné, mint a benzin esetében (MVM, 2004b). Noha a kettős piac működését a nagyvállalaton kívül a Magyar Energia Hivatal és a Gazdasági Versenyhivatal is sikertelennek, mielőbb megszüntetendőnek ítélte,<sup>32</sup> a teljes nyitást valószínűleg már csak a szabályozás átalakításának időigénye miatt sem sikerült az előirányzott 2007-es időpontnál előbbre hozni.

Több eredménnyel járt *a rendszerirányításért* az önállósítás pillanatától megkezdett harc. A legfontosabb hivatkozási alap az Európai Uniónak a Mavir leválasztásáról szóló döntés után elfogadott irányelve<sup>33</sup> lett, amely nem írta elő a tulajdonosi szétválasztást. Az MVM azzal érvelt, hogy a korábbi magyar megoldáshoz hasonló felépítés van a 14 EU-tagállamban, a belső függetlenséget jogi és számviteli módszerekkel is garantálni lehet, miközben a jelenlegi különállás rugalmatlanságot, „szükségtelen költségnövekedést és számtalan elszámolási vitát eredményez” (MVM, 2003a). A MAVIR külön értékesítését pedig – amit a külföldi nagybefektetők megint felvetettek (Peredi, 2004) – azzal vitatták, hogy éppen e cég visszaadása hozna az államnak nagyobb bevételt, mert jelentősen emelné az MVM-csoport piaci értékét. Az integráció helyreállítását megkönnyítette, hogy a 2003-ban hatályba lépő villamosenergia-törvény – feltehetően a régen húzódo, éles viták következtében – nyitva hagyta a rendszerirányító szervezeti kereteinek meghatározását.

<sup>31</sup> MVM [2003a], Pál [2005], Állami Számvevőszék [2007].

<sup>32</sup> A részletes bírálatokat lásd például MVM [2004a], MEH [2004], GVH [2006] – bár ez utóbbi kritikájának fő célpontja, ahogy ezt később bemutatjuk, az MVM domináns szerepe volt.

<sup>33</sup> Lásd a 2003/54/EK számú irányelvet.

Első lépésként 2005-ben az MVM-nek sikerült visszaszereznie a rendszerirányítást, noha ezzel több befolyásos szereplő akkor sem értett egyet.<sup>34</sup> A Mavir helyét meghatározó törvény érdekessége, hogy *eleinte* – legalábbis látszólag – *egyáltalán nem erről a kérdéstről szolt*. Az eljárás megérdemli a bővebb ismertetést.

A privatizációs törvényt módosító javaslatot szocialista képviselők önálló indítványként nyújtották be azzal az indoklással, hogy célszerűnek tartják a százszázalékos állami részesedés fenntartását az MVM-ben, a Magyar Postában, a Paksi Atomerőműben és a Tokaj Kereskedőházban. A MAVIR viszont éppen most maradt ki a felsorolásból – a hatályos törvény még a gazdasági tárcához rendelte a céget. Az előterjesztés tehát azt is jelenthette, hogy az MVM-et megfosztják legnagyobb termelő bázisától, miközben a rendszerirányító sorsa függőben marad.

A parlamenti vitában a villamosenergia-ipar ügye egyáltalán nem merült fel, a hozzászólások – az Orbán család érintettsége miatt – szinte kizárólag a Tokaj Kereskedőházról szóltak. Érkezett azonban egy módosító javaslat a Gazdasági Bizottság energetikai albizottságának elnökétől, az MSZP-s *Podolák Györgytől*, amely lényegében tartalmazta a végül elfogadott javaslatot: „A Magyar Villamosművek Rt. részesedése a Paksi Atomerőmű Rt.-ben, a MAVIR Magyar Villamosenergia-ipari Rendszerirányító Rt.-ben, továbbá az Országos Villamostávvezeték Rt.-ben nem lehet alacsonyabb 99%-nál.”<sup>35</sup> Tíz nappal később megismételte a javaslatot és szinte szó szerint az indoklást is a fideszes *Deák András* – vagyis létrejött a „nagykoalíció”, a két legnagyobb párt egyetértése.

Az új villamosenergia-törvény tartalmazta is az integrált modellről szóló paszszust, részletesen meghatározva a szervezeti és döntéshozatali függetlenség feltételeit.<sup>36</sup> A MVM-nek ráadásul a visszavétel pénzügyi feltételei is kedveztek. A hálózattal összevont MAVIR eszközeit ismét újraértékelték, és 2005-ben a megnövekedett amortizációt is beszámítva az átviteli tarifák több mint 40 százalékkal emelkedtek. A 2006-ban pedig – az MVM hathatós „szakmai előkészítő munkája” következtében (MVM, 2006a) – 56 százalékkal nőttek a rendszerirányítási díjak.

A 2005 nyarán meghozott döntések nemcsak a vertikális integráltság helyreállításáról szóltak, hanem az MVM-csoport egészének *tartós és teljes állami tulajdonlásáról is* – noha korábban erre az évre éppen a tőzsdére vitelt tervezték.

Ha a cég váratlan és átütő sikerének, az Országgyűlés *két szemben álló oldala közötti ritka egyetértésnek az okait* keressük, feltételezhető, hogy annak kialaku-

<sup>34</sup> A GVH [2006] továbbra is kételkedett az integrált cég független működésében, a Magyar Energia Hivatal korábbi vezetője pedig a verseny akadályozásától és áremelkedéstől tartott (*Kaderják*, 2005).

<sup>35</sup> Lásd: 2005. évi XLII. tv. és <http://www.parlament.hu/irom37/15624/15624-0003.pdf>

<sup>36</sup> Lásd: 2005. évi XLII. tv. LXXXIX. 43–45.§.

lásában a privatizáció kiiktatása is szerepet játszott. A legnagyobb ellenzéki párt 2004 ősze óta folyamatosan támadta a kormány „felhatalmazás nélküli kiárúsításnak” nevezett terveit, és népszavazási kezdeményezést fontolgatott az eladások teljes leállítására érdekében (A Fidesz..., 2004). Egyik beszélgetőpartnerünk szerint „Az MSZP a törvénymódosítással ki akarta fogni a szelet az ellenzék vitorlájából. *Podolákék* még rátettek egy lapáttal. Akkor már a Fidesznek sem volt más választása, mint hogy megszavazza.” Két másik MVM-vezető, szélesebb perspektívába helyezve az erős nemzeti vállalat létrehozása körüli egyetértést, a célt az *erősebb állami-politikai jelenlét megalapozásában* látta.

„Az ezredforduló után már a liberális felfogásúak is látták a privatizáció árnyoldalait: a külföldieknél pénzszivattyú működik... A magyar tőke csak a kis befektetésekre ... tud beszállni. Ahhoz, hogy egészséges energiaszerkezet alakuljon ki, az államnak kell befektetni, és ennek legkézenfekvőbb módja, ha ezt az MVM-en keresztül teszi.” „A nagy politikai összeborulás oka az a felismerés – mondta másik beszélgetőpartnerünk –, hogy a nemzeti bajnok megtartása minden regnáló kormány érdeke. Nemcsak azért, mert a jól fizetett vezető pozíciókba beültetheti a saját embereit, hanem a liberalizáció miatt is. Mert ezután a politika csak úgy maradhat tartósan piaci szereplő, ha van vállalata... És ellensúly kell az E.ON-nal, az RWE-vel, az EdF-fel szemben, mert nekik elég jó az érdekérvényesítő képességük Magyarországon is.”

Ebbe a tágabb környezetbe elhelyezve érdemes értékelni az MVM 2005-ben aratott sikereit. A vállalat érdekérvényesítő képességét erősíthette a 2004 végén végrehajtott vezetőváltás: *Pál László* vezérigazgató helyébe *Kocsis István* lépett, aki közismerten sokrétű gazdasági és politikai kapcsolatokkal rendelkezett,<sup>37</sup> és befolyásos vezetői csapat élén – elnökké a volt pénzügyminiszter *Draskovics Tibort* választották – nagy lendülettel látott hozzá az MVM pozícióinak javításához. Ebben elődjének elkezdett munkájára is támaszkodhatott, noha az ezután született előterjesztések az éles fordulatot hangsúlyozták. Az új koncepció kidolgozása mellett visszatérő elem a vezetői stílus különbségének kiemelése: a korábbi konfrontatív magatartás helyett a kooperatív megközelítés került előtérbe (MVM, 2006a). Ekkor jelent meg hivatalos dokumentumokban a „nemzeti bajnok” körülírása is.

A gazdasági tárcához kapcsolódó bizottság szerint „Az állami tulajdonú társaságok egyenlő, diszkriminációmentes működési feltételeinek biztosításával arra kell törekedni, hogy a *jelenlegi hazai struktúra a következőkben ne tolódjon el még inkább*

<sup>37</sup> *Kocsis* az 1990-es évek elején a kereszténydemokrata *Latorcai János* bizalmasaként lett az ipari tárca helyettes államtitkára, majd 1993-ban az Állami Vagyonkezelő Rt. magas beosztású munkatársa. Ezután karrierje inkább a szocialista kormányok idején ívelt fel, 1995-től az ÁPV Rt. vezérigazgató-helyettese, rövid ideig vezérigazgatója, majd a német RWE-hez tett kitérőt követően 2002-től Paks vezérigazgatója és az MVM Rt. igazgatóságának tagja lett (*Mihályi*, 2010, II. kötet, 418–420. o.).

*a nagy multinacionális cégek irányába, sőt – az új beruházások révén – esetleg nőjön a nemzeti vállalatok szerepe, és kialakuljon egy nemzetközi szinten is jelentős, vertikálisan integrált nemzeti energetikai társaság*” (Magyarország..., 2006, 31. o. – kiemelés az eredetiben). Az MVM [2006a, 6. o.] pedig magát a kifejezést is használni kezdte. „A privatizációs törvény és a villamosenergia-törvény módosításával létrejött a nemzeti villamos társaság (*'nemzeti bajnok'*)”, amelynek legitimitását az is növeli, hogy „a törvénymódosítás széles körű nemzeti támogatással és a parlamenti pártok gyakorlatilag teljes egyetértésével született”.<sup>38</sup>

A vállalatcsoport 2005-ben elfogadott új stratégiája az integrált nemzeti vállalat jellegét hangsúlyozta (Bacskó, 2005, 1. o.). A tőzsdei cégtől a tiszta állami tulajdonig való eljutás megint nem jelentett törést a vállalat életében. A véletlen úgy hozta, hogy a privatizáció blokkolásáért éppen az új, elvileg privatizációbarát vezető küzdött, hiszen Kocsis István még ÁPV Rt.-s pozíciójában meghatározó szerepet játszott az ágazat részleges eladásában. De ekkor fontosabb érdek volt Paks, a hálózat és a rendszerirányítás feletti rendelkezés törvénybe iktatása, és a vezérigazgató ugyanazt feltételezhette, mint elődei, csak ellenkező előjellel: a lényeg a társaság helyzetének stabilizálása – a privatizációs törvényt azután egyszerűbb módosítani. Az új szerepkörnek megfelelően a korábbinál nagyobb súlyt kapott az állami célkitűzések megvalósítása (az ellátásbiztonság, a fogyasztói érdekek érvényesítése), de a cég világosan kimondta azt is, hogy: „Az MVM eredményes gazdálkodásban érdekelt. Állami feladatok ellátást csak a gazdálkodás sérelme nélkül tudja támogatni.” (MVM, 2005c, 2. o.)

Az *igazi újdonságot* azonban két másik elem jelentette: a *terjeszkedési tervek* nagy léptékre váltása és a *csoport belső szervezetének* átalakítása.

A befektetések, a tevékenységi körök bővítése már a korábbi tervekben is szerepelt, de visszafogottan. Az új elgondolások ezzel szemben – a nemzeti bajnok szerepnek megfelelően – nagy ívűek voltak. Felmerült a közvetlen fogyasztói értékesítés bővítése és a primer energiahordozó kereskedelmi üzletág kialakítása, egy hazai és egy erdélyi áramszolgáltató megvásárlása. A regionális terjeszkedés emellett Macedónia és Montenegró privatizációs ügyleit is szem előtt tartotta (MVM, 2006a).

A másik újdonság a *stratégiai holding* kialakítása, amelynek célja a belső kapcsolatok operatívabbá tétele, a csoportszintű optimum elérése. A döntési rendszer központosításához kapóra jött a társasági törvény módosítása,<sup>39</sup> amelyben új formaként szerepelt az „elismert vállalatcsoport”. Ennek keretében az uralkodó tag az ellenőrzött társaság ügyvezetésének bármely hatáskörét elvonhatja, és egyoldalú határozattal utasítást adhat neki.

<sup>38</sup> A vezető testületek által kidolgozott stratégiát Bacskó Mihály [2005] ismertette. A továbbiakban ebből a nyilvános forrásból idézünk.

<sup>39</sup> Lásd: 2006. évi IV. törvényt a gazdasági társaságokról.

Az MVM uralkodó tagja a holdingközpont lett, amelyről minden más szerepkört leválasztottak. A tevékenységek egy részét – először a számvitelt és az informatikát – központosították. A tagvállalatok lényegében csak az alaptevékenységgel kapcsolatos napi munkát szervezték, a többi feladat az üzleti tervek meghatározásától a finanszírozáson át a kommunikációig a holding hatáskörébe került.<sup>40</sup> Egyedül a MAVIR esetében szelídült az uralmi szerződés együttműködési megállapodásra – a jogszabályokban rögzített döntési függetlenségi korlátokra hivatkozva a Magyar Energia Hivatal, a GVH és az Atomenergia Hivatal erőteljes külső támogatásával.<sup>41</sup>

Az ellenőrzött társaságok vezetői elfogadták hatáskörük jelentős csorbítását, a hivatalos verzió szerint azért, mert az uralmi szerződés „...legalább annyit, sőt többet ad vissza a gazdaságosság és a biztonság területén, mint amennyit elvesz a hatáskörök és a felelősség terén” (MVM, 2006b, 8. o.).<sup>42</sup> De ennél valószínűleg többet nyomott a latban az ágazatban hagyományos lojalitás, a fenyegetés és a jutalmazás összekapcsolása, a kulcspozíciókban a jövedelmek ugrásszerű növekedése, részben a beosztások halmozása révén.<sup>43</sup>

A belső központosítás a hivatalos jelentések szerint hozott megtakarításokat (MVM, 2008d), és elvileg a régi tröszti keretknél is nagyobb hatalmat biztosított a holdingnak. De néhány év múlva el kellett ismerni: „Az uralmi jogviszonyon alapuló irányítás még nem vált kellőképpen a mindennapi gyakorlat részévé” (MVM, 2009a, 3. o.). Ráadásul nemsokára a „nemzeti bajnok” státust, az integrált szervezet és a vezetőket is újabb fenyegetés érte.

### **A nemzeti bajnokká válás esélye 2006-tól**

Az MVM célkitűzése, hogy „nemzeti bajnokká” váljon, az évtized végére megvalósulni látszik. Előtte azonban a vállalatnak kemény munkával még jó néhány fenyegetést el kellett hárítania.

<sup>40</sup> Ennek alapjait már az egyik legelső, 2005. októberi előterjesztés rögzítette (MVM, 2005b).

<sup>41</sup> Lásd: Állami Számvevőszék [2007]. A 2007. évi villamosenergia-törvény azután kimondta, hogy átviteli engedélyes esetében uralmi szerződést nem lehet kötni.

<sup>42</sup> A törvény értelmében az ellenőrzött társaság vezető tisztségviselői a felelősség alól is mentesülnek hatáskörelvonás vagy utasítás esetén.

<sup>43</sup> Az atomerőmű gazdasági vezetője például eredeti beosztását – és jövedelmeit – megtartva egyben a holding vezérigazgató-helyettese is lett, és hasonló funkciót kapott a kereskedelmi cég vezetője is.

A villamosenergia-piac teljes liberalizálása nem egyszerűen mennyiségi változást jelentett, hanem a kettős piac és a közüzemi szolgáltatás megszüntetése<sup>44</sup> miatt a szabályozás átfogó felülvizsgálatát igényelte. A nagyvállalat világosan látta, hogy itt a lehetőség. „Az MVM-csoport állami tulajdonú energetikai szereplőként a korábbiakban hátrányos helyzetben volt... Ennek megváltoztatására jó alkalmat teremt a piacnyitás” (MVM, 2007). Az államigazgatás most formálisan is szerepet adott az érintett társaságoknak javaslataik kifejtésére, és az MVM csoport szakemberei – a régi szokásoknak megfelelően – aktívan részt is vettek az új villamosenergia-piaci modell és az új törvény kidolgozásában. A célt a teljes állami tulajdon törvénybe iktatása után paradox módon az összgazdasági vagy fogyasztói szempontok helyett így jelölték meg: „Az MVM nézőpontjából úgy véljük, hogy az iparági modell reformja egy olyan rendszert kellene, hogy eredményezzen, amely a leginkább lehetővé teszi az MVM számára üzleti célkitűzéseinek és érdekeinek a követését” (MVM, 2006a, 41. o.).

A piacnyitás évekig tartó előkészítése során azonban több szervezet és szakértő vitatta, hogy a nagyvállalat hátrányos helyzetben lett volna, és a vertikálisan integrált, hosszú távú szerződésekkel a piac 95 százalékát lefedő,<sup>45</sup> jelentős erőfőlénnyel rendelkező *MVM domináns pozíciójában látta a verseny kialakulásának legfontosabb akadályát* (GVH, 2006). Az Európai Unió ebben az időben eljárást indított az MVM erőfőlénnyel való visszaélésének és versenykorlátozó magatartásának vizsgálatára, mégpedig egy rajtaütésszerű helyszíni vizsgálattal és súlyos vádakkal indítva (Európai Bizottság, 2006). Górcső alá vették a hosszú távú áramvásárlási megállapodásokat is, elsősorban a tiltott állami támogatások szempontjából.<sup>46</sup>

A magánjogi szerződéseket csak a két fél egyetértésével vagy állami kényszerítő döntéssel lehetett megszüntetni, illetve átalakítani. Az önkéntes felbontást gátolta, hogy alapjában véve az MVM és partnerei is a régi rendszer fenntartásában voltak érdekeltek.

A nagyvállalat mindvégig arra hivatkozva utasította el a htm-ek radikális, jogszabállyal előírt felbontását, hogy az veszélyezteti a jobbiztonságot és az ellátást, kártérítési igényeket von maga után és áremelkedést okoz (MVM, 2006a, 2008a).

<sup>44</sup> A közüzemi szolgáltatók helyébe lépő egyetemes szolgáltatókat továbbra is ellátási felelősség terheli, de ezt a szerepkört a nyitás után már nem az MVM töltötte be.

<sup>45</sup> Az MVM, az Energia Hivatal, az Állami Számvevőszék és az unió 50 és 70 százalék közötti nagykereskedelmi piaci részesedésről írt (MVM, 2006c, Európai Bizottság, 2006, ÁSZ, 2007, MEH, 2008). Az eltérések oka, hogy az arányt lehet mérni importtal és anélkül, a termelésben pedig a névleges teljesítményre, a tényleges termelésre, a zsinór-, a csúcs- vagy a szabályozott erőművekkel súlyozva – vagyis az érdekek alátámasztásra sokféleképpen.

<sup>46</sup> Az első ügyben végül nem marasztalták el a vállalatot, a második eljárás következményeit később részletesen bemutatjuk.

A perek útján érvényesíthető összeget 2-300 milliárdra, a díjemelést a hazai közüzemi tarifáknál magasabb regionális árak és a vásárlási portfólió csökkenésével emelkedő átállási költség miatt 25 százalékra becsülték (MVM, 2005a, MVM, 2008c).

Bár ezeket a számokat mások vitatták,<sup>47</sup> a htm-ek ügye nemcsak a piacnyitás kulcskérdése lett, hanem 2005-től a politikai csatározások középpontjába is került, ellentéteket szítva a koalíción és a kormányon belül is. Az SZDSZ, illetve a liberális vezetésű gazdasági minisztérium ugyanis a verseny élénkítése érdekében a htm-ek radikális felbontását szorgalmazta, de ezzel 2007-re – a Versenyhivatalt leszámítva – magára maradt.

A vitát a Fidesz robbantotta ki, amikor a 2006-os parlamenti választások közeledtével kampányt indított a külföldi kézben lévő villamosipari társaságok kiugróan magas jövedelmei ellen, és a „luxusprofit” fogalmát bevezetve a szerződések átalakítását követelte,<sup>48</sup> de két év múlva az új villamosenergia-törvény vitáiban már a mindvégig óvatos MSZP oldalára állt (Marnitz, 2007b). A kormányon belüli ellentétek élességét mutatja, hogy a gazdasági tárca majdnem egy évig halogatta az erőművi hatósági ár jogszabállyal előírt bevezetését (Marnitz, 2006b), majd a villamosenergia-törvény egyeztetését át kellett adnia a Miniszterelnöki Hivatal által vezetett tárcaközi bizottságnak (Marnitz, 2007a).

Az MVM ebben a feszült helyzetben, a Magyar Energia Hivatal piacnyitási tervzetének alternatívájaként komplett modelljavaslatot terjesztett elő a szerződések fokozatos felbontását pártolva (MVM, 2006c). Ezt a megoldást nem sikerült elfogadtatni, de a kormány – miután a lezáratlan viták miatt a htm-ek sorsát végül a 2007-es villamosenergia-törvény sem rendezte<sup>49</sup> – határozatot hozott a tárgyalásos rendezésről.<sup>50</sup> A Miniszterelnöki Hivatal pedig az MVM-re bízta a megállapodások elérését. Mivel a régi rendszer fenntartása vagy a lassú átalakítás lehetetlennek látszott, a nagyvállalat ekkor mindent megtett az újratárgyalás, az új, piacconform szerződések megkötése érdekében.

2008 nyarán azután hivatalos formában is megérkezett az Európai Bizottság határozata,<sup>51</sup> amely szerint a fennálló hosszú távú szerződések nem összeegyeztethetők

<sup>47</sup> A gazdasági miniszter például ekkor még a verseny okozta áresésről beszélt (Visszafogott..., 2007).

<sup>48</sup> Lásd: <http://index.hu/belfold/parlam051121/>, <http://www.hirszerzo.hu/cikk.hirszerzo.6353.html>

<sup>49</sup> 2007. évi LXXXVI. törvény, amely azonban az áramszolgáltatókkal kötött, ugyancsak hosszú távú szerződésekre (VEASz) kimondta, hogy azok a törvény erejénél fogva megszűnnek, ha a feleknek 2007. okt. 31-ig nem sikerül megegyezni átalakításukban. Ez az ügy azért volt sokkal könnyebb, mert itt az átvételi ár alacsonyabb volt a versenypiacinál.

<sup>50</sup> Lásd: a 2080/2007. sz. kormányhatározatot.

<sup>51</sup> Lásd: C 41/2005. sz. ügyben hozott határozatot: A Bizottság határozata a Magyarország által a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások keretében nyújtott állami támogatásról, 2008. június 4. [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) Ennek hátterét részletesen elemzi Sztankó [2011].

az EU jogrendjével, az erőműveknek – nem pedig az MVM-nek – adott tiltott állami támogatásnak minősülnek, azokat fél éven belül fel kell bontani, és a jogosulatlanul felvett kedvezményeket vissza kell fizetni. Ennek nyomán az Országgyűlés kimondta, hogy ha a felek nem jutnak megállapodásra, akkor a htm-ek a jogszabály erejénél fogva 2008. december 31-én megszűnnek.<sup>52</sup>

A szerződéses rendszer átalakítását így a kötelező felbontás fenyegetésével sikerült elérni.<sup>53</sup> Az erőművek tárgyalási hajlandóságát erősítette, hogy a regionális piaci árak gyors növekedésnek indultak, azaz a felszabaduló kapacitásokat jó áron el lehetett adni. Az MVM álláspontját pedig az ellátási kötelezettség megszűnése változtatta meg – az egyetemes szolgáltatás letéteményesei az áramszolgáltatók lettek.

Az új megállapodásokat rövidebb, néhány éves futamidőre kötötték az európai tőzsdei típus szerződések alapján, azok nem kapacitásokról, hanem konkrét termékekről szóltak, és kimaradtak azok az átvételi és árgaranciák, amelyek tiltott állami támogatásnak minősíthetők. „Azt is sikerült elkerülni, hogy az erőműveknek vissza kelljen fizetni valamit. Minden szerződésnél kisakkoztuk, hogy a pótlólagos nyereség éppen megegyezik az igényelhető kártérítéssel” – emlékezett vissza az MVM egyik vezetője. A nagyvállalat maga sem járt rosszul: ha rövidebb távra és kisebb mennyiségre is, de az erőművek legnagyobb vásárlója marad, számottevő nagykereskedelmi piaci részesedéssel.

Kevesebb sikerrel járt a cég a teljes nyitás előkészületeinek másik neuralgikus pontjával, a *jelentős piaci erővel rendelkező szereplő* (jpe) ügyével kapcsolatban. A hírközlés területén nálunk is alkalmazott, de az európai villamosenergia-iparban példa nélküli *ex ante* szabályozást a Magyar Energia Hivatal javasolta: az erőfőlényben lévő szereplők számára a hatóság alapos vizsgálat nyomán pótlólagos kötelezettségeket írhat elő (MEH, 2006). Az MVM úgy ítélte meg, hogy ez megint elsősorban ellene irányul, és a diszkriminációra hivatkozva eredménytelenül tiltakozott (MVM, 2006a). A 2007-es villamosenergia-törvény végül „a hatásos piaci verseny elősegítése, a piaci erőfőlényrel való visszaélés... megelőzése, valamint a felhasználók érdekeinek a védelme” céljából bevezette a jelentős piaci erő kategóriáját.<sup>54</sup>

Ennek az új villamosenergia-törvénynek a tervezetét egyébként megint rohammunkában, az uniós előírás nyomása alatt állították össze. A beterjesztett javaslat-hoz 275 módosító indítvány érkezett, közel felük a szocialista *Podolák Györgytől*. A parlament energetikai albizottságának elnöke világossá is tette, hogy itt nem csak

<sup>52</sup> Lásd: 2008. évi LXX törvény a villamos energiával összefüggő egyes kérdésekről

<sup>53</sup> Két nagy cég, a Dunamenti Erőmű és az AES Tisza elzárkózott az újratárgyalástól, és újabb pert indítottak Magyarország ellen a befektetésvédelmi egyezmények megsértése miatt (*Marnitz, 2009b*).

<sup>54</sup> A kirótt kötelezettség lehet bizonyos információk nyilvánosságra hozása, átlátható értékesítési módszerek alkalmazása és a költségalapú, ellenőrzött árképzés elrendelése – az utóbbi azonban az erőművekre nem vonatkozik; a törvényhozásban ez a passzus „valahogy eltűnt” az eredetileg beterjesztett változatból (*Mészáros, 2008*).



a piacnyitás részszabályairól van szó. „Módosításainak egyik sarokköve, hogy meg kell őrizni az MVM kiemelt helyzetét annak érdekében, hogy az energiaszektorban maradjon meg egy állami kézben lévő, erős nemzeti vállalat.” Erről – több más pontban az egyetértés hiányát hangoztatva – ugyanígy nyilatkozott a Fidesz és az MDF energiapolitikusa.<sup>55</sup> Az MVM jövőjének megítéléséről megint létrejött a nagykoalíció.

A liberalizáció előkészületei kedvező hatást gyakoroltak a cég jövedelmezőségére. A 2006–2007-ben végrehajtott hatósági áremelésen kívül fontosak voltak a piaci aukciók is. A villamosenergia-törvény előírása szerint az erőműveknek minden év október végéig fel kell ajánlaniuk kapacitásaikat az MVM-nek, amit azután a nagykereskedő átlátható módon ad tovább a felhasználóknak. Ez azonban sokak véleménye szerint legalább annyira szolgálta a cég központi szerepének megőrzését, mint azt a deklarált célt, hogy a nagykereskedőt megakadályozzák a kínálat visszatartásában.<sup>56</sup>

Az első, 2007 nyarán még kis mennyiségeket felkínáló aukción – részben az átmeneti helyzet bizonytalansága miatt – a kereslet majdnem tízszerese volt a kínálatnak, az árak a lipcsei energiatőzsde árait is több mint húsz százalékkal meghaladták. A MEH az export korlátozását, az MVM „értékesítési politikájának tulajdonosi szabályozását” fontolgatta. Ekkor azonban közbeszólt a politika – most az állami nagyvállalat javára. „Időközben felső szintű döntés született az MVM-csoport nyereségének magas szintű követelménye mellett, elvetve a Hivatal árszintemelkedés mérséklésére vonatkozó akkori javaslatait, és egyúttal vállalva a jelzett fogyasztói áremelkedéseket” (MEH, 2008a, 2. o.).

Az őszi nagy aukción meg is ugrottak az árak. A lebonyolítás módját – amelynek szabályait a nagykereskedő szabhatta meg – az ágazati hatóság és külső elemzők is bírálták (Marnitz, 2007e, Szolnoki–Takácsné, 2008). Az MVM viszont azt állította, hogy eljárása megakadályozta a még nagyobb áremelkedést, amelynek fő oka szerintük az, hogy a piacnyitás hatására az árcentrum a htm-ek által biztosított átlagköltségtől a határköltség felé tolódik el, a Balkánon áramhiány van, és a régióban mindenütt magas az ár, így a kivitel szívó hatása is megjelenik (MVM, 2008a, 2008b).

A kormány az Energiahivatal által javasolt átfogó szabályozási megoldások helyett a kereskedők exportcélú, árfelhajtó vásárlását próbálta akadályozni. Bevezette a rendszerhasználati díjat a kivitelre, és 2007 őszén az exportkapacitás árve-

<sup>55</sup> A nagyobbik kormánypárthoz tartozó és ellenzéki politikusok több olyan módosító javaslatot is benyújtottak, amelyek szó szerint, indoklásukban és a vesszőhibákban is megegyeztek egymással (Marnitz, 2007c, Tóth, 2010).

<sup>56</sup> A nevezetessé vált, pontatlanul megfogalmazott 106-os paragrafus egy szocialista képviselő módosító javaslata nyomán került be a jogszabályba.

résének tervezett idejére szóló „kétnapos kormányrendelettel”<sup>57</sup> – amely egyben önmaga hatályon kívül helyezését is kimondta – megakadályozta az aukciót. A MAVIR a viszonylag olcsó forrást verseny és rendszerhasználati díj kirovása nélkül az MVM-nek adta át, hogy az a következő évben a közintézményeknek is mérsékelt árat számlázzon (Sághy, 2007). Az importőrök és a külső elemzők azonban ismét az állami nagyvállalat előnyben részesítését feltételezték a döntés háttérében (Szolnoki–Takácsné, 2008).

Kétségtelen, hogy a nyitásra 2008-ban a regionális piaci helyzet miatt szerencsétlen időpontban került sor. A részben külső hatásra emelkedő árakkal az MVM 2007-ben privatizáció utáni történetének legnagyobb profitját érte el 42 milliárd forinttal – amiből szép osztalékot fizetett az államnak –, tőkearányos nyeresége 1999 után először érte el az iparágra elvileg érvényes nyolc százalékot. Így pénzügyileg és hatalmi pozícióit nézve is megerősödött.<sup>58</sup> Ezt a kormányzat elismeréssel nyugtázta, ám kisvártatva az ellenérzések is jelentkeztek.

#### *A történet epizódjai ismétlődnek*

Az átmenetileg elfojtott feszültségek és érdekellentétek 2007–2008-ban, amikor a politikai konstelláció ennek kedvezett, ismét felszínre törtek. Az öt évvel korábbihoz kísértetiesen hasonló forgatókönyv körvonalazódott: miközben a kormányzat tőzsdére akarta vinni az MVM kisebbségi részvényeit, megint napirendre tűzte a feldarabolást.

2008 elején a stabilizációhoz szükséges bevételek növelése és a kisbefektetői kör bővítése érdekében meghirdették az Új Tulajdonosi Programot (Gyurcsány..., 2008), amelynek koronaékszere lehetett az MVM-csoport, mert 2007 szeptemberétől ismét lehetővé vált a társaság 25 százalékos pakettjének értékesítése.<sup>59</sup> A társaság privatizációban jártas vezetői – Kocsis István mellett az új elnök, Vásárhelyi István is az ÁPV Rt.-től érkezett – teljes lendülettel belekezdtek a tőzsdei bevezetés előkészítésébe. Úgy tervezték – mint azt a többi stratégiai befektető nélkül működő nemzeti bajnok, a Mol és az OTP példája is mutatta –, hogy a kulcsemberek az első kibocsátás előtt jelentős mennyiségű részvényhez, majd folyamatos ösztönzőként kedvezményes opcióhoz jutnak, ami azután tisztas vagyonná válik a sikeres tőzsdei szereplés nyomán.<sup>60</sup>

<sup>57</sup> Lásd a 313/2007. (XI. 17.) számú kormányrendeletet.

<sup>58</sup> A nagyvállalattal szemben mindig kritikus Kaderják Péter szerint „Az MVM az új villamosenergia-törvénnyel gyakorlatilag egy államilag és piacilag szinte kontrollálhatatlan, domináns pozícióba került” (Szabó M., 2007b).

<sup>59</sup> Lásd a 2007. évi CVI törvényt az állami vagyonról.

<sup>60</sup> Az utóbbiról Kocsis Istvánnak közvetlen személyes tapasztalatai is lehetnek: nemcsak baráti, családi szálak fűzték az OTP nagyhatalmú elnök-vezérigazgatójához, hanem hosszú évek óta tagja volt a pénzintézet igazgatóságának is.

Az előkészítését 2008. október elejére kellett volna lezárni, csakhogy addigra több szempontból is megváltozott a helyzet. Az újabb konfrontáció közvetlen kiváltó oka a tarifák megugrása volt.

2008 elején a végfelhasználói átlagárak tíz százalékkal emelkedtek, de egyes fogyasztók, különösen a kis- és közepes vállalkozók számára ennél sokkal jobban.<sup>61</sup> A nagyfogyasztók még hangosabban nehezményezték versenyképességük romlását (Áramár..., 2008), és többen a fejlesztések leállításával, sőt a termelés más országba helyezésével fenyegetőztek. Különösen nagy felháborodást keltett, hogy a nagyvállalatok egy csoportja – köztük a miniszterelnök érdekeltségi körébe tartozó cég – az általánosanál kedvezőbb tarifával vásárolhatott, bár külső elemzők is megerősítették, hogy ez a hozzá kapcsolt kötelezettséggel, az ellátás megszakíthatóságával együtt megfelel a nemzetközi gyakorlatnak (Szolnoki–Takácsné, 2008).

Mindez szerepet játszhatott abban, hogy 2008 elején – valószínűleg kormányzati felkérésre – a Magyar Energia Hivatal, a Versenyhivatal és a Regionális Energiakutató Központ is összefoglalta véleményét a villamosenergia-piac helyzetéről, az ár-emelkedés okairól. Korábbi álláspontjuknak megfelelően mindegyikük kifogásolta az MVM domináns pozícióját, ezen belül a vertikális integráltságot, de az ár-emelkedések okait árnyaltan írták le, felsorolva a világpiacon és regionális hatásokat, valamint a szabályozás bizonytalanságait és hibáit. A javaslatok között az importverseny erősítése, a regionális piac kialakítása, a kötelező átvétel rendszerének átalakítása, a htm-ek felbontása és a jpe-szabályozás erőteljes érvényesítése mellett mindhárom intézménynél szerepelt a MAVIR leválasztása (MEH, 2008a, GVH, 2008, REKK, 2008).

Noha az unióban ezzel párhuzamosan folyó újabb liberalizációs irányelvvitákban a magyar kormány először a tulajdonosi szétválasztás kötelező előírását megkérdőjelező német–francia állásponthez csatlakozott (Fábián, 2007), a miniszterelnök 2008 márciusában a három tanulmány megállapításaira – illetve a Miniszterelnöki Hivatal [2008] által készített, egyoldalúan az MVM-et hibáztató összefoglalóra – hivatkozva bejelentette a MAVIR önállósítását és a holding nagyhatalmú vezérigazgatójának leváltását. „[M]ára az MVM-nek túlereje és túlhatalma lett. Egy versenytárs nélküli, sok tekintetben monopolisztikusan működő szereplő, ráadásul Magyarország egyik legfontosabb gazdasági szereplője. A keze messze elér, az érvelése messzire hallatszik. Nincs mese, ilyenkor, amikor elkülönült, gyenge fogyasztók vannak, itt a kormánynak van dolga” (Gyurcsány, 2008). Az érvelés tehát az állam által teremtett integrált, monopoljellegű nemzeti bajnok ellen a verseny mint közérdek jegyében lép fel. *A túlerő és a túlhatalom*, a messzire elérő kéz metaforája azonban más

<sup>61</sup> A Budapesti Iparkamara felmérése szerint volt olyan vállalati kör, amelyben a tarifák átlagosan 70, ezen belül esetenként akár 183 százalékkal is nőttek (MVM, 2008c).

súlyos gazdasági és politikai érdekek sérelmére is utalhat. Az azóta sem cáfolt, de nem is bizonyított találgatások ilyen mozgatórugókat is sejtene a váratlan fordulat hátterében.

A lehetséges okok között szerepelt többek között az ágazat erős külföldi szereplőinek nyomása, az orosz befektetők vagy a Mol érdekében végrehajtott feldarabolás (az utóbbi esetben a gáz- és villamoshálózatok egyesítésének megkönnyítése), az MVM privatizációján dolgozó oligarchák és kormányzati partnereik” (*Kaderják*, 2008) erejének megtörése, a vezérigazgató túlzott megerősödése, illetve pénzáramlásokkal is alátámasztott politikai „kétkulacosság.”<sup>62</sup> Lehet, hogy ez utóbbi is szerepet játszott a „nagykoalíció” ismételt kialakulásában: az MSZP erős emberei a cég egyben tartása mellett foglaltak állást, összhangban a Fidesszel és a KDNP-vel, amelynek képviselője ezt mondta: „Abban bízunk, hogy a szocialista frakció elég erős lesz ahhoz, hogy megállítsa a kormányfőt, és kikényszerítse elképzeléseinek visszavonását...” (*Csabai-Sághy*, 2008). Valószínűleg ezekre a véleményekre is célzott Gyurcsány Ferenc. „Soha még gazdasági kérdésben ekkora nyomás nem nehezedett rám annak érdekében, hogy változtassak a véleményemen” (idézi: *Mihályi*, 2010, 749. o.).

Nem kizárt, hogy 2008 tavaszának turbulens napjaiban megint fenyegetett az MVM teljes megszűnése vagy Paks önállósítása, az áram- és gázvezetékek egy cégbe vonása (*Marnitz*, 2008a, 2008b). A holdingstruktúra jó feltételeket teremtett a szétdaraboláshoz, mert a központ kiüresedése, irányítási funkciókra redukálása tálcán kínálja a lehetőséget a csoport elemekre bontásához. Valószínű azonban, hogy komolyabban csak a MAVIR, illetve a hálózattól elkülönített rendszerirányítás ismételt leválasztásának terve körvonalazódott. A hat évvel korábbi hasonló helyzethez viszonyítva jelentős változás az MVM pénzügyi helyzetének megerősödése és a korábban elért pozíció adta magabiztosság: „A további döntések meghozatalánál feltétlenül szükséges figyelembe venni, hogy ma az MVM messze több mint egy energetikai nagyvállalkozás, a nemzetközi gyakorlatban ismert ’nemzeti bajnok’ szerepet tölti be. Ilyen értelemben az átalakítás pusztán szabályozási és szakmai szempontokon túl gazdasági, sőt nemzetstratégiai kérdés. Példák sokaságával bizonyítható, hogy ilyen formációra az országnak szüksége van” (MVM, 2008d, 35. o.).

A cég a szakmai nyilvánosság előtt gyorsan megjelentetett tanulmányokban a piaci erő tényét nem vitatta, de annak *minden politikai erő egyetértésén* alapuló létrehozását és *kedvező hatását* hangsúlyozta. „A domináns pozíció a Parlament döntésének és ennek megfelelően a tulajdonos által elfogadott stratégia végrehajtásának eredményeként, az állami tulajdonos ellenőrzése alatt áll fenn, megléte kedvező, lehetővé teszi a tulajdonos számára a piaci folyamatok szabályozását, a politikai akaratnak megfelelő célok elérését” (MVM, 2008c, 31. o.). Az állami elvárásokat

<sup>62</sup> 2008–2009-ben a távozó vezetők által hátrahagyott számos ügyben büntető feljelentésekre is sor került. A sajtóban felbukkant lehetséges okokat lásd: *Mihályi* [2010, 747–748. o.].

követve a régióban jellemző áremelkedéseket az MVM itthon nem gerjesztette, hanem ellenkezőleg, csillapítani igyekezett.

A társaság határozottan érvelt a vertikális integráltság fenntartása mellett, új szempontokat is felvetve, illetve „szelídített” változatokat keresve.

Új elem a tulajdonosi viszony és a hosszú távú szerződések alternatívaként kezelése. „Az EU-jogfilozófia szerint a kereskedelmi megállapodások piaclezáró hatásúak, így nem piackonformok. Ezért a tulajdonosi kapcsolat a preferált megoldás” – állította a holding (MVM, 2008d, 38. o.), bár ez inkább a tagvállalatok egy részének és nem az uniós szakapparátusoknak az álláspontja volt. Az integrált szervezet az európai villamosenergia-ipar alapmodellje – folytatódik az érvelés –, mert ez a szervezet alkalmas a stabilitás és a nyereségesség fenntartására. Az MVM-nek ebben a környezetben kell helytállnia, miközben regionális versenytársainál és a Magyarországon jelen lévő nagy cégeknél jelenlegi állapotában is kisebb (MVM, 2008a, 5. o.).

A nagyvállalat ezzel párhuzamosan kereste az adott helyzetben számára legkisebb rosszat: az átvitel helyett inkább a kereskedelem egy részét áldozta volna fel, megpendítette a 2003-tól érvényesített helyzet visszaállítását, és harmadik megoldásként a MAVIR egységének megőrzésével igazgatósági vagy felügyelő bizottsági helyeket, esetleg kisebbségi tulajdonrészt ajánlott volna fel a nagy eladó és vevő partnereknek.

Mivel a MAVIR sorsa 2002–2003-hoz hasonlóan a felpörgő privatizációs tervekkel egy időben került terítékre, az MVM most is ugyanúgy érvelhetett: a leválasztás csökkenti a részvények árfolyamát, így az eladásból származó költségvetési bevételek is esnek (MVM, 2008e). Mire azonban ez a szempont megjelent az őszi közgyűlés napirendjén, a kormányzat elfogadta azt a kompromisszumos megoldást, amely összeegyeztette a szervezeti függetlenség és a költségvetés érdekeit: a MAVIR az MVM része marad, de részvényeinek 25–50 százalékát az Új Tulajdonosi Program (ÚTP) keretében, az anyavállalat privatizációjával párhuzamosan szintén tőzsdére viszik, és a bevétel az MVM-nél marad – így annak vagyona nem csökken.<sup>63</sup>

E fordulatban szerepet játszhatott, hogy az unió a belső alkuk eredményeként a tulajdonosi szétválasztás mellett egyre inkább kénytelen volt elfogadni a függetlenítés enyhébb formáit, így a nyomás és ezzel együtt a hazai ellenlábások hivatkozási alapja is gyengült. De időközben változott a belső helyzet is: a 2008 őszi északalálódó válság nyomán az ÚTP-t felfüggesztették,<sup>64</sup> és a koalíció felbomlása után a miniszterelnök is lemondásra kényszerült. A 2010. évi VII. törvény azután megerősítette, hogy a MAVIR a hálózattal összevonva a vállalatcsoport szerves része marad – Magyarország az unió által felkínált lehetőségek közül az úgynevezett

<sup>63</sup> Lásd a 2119/2008. (IX. 2.) és a 1059/2008 (IX. 9.) kormányhatározatokat. A MAVIR volt az első cég, amelyet az ÚTP részeseként a kormány megnevezett (Marnitz, 2008c).

<sup>64</sup> Lásd a 1069/2008. kormányhatározatot.

ITO-modellt választotta<sup>65</sup> –, bár függetlenségét az uniós irányelveknek megfelelően többek között szigorú összeférhetlenségi, fizikai és informatikai szétválasztási szabályokkal meg kellett erősíteni.

### *Aranykor válság idején*

A szétválasztás fenyegetése tehát – egyelőre – megint elhárult. A szekér pedig mindeközben jól futott. Az MVM piaci részesedése a htm-ek megszűnése után alig csökkent (MVM, 2008e) – viszont a legrosszabb szerződésektől megszabadult –, és a piacnyitás után a jórészt szabaddá vált árak,<sup>66</sup> mint láttuk, ugrásszerűen nőttek. Az MVM pozícióit a válság sem rendítette meg: 2009-ben árbevétele húsz százalékkal esett ugyan, de nyeresége egyharmadával, 85 milliárd forintra nőtt. (Lásd az *1. táblázatot!*)

A kereslet és a nemzetközi árak csökkenését Magyarországon nem követték a lakkossági tarifák, sőt azok 2009-ben kétszer is emelkedtek, a szabad piaci árak pedig 14 százalékkal nőttek (MEH, 2009b, MVM, 2010).<sup>67</sup> A kereskedők zöme ugyanis a 2008. őszi aukción megvette az akkor még drága áramot, mert nem számítottak áresésre. A következő évben azután az MVM az áram átvételét a lehető legkisebbre szorítva a csökkenő szabadpiaci tarifákkal szerezte be az egyetemes szolgáltatási igények kielégítéséhez szükséges energiát.<sup>68</sup>

A csúcnyereség nagy részét már nem közvetlenül a kormányzati döntések alapozták meg, ellenkezőleg. A Magyar Energia Hivatal 2008 nyarán, a megfelelő vizsgálat lefolytatása után három MVM-hez kapcsolódó jelentős piaci erővel rendelkező szereplőt azonosított,<sup>69</sup> és többféle kötelezettséget (költségalapú árképzést, az egye-

<sup>65</sup> A bevallottan piacvédelmi szándékú kezdeményezés a MOL vezetékhálózatára és rendszerirányítására is vonatkozott, amelyet megint egy szocialista és egy fideszes képviselő önálló módosító javaslata indított el. A két politikus a nyilvánosság előtt is hangsúlyozta „a nemzeti vállalatok erősítésének fontosságát”, és utalt az érintett cégek szakértőinek hathatós szakmai támogatására (Marnitz, 2009c).

<sup>66</sup> Az új modellben hatósági árak közvetlenül csak a rendszerhasználati díjban jelentek meg, ezen kívül az eladások 40 százalékát jelentő egyetemes szolgáltatásnál az illetékes miniszter előírja az összehasonlítható árak kiszámításának módját és a kereskedelmi árrés maximumát (MVM, 2008e).

<sup>67</sup> 2009-re egyes – más elemzők által vitatott – becslések szerint a külföldi és a hazai árak különbségei alapján a termelők, a forgalmazók, a kereskedők együttesen akár 500 milliárd forintnyi többletprofitra is szert tehettek. Az ágazat minden szereplője tagadta, hogy a plusz bevétel nála csapódna le (Marnitz, 2009a).

<sup>68</sup> A nyereség csak 2010-ben esett vissza 20 milliárd forintra, nem teljesen átlátható okokból, mivel az ágazat növekedése ismét beindult, és 40 milliárd korábbi veszteséget már 2009-ben elhatároltak.

<sup>69</sup> Lásd MEH 739/2008. számú határozatát. A következő évben a hivatal az egyetemes szolgáltatások mind a négy külföldi tulajdonban lévő társaságát is jelentős piaci erővel rendelkező szereplőnek minősítette, így demonstrálva azt is, hogy a szabályozás nem kizárólag az MVM ellen irányul. Lásd részletesen: Vince [2010].

temes szolgáltatáson felüli mennyiség árverésre bocsátását, az aukció szabályainak hatósági jóváhagyását és ármaximumot) írt elő. Ráadásul 2009 elején az államilag meghatározott rendszerirányítási díjak drasztikusan, negyven százalékkal csökkentek. A nagyvállalat úgy ítélte meg, hogy ezek a lépések megint diszkriminációt jelentenek, és a kormányzat a fogyasztói árak kordában tartása érdekében ismét az állami cégre terheli a veszteségeket (MVM, 2009b).

Az MVM ebben az időben három dolgot szeretett volna elérni: a jpe-szabályozás megszüntetését,<sup>70</sup> a nyilvános értékesítés előírásának feloldását vagy szűkebb körre korlátozását, valamint a MAVIR megfelelő jövedelmezőségének helyreállítását, beleértve a beruházások teljes körű megtérülését is. A holding nemcsak a célokat és az érveket sorakoztatta fel a jogszabályok módosításával kapcsolatban, hanem a döntéshozók dolgának megkönnyítése végett – több helyen alternatívákat is megjelölve – meg is szövegezte a törvény új paragrafusait (MVM, 2009b).

Amit a 2005-ös privatizációs törvény kapcsán és néhány más esetben csak sejtettünk, az most igazolódni látszik: előfordul, hogy a nemzeti bajnok nemcsak konzultál az államapparátussal, hanem a szó szoros értelmében maga írja a rá vonatkozó jogszabályokat. A koreográfia szerint a javaslatokat – megfelelő kormányzati, politikai egyeztetés után – a „baráti” parlamenti képviselők módosító indítványként benyújtják a tisztelt háznak. Ez mintapéldája annak, amit az *állam foglyul ejtésének* nevez a szakirodalom.<sup>71</sup> Az akció azonban ebben az esetben nem járt sikerrel, valószínűleg a törvény jellege miatt. A 450 oldalas, összesen 174 jogszabályt módosító salátatörvénybe<sup>72</sup> ilyen részletek nem fértek bele.

Ezek a kisebb kudarcok nem érvénytelenítették az MVM kiemelt pozícióját. 2009-ben a cég felvázolt egy 15 évre szóló stratégiát, amelynek legfontosabb újdonsága egy új működési modell, a többfajta piacon is aktív „*multy utility*” szerep kialakítása (MVM, 2009c). A 2010-es kormányváltás ebben nem hozott fordulatot, csak a hangsúlyok változtak, miközben több állami döntés segítette a terjeszkedést, ami a villamosenergia-ipari vertikum kiegészítése mellett új tevékenységekre is irányult.

Eddig a határon átnyúló akvizíciók voltak a legkevésbé sikeresek, pedig ez a nemzetibajnok-lét egyik fontos jellemzője volna. A környező országok többsé-

<sup>70</sup> A jpe alkalmazását a villamosenergia-iparban független szakértők is bírálták: a piaci feltételek itt lényegesen eltérnek a mintát adó távközléstől, ebben az ágazatban csak a bajok gyökerét nem érintő, tüneti kezelés, azon kívül indokolatlanul bonyolult és költséges (Nagy Csongor, 2008), miközben az MVM egyik vezetője szerint „[a] jpe-szabályozás számít valamit, de nem sokat. Az csak aprópénz, amit így vissza tudnak szedni tőlünk”.

<sup>71</sup> A jelenséget az MVM kapcsolatban részletesen elemzi Tóth [2010]. A sajtó szerint „nyílt titok”, hogy a nagykoalícióval elfogadott törvények nagy része „valamelyik energetikai cég háza táján formálódott” (Hargitai, 2011).

<sup>72</sup> 2009. évi LVI törvény, amelynek a szép címét is érdemes ide másolni: „A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény módosításáról szóló 2008. évi CXI. törvény hatálybalépésével és a belső piaci szolgáltatásokról szóló 2006/123/EK irányelv átültetésével összefüggő törvénymódosításokról”.

gében privatizáció már szórványosan fordult elő, az ott lévő külföldi tulajdonosok erősek, így a cég még 2010-ben is csak kereskedelmi leányvállalatok alapításának régióbeli előkészítéséig jutott (MVM, 2011). A hazai terepen az ágazaton belül a *termelés* bővítése került előtérbe, részben megfelelve a 2011-ben elfogadott Nemzeti Energiastratégiába foglalt, a függetlenedést szem előtt tartó „atom-szén-zöld” prioritásnak,<sup>73</sup> és kiterjedt a közvetlen *végfogyasztói szolgáltatásra* is.

A fő elem a Paksi Atomerőmű üzemidejének a meghosszabbítása és a tervek szerint 2017-től induló, 3-4000 milliárd forintos kapacitásbővítése, amelynek finanszírozásához most már külső segítséget vár a holding (Szabó M., 2011). A kötelező átvétellel és magas árral támogatott megújuló források hasznosítására az MVM 2009-ben megvette a Hungarowind szélerőműparkot, a hazai kapacitások 15 százalékát.<sup>74</sup> 2011-ben a *Demján Sándor* érdekeltségébe tartozó bakonyi projektársaság kisebbségi részével bővült a portfólió, így a holding a villamosenergia-rendszer szabályozhatóságát javító csúcserőmű kizárólagos tulajdonosa lett.<sup>75</sup> A szabályozhatóságot szolgálná az a tervezett szivattyús vízerőmű is, amely 3–600 milliárd forintos költségéhez a kabinet – minden ingyenes szén-dioxid-kvóta MVM-hez csatornázásával – uniós támogatást kért (Marnitz, 2011g). A kormányváltás után kilépett viszont a nagyvállalat a szocialista kötődésű *Kapolyi Lászlóval* közösen indított Vásárosnaményi Erőműből,<sup>76</sup> és kihátrált a Mátrai Erőművel 2008-ban lignittüzelésű blokképítésre kötött szerződésből is, az áram- és pénzpiaci helyzet változására, valamint az uniós környezeti előírások okozta többletköltségekre hivatkozva (Marnitz, 2010b). Ez a lépés azonban nincs összhangban a szénbázis erősítésének stratégiájával.

A szolgáltatások területén az MVM 2008-ban megvette az ELMŰ tízszázalékos pakettjét a Fővárosi Önkormányzattól,<sup>77</sup> amit nemsokára az ÉMÁSZ 15 százalékos részesedésével egészített ki. 2010 tavaszára átvilágították az E.ON mindhárom áramszolgáltató cégét kisebbségi tulajdonszerzés céljával, és hasonló tárgyalások folytak az EdF-fel is (Marnitz, 2010a), de további vásárlásra egyelőre nem került sor.

A villamosipari befektetések némelyikének elmaradása részben talán azzal magyarázható, hogy az alaptevékenységen túlnyúló terjeszkedésre kellett a pénz. 2010–2011-ben ugyanis a legnagyobb állami döntések a *távközlési és a földgázipari tevékenységet* érintették.

<sup>73</sup> Lásd: <http://www.kormany.hu/download/5/39/40000/Energiastrategia.pdf>

<sup>74</sup> Lásd: [http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=sajtokozlemeny\\_szeleromu\\_20091125\\_internet\\_sk/](http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=sajtokozlemeny_szeleromu_20091125_internet_sk/)

<sup>75</sup> Lásd: [http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=rendkivuli\\_kozgyules\\_2011\\_09\\_02](http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=rendkivuli_kozgyules_2011_09_02)

<sup>76</sup> Lásd: [http://index.hu/gazdasag/magyar/2011/01/14/szakit\\_kapolyival\\_az\\_mvm/](http://index.hu/gazdasag/magyar/2011/01/14/szakit_kapolyival_az_mvm/)

<sup>77</sup> Az MVM nem látszott befutónak a többségi tulajdonos RWE-vel szemben, és a sajtó kezdeti feltételezése szerint csak „árfelhajtó akcióról” volt szó, „kedves állami gesztusról” a főváros felé (Ma hirdetnek..., 2008). Mégis a magyar vállalat nyert a tőzsdei árfolyammal megegyező, a meghirdetett-nél négymilliárddal magasabb áron (Az MVM-é..., 2008).



Régi terv az MVM felújított országos távközlési gerinchálózatának jobb hasznosítása. A szolgáltatások külső értékesítésére már 2005-től volt a cégnek hatósági engedélye. Egy sikertelen próbálkozás után a nagyvállalat 2011-ben bekerült a Nemzeti Tulajdonú Távközlési Hálózat Fejlesztési Projektbe, amely az Elektronikus Kormányzati Gerinchálózatot kiváltva az állami intézmények igényeit elégíti ki.<sup>78</sup> A tenderfeltételek módosítása, az állami vállalatok licitálásának megengedése, majd a két külföldi jelentkező kizárása után a Magyar Postával és a Magyar Fejlesztési Bankkal létrehozott konzorcium nyerte el a negyedik mobilfrekvencia használatának lehetőségét (*Hlavay*, 2011).

Már 2009-ben felmerült a földgázpiaci jelenlét erősítése is. Szóba került az MVM részvétele a Nabucco és a Déli Áramlat vezetékek építésében és a bajba jutott gázszolgáltató, az EMFESZ piacainak átvételében (MVM, 2009a, Az MVM beszámolója, 2009), ezért a gázkereskedelmi engedélyt az MVM Partner már akkor kiváltotta. Mint láttuk, a MAVIR sorsának mérlegelésekor többször felvetődött a gáz- és a villamosvezeték-rendszer közös vállalatba szervezése. Az ezzel kapcsolatos találgatásokat ismét felerősítette a Mol-pakett állami megvásárlását indokoló fejlesztési miniszter a „jelentős szinergiák” említésével (*Marnitz*, 2011c). Tartják magukat a gáz-nagykereskedelem visszavásárlásról szóló híresztelések is: a szabályozással szorongatott E.ON az MVM-nek adhatná el a Moltól néhány évvel ezelőtt megvásárolt céget, és vele együtt a nemso-kára lejáró Gazprom-szerződés minden kockázatát (*Hlavay*, 2011).

A villamosenergia-holding nem tagadja, hogy hosszú távon meghatározó szereplővé kíván válni a földgázpiacon is (*Galambos*, 2011).<sup>79</sup> Ezt a törekvést 2010 után az új kormány több döntése is erősítette – a nagykereskedő E.ON és a vezetéket birtokló Mol-tagvállalat, az FGSZ rovására. Noha ez utóbbi már korábban elindította a szervezést, 2011-ben az MVM-re bízták a gáztözsde kialakítását, mégpedig furcsa – de nem előkép nélküli – módon: a képviselők javadalmazásáról szóló törvényhez az utolsó pillanatban benyújtott módosító indítvánnyal (*Marnitz*, 2011d). A villamosipari holdingot jelölték ki az AGRI nevű új kelet–nyugati, valamint az FGSZ által megtervezett szlovák–magyar gázvezeték-építés magyar résztvevőjének – az uniós támogatások kedvezményezettjének – is. Az OVIT-ből önállósuló részleg bázisán gyorsan meg is alakult a Magyar Gáz Tranzit Zrt. 2011 nyarán az MVM kapta meg a stratégiai gázkészletek hatodának értékesítési jogát és az osztrák–magyar vezeték használatának a harmadát – igaz, az esetleges uniós kifogások miatt csak ideiglenesen – a távfűtés olcsó ellátásának indokával (*Marnitz*, 2011e, 2011f).

Mindez szépen illeszkedik a kormány állami tulajdont előnyben részesítő politikájához, ahhoz a felfogáshoz, hogy az államnak az energetikában is aktív piaci szereplőnek kell lennie (*Szabó M.*, 2009). Az energiastratégia kifejezetten előírja a kőolaj- és földgázpiaci jelenlét erősítését, arra hivatkozva, hogy a liberali-

<sup>78</sup> Lásd: [http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=rendkivuli\\_kozgyules\\_2011\\_09\\_02](http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=showcontent&content=rendkivuli_kozgyules_2011_09_02)

<sup>79</sup> A cél fontosságát jelzi, hogy az MVM stratégiai vezérigazgató-helyettese a Moltól igazolt át, két kulcsembert pedig – egyikük a pénzügyi vezető posztra – az E.ON-tól (*Szabó M.*, 2011).

zált piacon „...a szabályozás önmagában nem elégséges eszköz a közjó és a nemzeti érdek hatékony érvényesítéséhez”.<sup>80</sup> Ezzel összhangban van a Mol kisebbségi csomagjának visszavásárlása mellett az MVM jogosítványainak bővítése is. A hivatalos indoklások esetenként utalnak arra, hogy az új szereplő megjelenése élénkítheti a versenyt. De a földgázpiacon a tevékenységek átvétele valószínűleg nem bontja meg a monopolisztikus szerkezetet (Hlavay, 2011), a távközlésben pedig a politika könnyen előnyben részesítheti az állami szereplőket – például – a kormányzati szerződések átirányításával. Az új versenytársat a közvetlen és közvetett állami támogatás – az uniós források megszerzése, az új szabályok kialakítása, az egyedi kormányzati döntések, illetve a saját források felhalmozását lehetővé tevő szabályozás és tulajdonosként a nyereség visszahagyása<sup>81</sup> – juttatja a piacra.

Az MVM megkülönböztetett kezelésének folytonossága 2010-től nemcsak a terjeszkedés elősegítéséből látszik. A kormányváltást rutinszerűen követő vezetőcserék után az új kabinet változatlanul támogatta az „erős, integrált, regionális jelentőségű állami vállalat” koncepcióját (Brückner–Lambert, 2011), amit már több „nagykoalíciós” fellépés is előrevetített. A „pufferszerep” visszaállítása fel sem merült. Bár a parlament rögtön felállítása után sürgősséggel fogadta el az önálló képviselői indítványt az áram- és gázárak árképzési módszerének felülvizsgálatáról és a tarifák befagyasztására, mégpedig határidő nélkül,<sup>82</sup> az árstopot csak az energiaszolgáltatók és a gáznagykereskedő számára írták elő, az MVM-re – és az erőművekre – viszont nem (MVM-re szabott..., 2010).

A pótlólagos terhektől azonban a kiemelt cég sem menekült meg. Az eredeti tervektől eltérően fennmaradt az energiaszektor nyereségére kivetett 8 százalékos Robin Hood-adó, és az ágazatra rótt 70 milliárdos különadóból az MVM 2010-ben 6,1 milliárdot fizetett be. De az ellentételezés sem maradt el. Minden piaci szereplő számára költségmegtakarítást tett lehetővé a szolgáltatási szabályok enyhítése például a nem fizető fogyasztók kikapcsolásának felgyorsítása (Marnitz, 2011a). A lakossági áramárak pedig 2011 elején az ígéretekkel eltérően – és a megelőző év aukcióin mutatkozó lejtmenet ellenére – átlagosan négy százalékkal emelkedtek, ami szakértők szerint leginkább a nagykereskedő pénztárcáját gyarapította, és a távfűtésre átadott olcsóbb osztrák gáz behozatala nyomán sem csökkentek a díjak (Marnitz, 2011b, 2011f).

Mivel tehát az MVM terjeszkedése és nyereségtermelő képessége továbbra sem független a kormányzati döntésektől, sőt a feldarabolás, a beolvasztás Damoklész kardja is ott függ a cégcsoport feje felett mindaddig, amíg az államnak ehhez megfe-

<sup>80</sup> Lásd: <http://www.kormany.hu/download/5/39/40000/Energiastrategia.pdf>

<sup>81</sup> A 2009-es rekordnyereségnek csak valamivel több mint a felét vonták ki osztalékként. A 2010-es harmadára zsugorodott profitból, ha jól értjük, végül is nem vitte ki a részét az állam.

<sup>82</sup> Lásd a 2010. évi LV. törvény a földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvény, valamint a villamos energiáról szóló 2007. évi LXXXVI. törvény módosításáról.

lelő többsége van a társaságban, a nemzeti bajnokot ezután is a vállalati vezetők által befolyásolt kormányzat teremti, tartja fenn vagy éppen szünteti meg. Az MVM és az iparág sorsa, a nagyvállalat és az állam viszonya nem jutott nyugvópontra.

### A nemzeti bajnok és az állam ellentmondásos viszonya

Az MVM két évtizedes története szépen példázza a nemzeti bajnok és az állam ellentmondásos kapcsolatát, amely mindkét fél számára egyszerre hordoz nyereségeket és kockázatokat. Az alapvető ambivalencia – a politikai és gazdasági feltételek folyamatos módosulásának hatását is beszámítva – hosszabb távon is fenntartja a bizonytalanságot és a kölcsönös függőséget. Összegzésként ennek az ellentmondásos kapcsolatnak a jellegzetességeit vázoljuk fel.

Az „egyszer fönt, egyszer lent” helyzet létrejöttének kiindulópontja az *állami célok összetettsége és változékonysága*. Ezek egyik csoportja pénzügyi-piaci szempontból gyengíti az MVM-et a kormányzat gyakran közérdeknek nevezett törekvései miatt. Közérdek lehet az államháztartási egyensúly javítása más cégek kiegészítésével vagy a szétválasztásokra épülő, nagy bevételeket hozó privatizáció, ami elvileg a versenynek is kedvezőbb feltételeket teremt, és elébe megy az uniós előírásoknak. A végfogyasztói árak mesterségesen alacsonyan tartásával pedig a felhasználó vállalatok versenyképessége erősíthető és a lakossági terhek mérsékelhetők. A célok másik csoportja viszont erős, nyereséges nemzeti bajnokot feltételez, amely folyamatosan adót és osztalékot fizet, részt vesz nagy állami fejlesztések megvalósításában, kielégíti a nyilvános és a kevésbé átlátható szponzorációval kapcsolatos kormányzati igényeket – bár veszteséges vállalatokból is lehet pénzt kiszivattyúzni, esetleg még kevésbé transzparens csatornákon –, és ellensúlyt jelent a többi ütőképes piaci szereplővel szemben az állami szuverenitás erősítése érdekében. A privatizáció itt alkalmazott, a kormányzat gyengeségét mutató módszere következtében ugyanis új, erős vállalatok jelentek meg az ágazatban, ami a nemcsak az MVM, hanem a központi hatalom mozgásterét is korlátozta, többek között a nemzeti bajnok létrehozásának területén is sokpólusú játszmat alakított ki.

Az állami célok tehát *ellentmondásosak*, és ha valamelyikük tartósan fölénybe kerül, akkor nagy a késztetés a korrekcióra. Ez az egyik oka a libikóka átlendülésének, amit a *belső politikai és gazdasági*, valamint a *külső, piaci és uniós feltételek* módosulása is befolyásol. A parlamenti választások közeledte, a „rezsiköltségek befagyasztására” vonatkozó politikai ígéretek, a nagy feldolgozóipari vállalatok felzúdulása, a világpiaci árak emelkedése például a tarifák mérséklését helyezi előtérbe akár az MVM nyereségének rovására is. Az európai liberalizáció előrehaladása a tevékenységek, szervezetek szétválasztását, a koncentráció mérséklését, míg az ellen-

súlyképzés, illetve a költségvetés vagy a pártok pénzsüksége a profit növelését indokolja.

A törekvések ingadozásához vezet az egymást követő kormányok *eltérő gazdaságfelfogása is*. A Magyarországon kialakult politikai szerkezetben elvileg a baloldali kabinetek a privatizáció továbbvitelének, a piacnyitásnak, a versenynek, a domináns cégek gyengítésének a hívei, míg a jobboldali kormányok az erős nemzeti, állami vállalat pártján állnak. A körülmények erejét (és az ideológiák gyengeségét) mutatja azonban a következetesség hiánya mindkét politikai táborban, ami esetenként az energetikai szektoron kívül ritkaságnak számító összparlamentari egyetértés felé visz. A nemzetibajnok-teremtés az MVM esetében nem az MDF vagy a Fidesz regnálása idején indult, hanem – az ellenzéki pártok szavazataival – a szocialista-liberális időszakban, miközben az előbbi pártok korábban a társasággá alakítás szerkezetével és a cég „pufferszerepének” kialakításával, az utóbbi koalíció pedig a magánkézbe adás módjával és a támogatások megvonásával akadályozta a folyamatot. Mindeközben a történet összes szakaszában jól érzékelhető, hogy a hivatalban lévő koalíciók, sőt az egyes pártok sem egységesek, továbbá az, hogy az *államapparátus is megosztott szervezetrendszer* – a tulajdonos képviselője, a szabályozó hivatal és az ágazati minisztérium, a pénzügyi tárca és a versenyhivatal a szerepükből adódó sajátos érdekeiket követik –, ami egy-egy kurzuson belül is fokozza az instabilitást.

Nem kevésbé *ambivalensek a nagyvállalat céljai* sem. Az MVM, amelyet múltja, mérete és tevékenységének jellege is bajnokjelöltté tesz, ezt a pozíciót integrált, nagy piaci erővel rendelkező, nyereséges és terjeszkedésre képes nagyvállalatként határozza meg a maga számára. Ehhez mindenképpen *szüksége van* az állam kedvező döntéseire többek között a szervezeti keretekről, a szabályozókról, az árakról. Az állami tulajdon itt is segíthet a piaci kockázatok elhárításában, védettséget ad a teljes kudarccal, a csőddel szemben. Másfelől viszont az MVM többször is megtapasztalhatta, hogy ez a helyzet *mértéktelenül megnöveli a nem piaci kockázatot* a szétválasztástól a veszteségbe taszításán át a támogatások megvonásáig. Ezért a cég nemcsak a kormányzati döntések rövid távú befolyásolására, az állam fogságba ejtésére törekszik, hanem igyekszik kiszabadulni is a függés kötelékéből, és a részleges tőzsdei privatizációval nagyobb mozgásteret, még jobb jövedelem- és vagyonszerzési esélyeket teremteni. De a teljes elszakadás – mint a privatizált Mol példája is mutatja – nem lehetséges, és a vállalat számára nem is kívánatos: bármikor szükség lehet a törvényhozás vagy a végrehajtó hatalom segítségére a piaci manőverekben is.

A kormányzatnak *szüksége van* tehát nemzeti bajnokokra, de ezek a cégek éppen erejüknel fogva akadályozhatják az állam céljainak megvalósítását, ők maguk is korlátozhatják szuverenitását, oligarchikus jellegű „*túlhatalomra*” *tehetnek szert* nemcsak egy-egy hatósággal, hanem a politika egészével szemben. Hasonlóképpen a cégeknek is szükségük van az állam közvetett és közvetlen segítségére a nemzeti

bajnok pozíció kialakításához és fenntartásához, miközben az ezzel járó függés egyben kiszámíthatatlanságot és kiszolgáltatottságot jelent.

A kölcsönös függéssel és kiszolgáltatottsággal járó helyzet tartósságához hozzájárul, hogy az energetika oligopolisztikus jellegű, szabályozott piac. Ilyen feltételek között a privatizáció önmagában és még szétválasztásokra építő formájában sem teremt verseny piacot. A *liberalizáció sem gátolja a nemzetibajnok-teremtést*, sőt paradox módon annak esélyét a villamosenergia-piac megnyitása teremtette meg, mert ez szabadította ki az MVM-et és a szabályozó államot is a hosszú távú szerződések, valamint a hatósági árképzés csapdájából. Az új feltételek között a tartós és közvetlen politikai jelenlét ezen a piacon még inkább csak az alapozhatja meg, ha az államnak van „saját” vállalata.

Noha így a nagyvállalat már piaci kritériumok szerint is megerősödhet, a nemzetibajnok-teremtés sikerét e sajátos tevékenységi körben nem mérhetjük a szokásos kritériummal. A sikert – az állami támogatásokhoz hasonló logika alapján – ugyanis az jelentené, ha a kivételezett helyzet után a cég korlátozásmentes verseny piacon válna versenyképesé immár kormányzati segítség nélkül. Az energetika azonban belátható időn belül sajátos, a liberalizáció ellenére politikai döntésekbe beágyazott terep lesz, az állam-vállalat kapcsolatok a tulajdonviszonyoktól függetlenül erősek maradnak – ennek minden előnyével és hátrányával.

### Hivatkozások

- A Fidesz... [2004]: A Fidesz a magánosítás ellen. *Magyar Hírlap*, október 5.
- Antalóczy Katalin* [2008]: Állami piacteremtés – nemzetibajnok-teremtés: a Richter Gedeon NyRt. esete. *Külgazdaság*, 7–8. sz., 41–80. o. [http://www.penzugykitato.hu/files/Antal%C3%B3czy%20Katalin\\_a%20Richter%20Gedeon%20NyR%E2%80%A6.pdf](http://www.penzugykitato.hu/files/Antal%C3%B3czy%20Katalin_a%20Richter%20Gedeon%20NyR%E2%80%A6.pdf)
- Az MVM beszáll... [2009]: Az MVM beszáll az EMFESz-be? *Népszabadság*, november 25.
- Az MVM-é... [2008]: Az MVM-é az Elmű tizede. *Népszabadság*, január 12.
- Állami Számvevőszék [2006]: Jelentés a veszteséges állami vállalatokról. November.
- Állami Számvevőszék [2007]: Jelentés a villamosenergia-ellátás rendszerének ellenőrzéséről. Október.
- Áramár... [2008]: Áramár: 25 százalékos emelésre készülnek a nagyfogyasztók. *HVG*, december 10.
- Bacskó Mihály* [2005]: Az MVM csoport középtávú üzleti stratégiája. A *Magyar Villamos Művek közleményei*, 4. sz.
- Brückner Gergely* – *Lambert Gábor* [2011]: Megvédi magát a Mol. *Figyelő*, 27. sz.
- Csabai Károly* – *Sághy Erna* [2008]: A jövő elkezdődött. *HVG*, március 22.
- Európai Bizottság [2006]: A bizottság határozata a COMP/B-1/3931. sz. ügyben. Európai Bizottság, május.
- Fábián Anna* [2007]: Új közösségi energiapolitika felé? *Pénzügyi Szemle*, 3–4. sz., 550–578. o.
- TOP 200 [1997]: TOP 200. A legnagyobb magyarországi vállalkozások a számok tükrében. *Figyelő*, különszám.
- TOP 200 [2007a]: TOP 200. A legnagyobb magyarországi vállalkozások a számok tükrében, *Figyelő*, különszám.
- Multikra... [2007b]: Multikra építve. Régiós 500. *Figyelő*, szeptember 6–12.
- Galambos Márton* [2011]: Feltranszformálás. *Figyelő*, február 24.–március 2.

- GVH [2006]: Jelentés a magyar villamosenergia-piacon lefolytatott ágazati vizsgálatról. [http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/print\\_4332\\_h.pdf](http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/print_4332_h.pdf)
- GVH [2008]: A villamosenergia-szektor piaci helyzete, különös tekintettel a hatásos verseny és az áralakulás szempontjaira. GVH, február 20.
- Gyurcsány... [2008]: Felszólalás az Országgyűlés március 17-i ülésén.
- Hargitai Miklós [2011]: „Aranybányák” politikai hátszéllel. *Népszabadság*, október 31.
- Hlavay Richárd [2011]: Nagy nyomással. *Figyelő*, 49. sz.
- Járosi Márton [1999]: A régi EU-tagok sokkal okosabbak. *Üzleti* 7, április 19.
- Járosi Márton [2006]: EU-kommandók az MVM-nél. <http://www.enpol2000.hu/?q=taxonomy/term/4&from=10>
- Kaderják Péter [2005]: A hazai árampiacot bénító túlerő. *Magyar Nemzet*, május 12. <http://www.mno.hu/portal/283702?searchtext>
- Kaderják Péter [2008]: Pénzáram. *Heti Válasz*, január 10.
- Laki Mihály – Voszka Éva (szerk.) [2008]: Kaleidoszkóp. Versenyhelyzet Magyarországon 2007-ben. Pénzügykutató Zrt.
- Magyarország... [2006]: Magyarország Energiapolitikai tézisei 2006–2030. Bizottsági anyag. *A Magyar Villamos Művek közleményei*, különszám, november.
- Ma hirdetnek... [2008]: Ma hirdetnek Elmű eredményt. *Népszabadság*, január 11.
- Marnitz István [1996]: A franciák a nyereséges energiaáárért. *Magyar Hírlap*, november 18.
- Marnitz István [2005a]: Túl nagy lett az Elmű nyeresége. *Népszabadság*, március 3.
- Marnitz István [2005b]: Megrázó erőműszámla. *Népszabadság*, november 26.
- Marnitz István [2006a]: Ismét túlnyerte magát az Elmű. *Népszabadság*, február 25.
- Marnitz István [2006b]: Még az erőműveké az „extraprofit”. *Népszabadság*, augusztus 15.
- Marnitz István [2007a]: Koalíciós feszültséget okoz az erőműügy. *Népszabadság*, május 9.
- Marnitz István [2007b]: Erőművi egységfront. *Népszabadság*, május 24.
- Marnitz István [2007c]: Parlamenti lobbivégjáték az áramért. *Népszabadság*, június 18.
- Marnitz István [2007d]: Beperelte az államot két erőmű tulajdonosa. *Népszabadság*, augusztus 4.
- Marnitz István [2007e]: Túlzott lenne az MVM nyeresége? *Népszabadság*, november 3.
- Marnitz István [2008a]: Feldaraboltnák az MVM-et. *Népszabadság*, március 12.
- Marnitz István [2008b]: Egy cégbe álmodják az MVM és a Mol vezetékhalózatát. *Népszabadság*, március 19.
- Marnitz István [2008c]: Tőzsdén választják le a MAVIR-t az MVM-ről. *Népszabadság*, augusztus 23.
- Marnitz István [2009a]: Árampiac: eltűnt milliárdok. *Népszabadság*, április 23.
- Marnitz István [2009b]: Peren kívül egyezkedő erőművek. *Népszabadság*, május 7.
- Marnitz István [2009c]: Energikus törvényhozók. *Népszabadság*, december 28.
- Marnitz István [2010a]: Áramcégbe száll be az MVM. *Népszabadság*, április 20.
- Marnitz István [2010b]: Leáll a Mátrai Erőmű gigabővítése. *Népszabadság*, október 29.
- Marnitz István [2011a]: Gyorsított lekapcsolás. *Népszabadság*, január 24.
- Marnitz István [2011b]: Kijózanító áramáremelés. *Népszabadság*, február 2.
- Marnitz István [2011c]: Egy kézben a gáz és az áram. *Népszabadság*, május 30.
- Marnitz István [2011d]: Az MVM szervezheti meg az állami gáztőzsdét. *Népszabadság*, június 7.
- Marnitz István [2011e]: Nyeresésre áll az MVM. *Népszabadság*, június 14.
- Marnitz István [2011f]: Örségváltás az osztrák határon. *Népszabadság*, június 23.
- Marnitz István [2011g]: Nagy vízerőművet kapna az MVM. *Népszabadság*, október 19.
- MEH [1999]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 1998. évi tevékenységéről.
- MEH [2001]: Privatizált áramszolgáltatók Magyarországon 1996–2000. Magyar Energia Hivatal, április. <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=463>
- MEH [2004]: A villamosenergia-piacnyitás első éve. Magyar Energia Hivatal. <http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200411/apiacnyitseddigitapasztalatai.pdf>
- MEH [2006]: Javaslat az új villamosenergia-piaci működési modell kialakítására. Magyar Energia Hivatal, március 23.

- MEH [2008]: A villamosenergia-ellátás helyzetének értékelése 2008 elején. Magyar Energia Hivatal, február.
- Mészáros Bálint [2008]: Dávidok és Góliátok. *Magyar Narancs*, június 26.
- Mihályi Péter [2010]: A magyar privatizáció enciklopédiája. Pannon Egyetemi Könyvkiadó, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Összefoglaló... [2008]: Összefoglaló a magyar villamosenergia-piacról készült elemzésekről és a javasolt intézkedésekről. Miniszterelnöki Hivatal, március.
- Mink Mária [1999]: Államkimaradás. *HVG*, szeptember 18.
- MVM [2003a]: Az MVM Rt. helyzete, a villamos energetikai piacnyitás kezdeti tapasztalatai és javaslat a szükséges intézkedésekre. MVM, március.
- Javaslat... [2003b]: Javaslat az MVM Rt. pénzügyi, gazdasági helyzetének rendezésére. Kormány-előterjesztés. Munkaanyag. MVM, május 7.
- MVM [2003c]: Az MVM Rt. 2005. évi tőzsdéi bevezetésének tárgyában. Igazgatósági előterjesztés. MVM, november 26.
- MVM [2004a]: Az EU-direktíva végrehajtásával kapcsolatos MVM Rt. teendőkről és ezzel összefüggésben a TSO létrehozásáról. Igazgatósági előterjesztés. MVM, január 14.
- MVM [2004b]: Tájékoztató az ÁPV Rt. részére az MVM Rt. középtávú stratégiájáról, valamint a továbblépéshez szükséges állami teendők tárgyában. Igazgatósági előterjesztés. MVM, január 14.
- MVM [2005a]: A szerződéses portfólió értékelése. MVM, szeptember.
- MVM [2005b]: Az MVM csoport új makrostruktúrájának, irányítási rendszerének, valamint az MVM Rt. új szervezetének kialakítása. Igazgatósági előterjesztés. MVM, október 19.
- MVM [2005c]: Beszámoló a Hosszú Távú Megállapodások (HTM) tárgyában végzett vizsgálatokról. MVM, november.
- MVM [2006a]: Beszámoló az MVM Zrt. 2002–2006. évi üzleti tevékenységéről. Igazgatósági előterjesztés. MVM, április 21.
- MVM [2006b]: A Gazdasági társaságokról szóló 2006. évi IV törvény 56. § (1) bekezdés alapján a tervezett Uralmi Szerződések jóváhagyása és egyéb kapcsolódó döntések meghozatala. Javaslat a közgyűlésnek. MVM, szeptember.
- MVM [2006c]: A Magyar Villamos Művek szakértői javaslata a villamosenergia-piac új működési modelljének egyes elemeire. MVM, október.
- MVM [2007]: Teljes piacnyitás. Változások – lehetőségek. Prezentáció az MVM Igazgatótanácsa számára. MVM, november.
- MVM [2008a]: A magyar árampiac aktuális kérdései, a fejlődés esélyei. *MVM Közlemények*, 1. sz., 1–12. o.
- MVM [2008b]: Villamosenergia-piac, az MVM dominanciája és ennek hatása. *MVM Közlemények*, 1. sz., 13–24. o.
- MVM [2008c]: Fogyasztói árak változása, okok, hatások. *MVM Közlemények*, 1. sz., 27–34. o.
- MVM [2008d]: Tájékoztató a holding szervezet, az elismert vállalatcsoport előnyeiről. *MVM Közlemények*, 1. sz., 35–41. o.
- MVM [2008e]: Döntés az MVM Zrt. jövőbeni stratégiájának meghatározásáról. Igazgatósági előterjesztés. MVM, október 8.
- MVM [2009a]: Tájékoztató az MVM Csoport 2008. évi támogatási tevékenységéről; kitekintés a 2009. évi kommunikációs stratégia irányaira. MVM, március 25.
- MVM [2009b]: A vállalat értékét leginkább befolyásoló szabályozói kérdések. Igazgatósági előterjesztés. MVM, május 28.
- MVM [2009c]: Az MVM csoport hosszú távú stratégiai célkitűzései. Igazgatósági előterjesztés. MVM, július 13.
- MVM [2010]: Az európai és a magyar villamosenergia-piac 2009-ben. Kézirat. MVM.
- MVM [2011]: Éves jelentés 2010. [www.mvm.hu](http://www.mvm.hu)
- MVM-re szabott... [2010]: MVM-re szabott energiatervek. *Népszabadság*, június 14.

- Nagy Csongor István [2009]: A jelentős piaci erő jogintézménye a villamosenergia-piac szabályozásában – jogalkotói önellentmondás. In: *Valentiny–Kiss* (szerk.) [2009].
- P.Á.G. [1999]: A legkisebb rosszat próbálták választani. *Népszabadság*, február 24.
- P.Á.G. [2001a]: Gondban, perben az erőművek. *Népszabadság*, április 17.
- P.Á.G. [2001b]: Megroppant a hazai energiaipar. *Népszabadság*, július 72.
- Pál László [2005]: Miért megy fel a villamos energia ára? Kézirat, december.
- Peredi Ágnes [1999]: Kisebb erőmű-kapacitásra lesz szükség. *Népszabadság*, február 18.
- Peredi Ágnes [2002]: Nem privatizálják az MVM-et. *Népszabadság*, július 3.
- Peredi Ágnes [2004]: Lobbicsata az árampiac „főkapcsolójáért”. *Népszabadság*, július 8.
- Petz Ernő [2006]: A magyar villamosenergia-ipar privatizációjának tragikus története. <http://www.enpol2000.hu/?q=taxonomy/term/4&from=10>
- REKK [2008]: 2008. évi árampiaci modellváltás rövid értékelése. Műhelytanulmány, 1. sz. REKK.
- Sághy Erna [2007]: Rázós verseny. *HVG*, augusztus 11.
- Szabó M. István [2007a]: Energiaipari változások I. – Integrált függetlenség. *Magyar Narancs*, május 9.
- Szabó M. István [2007b]: „A szociális alapon számított áramárat el kellene felejteni” *Magyar Narancs*, szeptember 27.
- Szabó M. István [2011]: Gázpedálózás. *Magyar Narancs*, június 30.
- Szalai Erzsébet [1981]: Kiemelt vállalat, beruházás, érdek. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Szolnoki Pálma – Takácsné Tóth Borbála [2008]: A magyar villamosenergia-piac helyzetképe 2008 elején. In: *Laki – Voszka* (szerk.) [2008].
- Sztankó Éva [2011]: Miért összeegyeztethetetlenek a magyar hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások a közösségi vívmányokkal? *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 653–665. o.
- TIG-RES Zrt. [2009]: A magyar villamosenergia-rendszerben képződött jövedelmek elemzése (1996–2007). TIG-RES, Kézirat.
- The rise... [2012]: The rise of state capitalism *Economist*, január 21–27. <http://www.economist.com/node/21543160>
- Tóth István János (szerk.) [2010]: Kormányzati kudarcok, járadékvadászat, korrupciós kockázatok a magyar villamosenergia-szektorban. Corvinus Egyetem, május.
- Valentiny Pál [2008]: A hálózatos közszolgáltatások szabályozási reformjáról. In: *Valentiny–Kiss* (szerk.) [2008].
- Valentiny Pál – Kiss Ferenc László (szerk.) [2008]: Verseny és szabályozás 2007. MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Valentiny Pál – Kiss Ferenc László (szerk.) [2009]: Verseny és szabályozás 2008. MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Valentiny Pál – Kiss Ferenc László (szerk.) [2010]: Verseny és szabályozás 2009. MTA Közgazdaságtudományi Intézet
- Villamos... [2007]: Villamos energia: árverésre árverés. *Népszabadság*, október 22.
- Vince Péter [2008]: Tulajdonosi koncentráció, vállalati összefonódás. In: *Valentiny–Kiss* (szerk.) [2008].
- Vince Péter [2010]: Piaci verseny és piacszerkezet a villamosenergia-szektorban. In: *Valentiny–Kiss* (szerk.) [2010].
- Visszafogott... [2007]: Visszafogott áramverseny. *Népszabadság*, május 25.
- Várhegyi Éva – Voszka Éva [2010]: A verseny és a versenyképesség kapcsolata Magyarországon: Nagyvállalatok mint nemzeti bajnokok. <http://www.penzugyutato.hu/files/Nagyv%C3%A1llalatok%20mint%20nemzeti%20bajnokok%20Voszka%20%C3%89va%20V%C3%A1rhegyi%20%C3%89va.pdf>
- Voszka Éva [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Pénzügykutató-Perfekt Kiadó, Budapest.
- Voszka Éva [2003]: Versenyteremtés – alkuval. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Voszka Éva [2008]: Állami piacteremtés – nemzetibajnok-teremtés: a Vegyészter esete. *Külgazdaság*, 7–8. sz., 6–40. o.



## A külföldi közvetlen befektetések hatása a bérekre

CSENGŐDI SÁNDOR

*Számos kutatás igazolja, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok – függetlenül a fogadó országok fejlettségétől – magasabb béreket fizetnek hazai tulajdonú versenytársaiknál. A működőtőke-áramlást leíró (kereskedelem)elméleti modellek e jelenségre legfeljebb spekulatív magyarázatokat szolgáltatnak (egyelőre), miközben az empirikus kutatások változatos és az elméleti implikációkkal gyakorta ellentétes eredményeket prezentálnak. A cikkben a szerző ezért részletesen áttekinti a külföldi tulajdonú vállalatok által fizetett magasabb bérek lehetséges elméleti magyarázatait és a kutatások eredményei tükrében értékeli az empiria és az elmélet konzisztenciáját.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J31, F23.

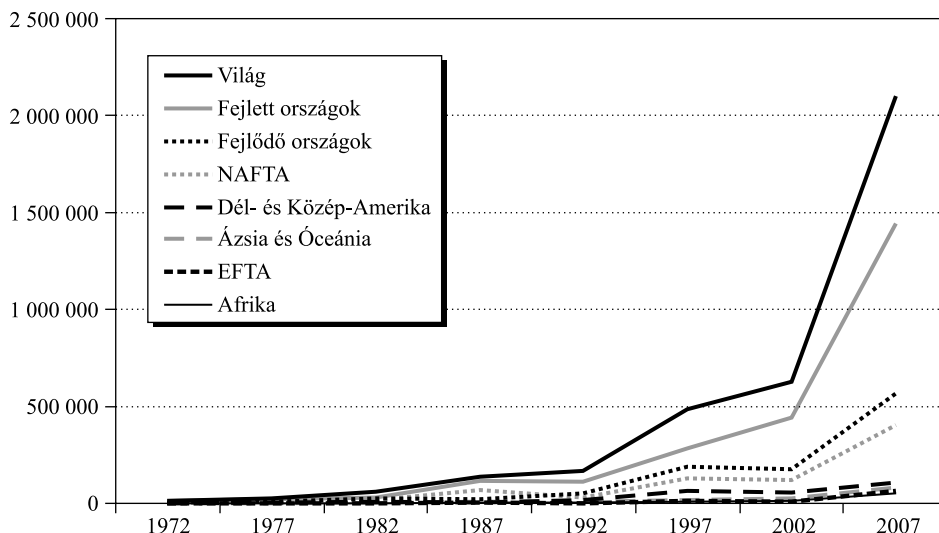
A globalizáció gyorsuló folyamatával párhuzamosan a közvetlen külföldi befektetések (Foreign Direct Investments – FDI) világgazdasági szerepe is jelentősen megnőtt az elmúlt két évtizedben. A világszerte külföldön befektetett működő tőke értéke 2006-ban meghaladta a világ GDP-jének 25 százalékát,<sup>1</sup> a fejlett országokban 27, Európában 40 százalék ugyanez az arány. (Lásd az 1. ábrát.)

A külföldi tőke beáramlása pótlólagos finanszírozást biztosíthat a fogadó gazdaság fejlődését előremozdító beruházások megvalósulásához, kibővítheti a foglalkoztatási lehetőségeket, illetve a fogadó gazdaság szereplői számára – közvetlenül vagy közvetett módon – hozzáférést biztosíthat új piacokhoz vagy korszerű technológiákhoz, vállalatirányítási, szervezési és marketingismeretekhez. A külföldi közvetlen befektetések ugyanakkor potenciális hátrányokat is magukban hordozhatnak a tőkeimportőr ország számára. A külföldi közvetlen befektetések a fogadó gazdaság adottságaitól, piacainak jellemzőitől, illetve a politikai-gazdasági szabályozás jellegétől függően eltérő módon alakíthatják az adott gazdaság jövedelemtermelő képességét, piaci viszonyait, jólétét.

---

<sup>1</sup> Lásd: UNCTAD [2007].

### Külföldi közvetlen befektetések alakulása (Millió USD, folyó áron)



Forrás: <http://unctadstat.unctad.org>

A nemzetközi tőkeáramlás közgazdasági elméletbe foglalását célzó legújabb (kereskedelm)elméleti modellek elsősorban a racionálisan cselekvő vállalat közvetlen külföldi befektetéseinek magyarázatát célozzák, valamint a befektetéseket előidéző és ösztönző feltételrendszer<sup>2</sup> leírására töreksenek. Az elméleti modellek<sup>3</sup> mindegyike azt feltételezi, hogy a külföldi működő tőke olyan (tulajdon)specifikus jellemzőkkel<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Többek között a tényezőellátottság és tényezőjövodelemek különbözőségeit a tőkeexportőr és tőkeimportőr országban, illetve a tőkeimportőr ország piacának – szereplők száma és piaci részesedése – és gazdasági szabályozásának – vámok, kereskedelmi korlátok, szellemi tulajdon védelme, szerződések betarthatósága – jellemzőit.

<sup>3</sup> A tőke nemzetközi áramlásának magyarázatára három (kereskedelm)elméleti modellcsoport törekszik. Ezek:

1. horizontális külföldi közvetlen beruházás: a termelés külföldre helyezésének feltételeit magyarázó modellek;

2. vertikális külföldi közvetlen beruházás: a termelési lánc egyes elemeinek különböző országokba telepítésével történő vállalati profitmaximalizálás magyarázatát célzó modellek;

3. „tudástőke-modell”: ez a modell a külföldi tulajdonú vállalatok versenyelőnyét biztosító specifikus tudással magyarázza azt a vállalatelméleti kérdést, hogy miért méretgazdaságos egy vállalaton belül megvalósítani határokon átívelő tevékenységeket.

<sup>4</sup> Horizontális külföldi közvetlen beruházás esetén ilyen például a fogadó ország piacán egyedi versenyképes termék, vertikális külföldi közvetlen beruházás esetén az országokon átívelő termelés megszervezésének és működtetésének képessége, míg a tudástőke-modellben általában maga a versenyelőnyt biztosító tudás, technológia.

rendelkezik, amelyek indokolják e tőketípus fogadó gazdaságban működő, hazai tulajdonú termelőtőketől történő megkülönböztetését. Ezen alapfeltevések létjogosultsága empirikusan már igazolt, valamint többen bizonyítják azt is, hogy a külföldön befektető vállalatok saját országukban is a legtermelékenyebbek közé tartoznak. *Dunning* [1993] a külföldi tulajdonú vállalatok által birtokolt intangibilis eszközállományt: szellemi tulajdon-jogokat, kereskedelmi titkokat, know-how-t, menedzsment- és marketingtudást emeli ki külpiazi versenyképességük legfőbb forrásaiként.

Mindezek alapján feltételezhető, hogy a külföldi tőke jelenléte eltérő kimeneteket generál(hat) a fogadó gazdaságban, annak piacain ahhoz képest, mint ami a külföldi közvetlen befektetések hiányában adódna. A nemzetközi tőkeáramlás (kereskedelem)elméleti konstrukciói egyelőre nem mutatnak túl a jelenség pusztá magyarázatán, ezért az empiria feladata, hogy a külföldi közvetlen befektetések fogadó gazdaságokra gyakorolt hatásait feltérképezze és eredményeivel ösztönözze, támogassa a valóságot jobban leíró, gazdasági-társadalmi kimenetekre vonatkozó implikációkat eredményező elméleti modellalkotást.

A külföldi közvetlen befektetések hatásai *Naveretti–Venables* [2004] szerint több csatornán – verseny, tényezőkereslet és tényezőárak változása, technológiai tovagyűrűzés – keresztül jutnak érvényre a fogadó gazdaságokban. E tipológia tematizálja az empirikus vizsgálódást. Az egyes csatornákon át érvényesülő hatások összeadódhatnak, de le is ronthatják egymást, ezért ahhoz, hogy teljes körűen értékelhessük a közvetlen külföldi befektetések generálta kimeneteket, kívánatos az egyes csatornákon át érvényesülő hatások parciális elemzése.

Az empirikus irodalom változatos megállapításokkal szolgál a külföldi közvetlen befektetések hatásairól. Az egyik empirikusan igazolt, ám az ismert modellek által nem magyarázott jelenség, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok dolgozói magasabb béreket (ún. bérprémiumot) realizálnak, és ez a bértöbblet a fogadó gazdaság fejlettségi szintjétől függetlenül kimutatható. Jelen elemzés célja, hogy a rendelkezésre álló empirikus bizonyítékok áttekintése után azonosítsuk a külföldi bérprémium – mint a külföldi közvetlen befektetés tényezőárakra gyakorolt egyik hatásának – lehetséges magyarázatait. Ehhez elsősorban a bérek alakulását kiterjedt eszközzel vizsgáló és leíró munkagazdaságtanhoz köthető elméleti konstrukciókat vesszük számba, majd az empirikus eredmények tükrében értékeljük az elmélet és az empiria konzisztenciáját, azaz azt, hogy mennyire lehetnek alkalmasak az ismert modellek a jelenség magyarázatára.

Ezek után áttekintjük a külföldi közvetlen befektetések vizsgálatát tematizáló, hatásmechanizmusokat közvetítő csatornákat és rámutatunk a külföldi tulajdon és a magasabb bérek közötti összefüggésre. Ezt követi a bérprémium mint empirikus jelenség lehetséges elméleti magyarázatainak számbavétele. Majd az ismert empirikus eredmények alapján értékeljük a lehetséges elméleti magyarázatok relevanciáját, illetve rövid konklúziót fogalmazunk meg.

## A NEMZETKÖZI TŐKEÁRAMLÁS EMPIRIKUS VIZSGÁLATÁNAK KERETEI

A külföldi közvetlen befektetések különböző hatásmechanizmusokon, ún. csatornákon keresztül befolyásolhatják, alakíthatják a fogadó gazdaságok piacait, jólétét. *Navaretti és Venables* [2004] a versenyt, a tényezőkereslet és tényezőárak változásait, valamint a technológiai tovaggyűrűző hatásokat emelik ki mint a külföldi közvetlen befektetések hatásait közvetítő és érvényre juttató csatornákat. E hatások a fogadó gazdaság jellemzőitől, valamint a befektetett tőke és a befektetések motívációinak jellegétől függően lehetnek pozitívak és negatívak egyaránt, többek között a következők szerint.

### – Versenyhatások:

- *pozitív*: a külföldi jelenlét növelheti a hazai iparágban/régióban versenyző szereplők számát, újabb és/vagy jobb termékekkel fokozhatja a verseny intenzitását, szélesebb termékkínálatot, alacsonyabb árakat és nagyobb fogyasztói többletet eredményezhet;
- *negatív*: a hatékonyabb technológiával termelő külföldi tulajdonú vállalatok kiszoríthatják a helyi piacra termelő hazai vállalatokat, és ez munkahelyek megszűnéséhez vezethet, illetve a domináns külföldi jelenlét magasabb piaci koncentrációt okozhat, ami csökkenti a versenyt és – magasabb árak mellett – a fogyasztói többletet, továbbá holtteherveszteséget okozhat.

### – Tényezőkereslet és tényezőárak változása:

- *pozitív*: addicionális kereslet alakulhat ki adott gazdaságban kevésbé keregett erőforrástípusok iránt (például: a munkaerőpiacról már korábban kiszorult dolgozók munkába állhatnak, illetve bizonyos tudásigényes termékek – a külföldi tulajdonú vállalatoknál, illetve a beszállítóként termelő további hazai tulajdonú vállalatoknál történő – előállításához szükséges képzett, magas hozzáadott értéket termelő és jól fizetett munkaerő iránti tartós kereslet alakul ki), vagy a magas minőségű inputok iránti kereslet létrehozhatja az ilyen jellegű termékek piacát, amelyre a hazai vállalatok is termelhetnek, nagyobb hozzáadott érték előállítása mellett;
- *negatív*: a külföldi vállalatok bizonyos termelési tényezőkre (például alacsonyán képzett munkaerőre) vonatkozó kereslete alacsonyabb is lehet, mint a hazai vállalatoké, és ezzel munkanélküliség alakulhat ki, illetve vevőoldali monopólium (monopszónia) kialakulása esetén a monopszónia adott (természeti vagy emberi) erőforrás árát képes befolyásolni és az erőforrásokat a versenyző körülmények között elérhetőnél alacsonyabb áron megszerezni.

– Technológiai tovaggyűrűzési hatások:

- *pozitív*:<sup>5</sup> a példamutatás, a termelékenyebb külföldi technológiát ismerő képzett munkaerő átszivárgása a hazai vállalatokhoz, vagy a hátrafelé irányuló kapcsolatok (backward linkages) csökkenthetik a külföldi és hazai tulajdonú vállalatok termelékenységében megmutatkozó különbséget, és a külföldi jelenlét nélküli fejlődéshez képest jelentősebben nőhet a hazai tulajdonú gazdasági szereplők termelékenysége is.

Az elmúlt két évtizedben új lendületet vett empirikus vizsgálódás az említett mikroszintű hatásmechanizmusok (csatornák) beazonosítására, azaz a külföldi közvetlen befektetések (pontosabban az azt megtestesítő külföldi tulajdon) térnyerésével oksági kapcsolatban álló hatások megragadására és számszerűsítésére irányul.

Számos kutatás [többek között *Blalock–Gertler* (2008), *Lin–Saggi* (2007), *Markusen–Venables* (1999)] bizonyítja, hogy a külföldi jelenlét növelheti a fogadó ágazatok termelékenységét, továbbá [(például: *Halpern–Muraközy* (2007), *Javorcik* (2004)] rámutat arra, hogy a külföldi közvetlen befektetés pozitív termelékenységi hatásai átterjednek a fogadó gazdaság más szektoraira is. A hazai tulajdonú vállalatoknál termelékenyebb külföldi tulajdonú vállalatok irányából tehát *pozitív technológiai tovaggyűrűzési hatás* érvényesülhet, ennek eredményeként nőhet a fogadó gazdaság termelékenysége, vállalatainak versenyképessége. Ugyanakkor a külföldi tulajdon térnyerésével párhuzamosan a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok termelékenysége közötti különbség növekedését (negatív hatás) mutatta ki *Konings* [2000] Romániában és Bulgáriában, *Torlak* [2004] pedig Csehországban. Eredményeik arra hívják fel a figyelmet, hogy a külföldi jelenlét pozitív hatásai nem egyértelműek. *Havránék–Irsóvá* [2010] metaelemzése arra mutat rá, hogy az empirikus vizsgálatok eredményei, illetve a kimutatott hatások nagysága, erőssége érzékeny az alkalmazott módszertanra és különösképpen az elemzéshez felhasznált adatok jellemzőire. Miközben ágazati, illetve keresztmetszeti adatbázisok alapján pozitív tovaggyűrűzés adódik, a külföldi vállalatok belépését és más – hazai – vállalatokra gyakorolt hatásuk jobb megfigyelését lehetővé tevő panel adatbázisokon lefolytatott elemzések kisebb és változó előjelű tovaggyűrűzésről számolnak be.

Mind ez idáig kevesebb figyelem irányult a *verseny* külföldi tulajdon megjelenése okán adódó változása által közvetített hatásokra, ami egyaránt magyarázható a megfelelő minőségű – vállalati költségstruktúra és árres megfigyelésére alkalmas,

<sup>5</sup> A technológiai tovaggyűrűzés alatt pozitív jelenséget értünk. Negatív szcenárió, amikor nincs technológiai tovaggyűrűzés, ebben az esetben nem csökken – sőt, akár nőhet is – a termelékenyebb multinacionális cégek és a kevésbé termelékeny hazai tulajdonú vállalatok közötti termelékenységi rés, így duális gazdasági szerkezet alakul ki, illetve hosszabb távon a külföldi tulajdonú termelékenyebb vállalatok kiszorítják a piacról a kevésbé termelékeny hazaiakat.

elemi – adatokhoz való hozzáférés és a nagy megbízhatóságú mérési módszertan hiányával.<sup>6</sup>

Jó minőségű adatbázisok támogatják viszont a külföldi közvetlen befektetéseknek a fogadó és tőkeexportőr ország foglalkoztatási szintjére és struktúrájára, valamint kiemelten a fogadó gazdaságban fizetett bérekre (azaz a *tényezőkeresletre és tényezőárakra*) gyakorolt hatásának vizsgálatát. Régóta ismert, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb béreket fizetnek és több, a legkülönbözőbb országokban folytatott vizsgálódások<sup>7</sup> eredményei azt sugallják, hogy a külföldi bérprémium az országok fejlettségétől függetlenül létezik. A folyamatosan fejlődő módszertan és az elemzéshez egyre jobb adatokat szolgáltató adatbázisok alkalmazásával egyre többet tudunk e jelenségről. A külföldi tulajdonnal gondolatban társított magasabb bérek dokumentálásán túl *Aitken et al.* [1996] Mexikóban és Venezuelában is igazolja, hogy a külföldi tőke térnyerése az aggregált bérszínvonal növekedését eredményezi a fogadó ágazatokban, majd *Lipsej–Sjöholm* [2004] Indonéziában bizonyítja, hogy a külföldi jelenlét által indukált bérnövekedés áterjed a fogadó gazdaság más szektoraira is. A külföldi jelenléttel összefüggő magasabb bérek, bérszínvonal-emelkedés közvetlen pozitív jóléti hatást generál, hiszen a dolgozók által realizálható magasabb bérek közvetlenül növelik az érintett dolgozók jövedelmét, így e jelenség vizsgálata kiemelt figyelmet érdemel.

## A BÉRPRÉMIUM LEHETSÉGES ELMÉLETI MAGYARÁZATAI

A bérek, bérkülönbségek és azok háttérben meghúzódó mechanizmusok vizsgálata a munkagazdaságtan egyik központi kutatási területe. A tulajdon jellege alapján azonosított bérkülönbségek lehetséges magyarázatainak keresése során célszerű ezért e tudományterület sok évtizede formálódó és sokszorosan tesztelt elméleti konstrukcióit segítségül hívni, hiszen a nemzetközi tőkeáramlás modelljei – egy-

<sup>6</sup> A hazai és a külföldi termelékenységi összehasonlítást nehezíti, hogy a termelékenységi különbségek vizsgálatához korábban alkalmazott módszertanok nem különböztették meg egyértelműen a termelékenységekben és az árreakciókban mutatkozó különbségeket, így például termelékenyebbnek azonosítottunk olyan vállalatokat is, amelyek valójában – például domináns, árbefolyásoló piaci helyzetből adódóan – magasabb árreakciókat voltak képesek elérni. A termelékenységi és árreakciókülönbségek szétválasztásának megoldására irányuló módszertani újítást alkalmaz *DeLoecker* [2011]. *Csengődi* [2011] ágazati szintű koncentrációs mutatókra fókuszáló vizsgálata ugyanakkor nem talál bizonyítékot a külföldi tulajdon térnyerésével gondolatilag összekapcsolt negatív versenyhatások jelenlétére Magyarországon.

<sup>7</sup> Ilyenek többek között: *Doms–Jensen* [1998], valamint *Feliciano–Lipsej* [2006] az Amerikai Egyesült Államokban, *Globerman et al.* [1994] Kanadában, *Conyon et al.* [2002] és *Girma et al.* [2001] az Egyesült Királyságban, *Görg et al.* [2007] Ghanában, *Velde–Morrisey* [2001] négy további afrikai országban, *Huttunen* [2007] Finnországban, *Almeida* [2007] Portugáliában, *Csengődi et al.* [2008] és *Earle–Telegdy* [2008] Magyarországon.

előre – nem alkalmasak e jelenség (és általában a tényezőkereslet és tényezőárak körében indukált változások) modellezésére, magyarázatára.

A következőkben áttekintjük, hogy milyen, a munkagazdaságtan keretei között magyarázható feltételek mellett adódhat az, hogy bizonyos vállalatok magasabb béreket fizetnek ugyanolyan karakterisztikájú dolgozóknak. A releváns elméleti konstrukciók számbavétele során kiemeljük azok – a hazai és külföldi tulajdoni különbségek szempontjából – releváns implikációit, továbbá utalunk azok empirikus vizsgálata esetén megfogalmazható hipotézisekre. A külföldi közvetlen befektetések hatása a bérekre című fejezetben majd e hipotézisek alapján értékeljük, hogy mely magyarázatokkal lehetnek konzisztensek a bérprémiumra vonatkozó empirikus eredmények. Megállapításaink – a tényezőárak változására gyakorolt hatások mint mikroszintű hatásmechanizmusok azonosításával – fontos implikációkkal szolgálhatnak a külföldi közvetlen befektetések elméletének fejlődéséhez.

### A munkaerő-piaci alapmodell implikációi

A munkaerő-piaci alapmodell<sup>8</sup> szerint versenyző munkaerőpiacon profitmaximalizáló vállalatok a foglalkoztatás azonos fix költségei mellett termelékenyséjükkel arányosan fizetik dolgozóikat, a dolgozók bére a vállalat számára előállított hozzáadott értékkel egyenlő. Piaci egyensúly esetén a dolgozók az őket legtermelékenyebben foglalkoztató és ezért a számukra legmagasabb bért fizető vállalatok alkalmazásában állnak.

Amennyiben – például: külföldi tulajdonú vállalatok megjelenésével – új, bizonyos dolgozókat termelékenyebben (így magasabb bérért) foglalkoztatni képes kereslet jelenik meg (időben koncentráltan, azaz sokkszerűen), a piacon alkalmazkodási folyamat indul el és a dolgozók egy része átáramlik a magasabb béreket kínáló munkahelyekre. Tulajdoni jellemzők alapján megragadható bérkülönbségek így csak az alkalmazkodási folyamat időszakában elképzelhetők, amíg nem áramlott át az összes, külföldi tulajdonú vállalatoknál potenciálisan termelékenyebb, így magasabb bér mellett foglalkoztatható dolgozó az őket alacsonyabb termelékenység mellett alacsonyabb bérért foglalkoztató hazai tulajdonú vállalattól a külföldi tulajdonú vállalatokhoz. A tulajdoni jellemzők alapján adódó bérkülönbségek valójában tehát csak látszólagosak lehetnek, a nem megfelelő időpontban (az alkalmazkodási időszakban és nem egyensúlyi állapotban) történő mérésből adódnak.

Tartós és a tulajdoni jellemzőkkel összefüggő bérkülönbségek adódhatnak, amennyiben a modell kiinduló feltételei nem teljesülnek, vagyis

– nincs tökéletes verseny a munkaerőpiacon

<sup>8</sup> Lásd: *Ehrenberg–Smith* [2003].

- és *korlátos kereslet* esetén monopsonisztikus jegyeket mutathat a munkaerőpiac, ezáltal bizonyos foglalkoztatóknak (amelyek között dominánsak lehetnek a külföldi tulajdonú vállalatok) lehetőségük nyílik a dolgozókat termelékenységüknél alacsonyabban fizetni (ebben az esetben negatív bérprémium adódik a monopsonisztikus vagy oligopsonisztikus típusú foglalkoztatók dolgozóinál), illetve

## 1. táblázat

**Bérprémium a munkaerőpiac jellemzőinek függvényében**

A munkaerőpiac jellemzője	A bérprémium jellege	A megfigyelt bérprémium oka	A bérprémium időbeli alakulása
Versenyző munkapiac	Nincs bérprémium	Mérési hiba (a foglalkoztatottak és/vagy foglalkoztatók tulajdoni jellemzőkhöz köthető különbségeinek tökéletlen megfigyelése, vagy keresleti sokkot követő alkalmazkodási időszakban történő megfigyelés)	Nem releváns (adicionális kereslet megjelenése által kiváltott alkalmazkodási időszak során megfigyelhető, időben csökken, majd eltűnik – egyensúlyi helyzetben nincs)
Korlátos kereslet (monopsonisztikus munkaerőpiac)	Negatív bérprémium	Piaci helyzetéből adódóan a tényezőár befolyásolására képes foglalkoztató, aki a piacinál alacsonyabb béreket fizet	Időben stabil (de negatív)
Munkakínálat relatív szűkössége	Pozitív bérprémium	Addicionális munkakereslet csak a korábbi egyensúlyinál magasabb bérekkel elégíthető ki (amennyiben külföldi tulajdonosok generálják az adicionális keresletet, akkor az ő dolgozóiknál adódik a bérprémium, ami azonban nem tulajdonspecifikus jelenség)	Időben csökken, a munkakínálat alkalmazkodásával párhuzamosan eltűnik (csak a szűkösen rendelkezésre álló munkaerőcsoport körében megfigyelhető, illetve a piacra újonnan belépő foglalkoztatóknál)
Tulajdoni jellemzők alapján különbözik a foglalkoztatás fix költsége	Alapvetően 0, de lehet pozitív	Külföldi tulajdonú vállalatok működési költségeiket csökkentő kedvezményeket realizálnak, így akár magasabb béreket is fizethetnek dolgozóiknak, miközben a vállalati átlagos bérköltség versenytársaiké alatt marad (jóllehet különleges indokok hiányában, versenyző feltételek mellett nehezen indokolható magasabb bérek fizetése)	Alapvetően 0, vagy a kedvezmények fennmaradásáig stabilan pozitív, majd eltűnik



- a *foglalkoztatható dolgozók relatív szükségessége* esetén (pozitív meredekségű munkakinálatti görbét feltételezve) a piacon később – időben a hazai foglalkoztatók után – megjelenő (például: külföldi tulajdonú, zöldmezős beruházásokat megvalósító) vállalatok addicionális munkakereslete csak a korábbi egyensúlyi béreket jellemzőnél magasabb bérért foglalkoztatható (addicionális) dolgozókkal elégíthető ki (természetesen ugyanez érinti a később termelőegységeket létesítő hazai vállalatokat is);
- a tulajdoni jellemzők alapján különbözik a foglalkoztatás fix költsége (például: külföldi tulajdonú vállalatoknak nyújtott, foglalkoztatottaik után fizetendő járulékokat érintő kedvezmények alacsonyabb foglalkoztatási költségekkel járnak); aggregált vállalati szintű bérköltség alacsonyabb lehet piaci bérszínvonal esetén, vagy a piacival azonos aggregált vállalati bérköltség mellett akár magasabb béreket is fizethetnek dolgozóiknak. (Lásd az *1. táblázatot*.)

### **A bérkülönbségek további lehetséges elméleti magyarázatai**

A versenyző munkaerő-piaci modell adta keretek között – amennyiben nem feltételezünk elhúzódozó alkalmazkodást a kínálatti oldalon, sem keresletoldali monopólium (monopszónia) jelenlétét, sem pedig tulajdonformákkal összefüggően a foglalkoztatás fix költségeit befolyásoló (például: szabályozási, támogatási) különbségeket – a tulajdoni jellemzők alapján adódó bérkülönbségek a foglalkoztatók és az őket foglalkoztató vállalatok különbségeivel elméletileg megmagyarázhatók (a kereslet és kínálat heterogenitását feltételezve, parciális elemzési keretek között). Ilyen különbségek adódhatnak

- a foglalkoztatottak heterogenitása esetén
  - a foglalkoztatottak termelékenységét – és ezáltal béreiket – meghatározó (nem megfigyelt) karakterisztikák alapján jellemző heterogenitásából,
- a vállalatok heterogenitása esetében
  - a különböző típusú foglalkoztatók által kínált munkakörülmények és a dolgozói preferenciák különbözősége alapján,
  - a dolgozói termelékenységet befolyásoló technológia minősége alapján,
  - a dolgozók termelékenységét befolyásoló munkaszervezési, ösztönzési rendszerek alapján,
  - a dolgozók munkahelyi képzésével biztosított termelékenységnövekedése alapján,
  - a (például: termékpiaci monopóliumok okán) keletkező járadék megosztásával.

A bérek, keresetek alakulásának magyarázatára a *Gary S. Becker* által alkotott *emberitőke-elmélet*<sup>9</sup> teremtette meg az alapvető és általánosan alkalmazott kereteket. Az elmélet szerint az egyének emberi tőkével (Human Capital) rendelkeznek, amely lényegében hasznosítható tudásukkal azonosítható és amely meghatározza termelékenységüket. A dolgozóknak fizetett bér az emberi tőke felhasználásáért az azt felhasználó foglalkoztató által az emberi tőkét tulajdonló dolgozónak fizetett járadékként értelmezhető. Így az emberi tőke számszerűsíthető is, nagysága az adott pillanatban jellemző emberi tőkével elérhető életkereset diszkontált értékével egyezik meg. A magasabb iskolai végzettség, nagyobb munkaerő-piaci tapasztalat, vagy más jellegű addicionális tudás, képesség (azaz a magasabb emberi tőke) a dolgozónak nagyobb termelékenységet és ezáltal magasabb bért biztosít. Mivel a bérek arányosak a dolgozók termelékenységével, a bérek és a dolgozók egyéni (emberi tőkénk szintjét meghatározó) jellemzői között függvényszerű kapcsolat<sup>10</sup> azonosítható. Az emberi tőke tanulással vagy munkaerő-piaci tapasztalatszerzéssel növelhető. A tudás bővítésére irányuló egyéni cselekedetek az emberi tőkébe történő befektetésként értelmezhetők, ami növeli az egyének által életük során elérhető jövedelmet.

E keretek között a külföldi tulajdon javára kimutatható bérkülönbségeket magyarázhatja, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb emberi tőkével rendelkező és ezáltal termelékenyebb dolgozókat foglalkoztatnak (termelékenységükkel arányos magasabb fizetés mellett), ám a bérek összehasonlítása során az egyének termelékenységét meghatározó jellemzők különbségeit nem figyeljük meg és veszszük számba megfelelően. A tulajdoni jellemzők szerint adódó bérkülönbségek valójában csak látszólagosak lehetnek.

### *Munkakörülmények és a vállalati technológia heterogenitása*

A dolgozók termelékenységét egyéni jellemzőiken túl vállalatspecifikus jellemzők is befolyásolják, hiszen az egyének tudásának, képességeinek jobb hasznosítását biztosító termelőeszközök és termelési eljárások magasabb termelékenységet biztosítanak adott emberitőke-készlettel rendelkező dolgozónak. A bérek emberitőke-elmélete szerinti magyarázata során ezért az egyéni jellemzők mellett a dolgozói termelékenységet befolyásoló munkahelyi, vállalati jellemzőket is be kell vonnunk a dolgozók (egyéni) bérszínvonalát magyarázó függvénybe. Ugyanakkor

<sup>9</sup> Lásd: *Becker* [1993].

<sup>10</sup> Az összefüggést és a munkagazdaságtan területén azóta is általánosan alkalmazott becslési eljárást *Jacob Mincer* publikálta elsőként *Schooling, Experience and Earnings* című, 1974-ben megjelent művében. Az emberi tőke elméleten alapuló becslőfüggvények minceri béregyenletek néven ismertek.

kor a bérkülönbségek háttérében más, tulajdoni jellemzők alapján koncentráló, vállalat-specifikus jellemzőkre visszavezethető okok is állhatnak.

### Munkafeltételek és dolgozói preferenciák különbözősége

*Adam Smith-ig*<sup>11</sup> vezethető vissza az a gondolat, amely szerint a nehezebb munkát végző dolgozókat kompenzálni kell a(z) ugyanolyan munkavállalói jellemzőkkel betölthető) más munkakörökhöz viszonyított többlet-erőfeszítésért, hasonlóképpen többletjövedelemmel kell kompenzálni azokat, akik munkakörük betöltéséhez korábban végeztek többlet-erőfeszítést (például: többlet tanultak és ezért – utólagosan – kompenzálni kell a tanulás alatt kiesett jövedelmet és a tanulás során felmerülő költségeket). A gondolatot *Sherwin Rosen* [1986] fejlesztette tovább, megalkotva a kiegyenlítő bérkülönbségek elméletét. Az elmélet kiindulópontja, hogy mind az egyes munkakörök (azaz a munkakereslet) jellemzői, mind az emberek preferenciái különbözhetnek. Bizonyos dolgozók előnyben részesítik a nehezebb munkavégzés mellett megszerezhető magasabb jövedelmet, míg mások többre értékelik a könnyebb munkavégzést a többlet-erőfeszítéssel megszerezhető többletfizetésnél. Hasonlóképpen bizonyos egyének előnyben részesítik az életük korábbi szakaszában realizálható (ám teljes életpályára kivetítve vélhetően alacsonyabb) jövedelmet, míg mások hajlandók lemondani a jövedelemről életük bizonyos korai szakaszában – és helyette a kiesett jövedelemből adódó költségeken felül akár további, közvetlen költségeket is vállalni – azért, hogy később számukra preferáltabb és/vagy magasabb jövedelmet biztosító munkakörökben helyezkedhessenek el.

E gondolat alapján a külföldi-hazai tulajdon-specifikus bérkülönbségek háttérében a munkakörülmények – nem megfigyelt – különbözősége is állhat. Ha a külföldi tulajdonú vállalatok jellemzően a hazai tulajdonú vállalatoknál nehezebb munkakörülmények között foglalkoztatják dolgozóikat, a nehezebb munkavégzésért magasabb bérekkel kell kompenzálniuk őket. A tulajdoni jellemzőkkel potenciálisan összefüggő munkaköri jellemzők alapján megvalósul a dolgozók (ön)szelekciója, hiszen csak olyanok vállalnak munkát külföldi vállalatoknál, akik preferálják a magasabb erőfeszítés mellett szerezhető magasabb jövedelmet. E kontextusban tehát a tulajdoni jellemzők szerint megfigyelt bérkülönbségek látszólagosak, ugyanis azok háttérében a munkakörülmények – nem kellőképpen megfigyelt – különbözősége áll. *Lipse*y [2004] szerint nemcsak a rosszabb munkakörülmények, hanem pusztán a külföldi tulajdoni jelleg is indokolhatja a kompenzáció szükségességét, amennyiben a dolgozók nem preferálják a külföldi tulajdonú foglalkoztatónál a munkavégzést. Ebben az esetben ténylegesen a tulajdoni jellege az a vállalati jellemző, amely miatt a vállalat kompenzálni kényszerül dolgozóit és a bérprémium pedig tényleges

<sup>11</sup> Lásd: *Smith* [1959], 149–168. o.

oksági kapcsolatban áll a tulajdonformával. Közvetett, de a tulajdonhoz köthető okságot definiálhatunk abban az esetben is, ha a tulajdoni jellegből adódó, a hazai tulajdonú vállalatokat jellemzőtől eltérő munkafeltételek (például: eltérő vállalati kultúra, munkavégzési szabályok, idegen nyelven történő kommunikáció stb.)<sup>12</sup> mellett történik a munkavégzés. Ebben az esetben a külföldi tulajdonos magasabb bérrel kényszerül kompenzálni a dolgozók számára diszpreferált munkakörnyezetben történő munkavégzését.

A jelenség empirikus vizsgálata során időben stabil bérprémiumot feltételezünk, amelynek dolgozói csoportok közötti megoszlása nem releváns, hiszen a magasabb bér keresetének preferálása alapján választódnak ki e vállalatok dolgozói a nehezebb, illetve alacsonyabbra értékelt munkavégzésre.

#### A dolgozók termelékenységét befolyásoló technológia különbözősége

A külföldi befektetők megjelenése és a fogadó gazdaság termelékenységének alakulása közötti kapcsolatra összpontosító empirikus vizsgálatok legtöbbször<sup>13</sup> igazolja, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok jellemzően jobb minőségű, termelékenyebb technológiát alkalmaznak a fogadó országban honos versenytársaiknál. *Bernard–Jensen* [2004] az Amerikai Egyesült Államokban, *Arnold–Hussinger* [2005] Németországban, valamint *Girma et al.* [2004] írországi vállalatok körében végzett empirikus kutatásainak eredményei pedig azt támasztják alá, hogy a külföldi tulajdonú termelőegységek anyavállalatai saját országukban is a legtermelékenyebbek közé tartoznak. *Markusen* [2002] tudástőke-modellje a külföldi termelőegységek létesítését a versenyelőny és járadék képződését biztosító vállalati tudás birtoklásával magyarázza. *Dunning* [1993] szerint a külföldi tulajdonú (multi- vagy transznacionális) vállalatok a fogadó országban működő vállalatokkal szemben fennálló (alapvetően a piac és a gazdasági környezet ismeretének hiányában megragadható) hátrányait a külföldi tulajdonú vállalatok által birtokolt intangibilis eszközállomány (magasabb rendű – fejlettebb – technológia, szabadalmak és szellemi tulajdonjogok, kereskedelmi titkok, know-how, márkanevek, menedzsment- és marketingtudás stb.) kompenzálja.

<sup>12</sup> *Canyon et al.* [2002] szerint a transznacionális vagy multinacionális vállalatok gyakran saját bevált munkahelyi gyakorlatukat adaptálják újabb országokban létesített üzemeikben, amely általában eltér a fogadó ország munkahelyi jellemzőitől – ezen új szabályok, munkakörülmények adaptációjában közreműködő, azt elfogadó (együttműködő) dolgozókat magasabb bérrel „jutalmazták” a külföldi tulajdonosok.

<sup>13</sup> Számos további tanulmány eredményeivel összhangban *Haddad–Harrison* [1993] Marokkóban, *Aitken–Harrison* [1999] Venezuelában, *Djankov–Hoekman* [2000] a Cseh Köztársaságban, *Konings* [2001] Bulgáriában, Romániában és Lengyelországban, *Javorcik* [2004] Litvániában, *Halpern–Muraközy* [2007] Magyarországon mutatott ki szignifikáns termelékenységi előnyt a külföldi tulajdonú vállalatoknál.

Ennek tükrében releváns feltételezés, hogy a külföldi-hazai tulajdon dimenziójában jellemző bérkülönbségek hátterében a külföldi tulajdonú vállalatoknál dolgozók számára nagyobb termelékenységet biztosító technológia állhat. Technológia alatt nem csupán a termelést közvetlenül szolgáló fizikai eszközöket (gépeket, berendezéseket) értjük, hanem ide sorolandók az akár a versenytársak számára elérhető eszközökön alkalmazható, ám szellemi tulajdoni védettséget élvező és ezáltal a külföldi tulajdonú vállalat számára kizárólagos felhasználási jogból eredő versenyelőnyt biztosító termelési eljárások, szabadalmak is. E tudáson alapuló technológiai jellemzők többféle módon eredményezhetnek nagyobb dolgozói termelékenységet: egyrészt úgy, hogy kisebb emberi ráfordítást igényel adott termékegység előállítására, másrészt úgy, hogy az előállított termék valamely fogyasztói preferenciák alapján releváns jellemzője miatt jobb és többre értékelt, így magasabb értéket képvisel az egységnyi munkaidő alatt előállított termelés. (Amennyiben a közvetlen külföldi befektetések eredményeként piaci értékesítésre alkalmas késztermékek forgalmazására is sor kerül, úgy a technológiához sorolandó a külföldi tulajdonnal összefüggésben megjelenő, és a késztermékek magasabb piaci értékét értékesítési eljárások, értékesítési csatornákhöz való hozzáférés, márkanév formájában biztosító marketing is.)

Amennyiben a dolgozók által előállított hozzáadott érték – és emiatt az általuk realizált bérek – különbözőségei az őket foglalkoztató vállalatok tulajdoni jellemzői szerint releváns technológiai különbségeire vezethetők vissza, a tulajdoni jellemzők alapján adódó és megfigyelt bérprémium időben stabil és jellemzően minden dolgozói csoport körében kimutatható, ugyanakkor eltűnik, ha a foglalkoztatói jellemzők különbségeit megfelelően figyelembe vesszük.

A termelékenyebb külföldi vállalatok által generált intenzívebb verseny, vagy a technológia tovaterjedése, begyűrűzése a hazai tulajdonú vállalatok termelésébe [mint azt *Javorcik* (2004) Litvániában, vagy *Halpern–Muraközy* (2007) Magyarországon is bizonyítja] hosszabb távon a termelékenységi különbségek kiegyenlítéséhez, a külföldi tulajdonú vállalatok termelékenységi előnyének erodálásához vezethet. Ennek a termelékenység különbségeire visszavezethető bérkülönbségek csökkenését kell eredményeznie hosszabb távon.

#### A dolgozók termelékenységét befolyásoló munkaszervezési és ösztönzési rendszerek különbözősége

A külföldi közvetlen befektetések eredményeként – dolgozói és/vagy vállalati hatékonyságot, termelékenységet növelő – újszerű munkaszervezési és ösztönzési eljárások és gyakorlatok is megjelennek a fogadó gazdaságban. Ilyen gyakorlat lehet az ösztönző bérek fizetése, amelyek esetében a piacinál ténylegesen magasabb bérek megfizetése a vállalatok bizonyos (például: kiválasztás, ellenőrzés, munkaerőpótlás

stb. kapcsán felmerülő) költségeinek a csökkentését hivatott hatékonyan biztosítani. Amennyiben e – magasabb bérek fizetését feltételező – megoldásokat főként, illetve kizárólag a külföldi tulajdonú vállalatoknál alkalmazzák, a bérprémium a külföldi tulajdonnal összefüggő jelenségként értelmezhető.

– Hatékonyabb kiválasztás és a dolgozók önszelekciója

A külföldi befektetők – már több országban is kipróbált kiválasztási gyakorlatok, technikák birtokában és alkalmazásával – hazai tulajdonú versenytársaiknál hatékonyabban lehetnek képesek felkutatni és szűrni potenciális dolgozóikat, a magasabb bérek pedig a kiválasztás eszközeiként is szolgálhatnak.

*Lipse*y [2004] szerint a külföldi vállalatok a fogadó gazdaság munkaerőpiacára vonatkozó részletes ismeretek hiányában magasabb béreket ajánlanak, hogy ezáltal biztosítsák a termeléshez szükséges legjobb minőségű munkaerőt. A piacon jellemzőnél magasabb bér ajánlása önmagában garantálhatja az állásokért folytatott versenyt és így a legalkalmasabb – legmotiváltabb, legtermelékenyebb – jelentkezők kiválasztását.

A kiválasztást segítő magasabb bér azonban csak akkor tartható fenn tartósan, ha a dolgozók termelékenysége legalább a bérprémiumnak megfelelő mértékben meghaladja a hazai tulajdonú vállalatok foglalkoztatottainak termelékenységét – ebben az esetben azonban a bérprémium fennmaradásának háttérében a dolgozói termelékenység különbözőségeire visszavezethető, már tárgyalt termelékenységi magyarázat áll. Ellenkező esetben a bérprémium időbeli erodálódása szükségszerű, így az ily módon kiválasztott dolgozók esetében a piaci átlagnál alacsonyabb bérnövekedési ütem valószínűsíthető.

Hatékony kiválasztást eredményezhet továbbá, ha a munkavállalók valamilyen oknál fogva (például: kiszámítható javadalmazás, jobb karrierlehetőségek, magasabb presztízsű munka) preferálják a külföldi tulajdonú vállalatok számára történő munkavégzést, így a külföldi tulajdonú vállalatoknak több és jobb jelentkező közül nyílik lehetőségük a munkavégzésre legalkalmasabbak kiválasztására. Ilyen dolgozói önszelekció esetében az alkalmazottak jellemzően termelékenyebbek és motiváltabbak lesznek, mint ha hazai tulajdonú vállalatnál dolgoznának, azonban többlet-erőfeszítéseikért nem pénzben (többletkeresetben), hanem a külföldi tulajdonú munkahelyen történő alkalmazásban és az ahhoz kapcsolódó (aktuális vagy jövőbeli potenciális) elvárásaik beteljesülésében nyernek kompenzációt. Ilyen helyzetben a bérprémium hiánya valójában negatív bérprémiumot jelez, azaz hatékonyabb, nagyobb termelékenységű dolgozókat foglalkoztatnak átlagos bér mellett a külföldi tulajdonú vállalatok – e jelenség empirikus vizsgálhatósága, igazolhatósága azonban kérdéses.

– Hatékony bérek

Azonos munkakörben dolgozó és ugyanolyan releváns jellemzőkkel rendelkező dolgozóknak fizetett bérek magasabbak lehetnek bizonyos vállalatok dolgozói körében, amennyiben e vállalatok ún. hatékony béreket<sup>14</sup> fizetnek. A hatékony bér megfizetésének célja, hogy alkalmazásával a vállalat csökkentse munkavállalói ellenőrzésének költségét. A hatékony bér hasonló termelékenyséű dolgozók által hasonló munkakörben általánosan – a piacon egyébként – megkereshetőnél magasabb bér, amely alacsonyabb dolgozói monitorozási igény mellett biztosítja az elvárt termelékenységet, ugyanis amennyiben – szűrőpróbaszerűen végzett ellenőrzés esetén – a hatékony béren fizetett dolgozókat nem kellő teljesítmény, termelékenység miatt elbocsátják, azok a piacon más foglalkoztatóknál csak alacsonyabb – piaci – bért fizető állást kaphatnak. A piaci bérnél magasabb (hatékony) bér elvesztése jelentős költséget jelent a dolgozóknak, e bér elvesztésének veszélye az, ami a teljesítményelvárásoknak megfelelő munkavégzésre ösztönzi a dolgozókat.

Külföldi tulajdonú vállalatok alkalmazottainál tehát magasabb béreket figyelhetünk meg, amennyiben a külföldi tulajdonú vállalatok hazai tulajdonú versenytársaiknál hajlamosabbak hatékony bérek alkalmazására. Ebben az esetben a bérprémium jellemző minden foglalkoztatottnál és időben stabilan fennmarad.

– Termelékenységi előnyt biztosító tudás áttérjedésének megakadályozása

*Markusen* [2002] tudástőke-modellje abból indul ki, hogy az anyaországokban is eleve termelékenyebb, külföldön befektető vállalatok olyan vállalatspecifikus jellemzőkkel rendelkeznek (például: szellemi tulajdonon alapuló, nagyobb hozzáadott értéket biztosító technológia, eljárások, módszerek), amelyek lehetővé teszik a termelés külföldre történő kihelyezését.

Amennyiben ez a versenyelőnyt biztosító technológia, módszerek, eljárások, gyakorlatok a dolgozók számára megismerhetők és más – hazai tulajdonú, versenytárs – vállalatokhoz transzferálhatók (például a dolgozók munkahely-változtatásával), a külföldi tulajdonú vállalatoknak meg kell védeniük azt. Ezt segítheti, ha a külföldi tulajdonú vállalat a piacnál magasabb bért fizet a tudástranszfert megvalósítani képes dolgozóknak, hiszen ez csökkentheti a dolgozók munkahely-változtatási hajlandóságát.<sup>15</sup> A magasabb bérek így a versenyelőnyt biztosító tudás védelmét szolgálják és a tudás versenytársakhoz való áttérjedéséből eredő potenciális veszteséget – mint költséget – csökkentik.

<sup>14</sup> A hatékony bérek elméletének részleteiért lásd: *Shapiro–Stiglitz* [1984] írását.

<sup>15</sup> A gondolatmenet *Fosfuri* et al. [2001], *Glass–Saggi* [2002], illetve *Markusen–Venables* [1999] modelljén alapul.

Amennyiben a külföldi vállalatok e tudásátzivárgást megakadályozó indokkal fizetnek magasabb béreket, időben stabil és elsősorban a képzettebb dolgozók körében jellemző bérprémiumot valószínűsítünk.

– A kiáramló munkaerő pótlásából eredő költségek csökkentése

*Enderwick* [1985] szerint a külföldi tulajdonú vállalatok számára jelentős (keresés, kiválasztás, betanítás, termelés kiesés miatt felmerülő) költséget generál a kieső munkaerő folyamatos pótlása. Közvetlen költsége, vesztesége keletkezhet például a vállalatnak a magas dolgozói fluktuációból, ha a munkavégzés betanítást igényel, amelynek költségeit nem háríthatja át a betanított dolgozóra, ugyanakkor a betanítás költségeit csak több év alatt „termeli ki” a dolgozó. A magasabb bérek csökkentik a dolgozók vállalatelhagyási motivációit. De a betanítás, képzés közvetlen költségeitől függetlenül is jelentős vesztesége származhat egy vállalatnak a dolgozók magas fluktuációjából, amennyiben az új dolgozók termelésbe állítása, betanítása időt vesz igénybe (és esetleg más tapasztaltabb dolgozók közreműködése is szükséges hozzá), ugyanis ilyen esetben a vállalatnak folyamatos többletkapacitást kell fenntartania, hogy a termelés zavartalanságát biztosítani tudja a vállalatot elhagyó dolgozók pótlásának idején is. A magasabb bérek mellett adódó alacsonyabb fluktuáció esetén minimalizálható a többletkapacitás nagysága.

Különösen indokolt lehet továbbá a piacnál magasabb béreket fizetni – a foglalkoztató vállalat elhagyásának valószínűségét minimalizálendő –, amennyiben a termelés a piacon szűkösen rendelkezésre álló munkaerőt igényel, hiszen annak pótlása nehézségeket okozhat és termelés kieséshez – ennek eredményeként pedig akár a piac elvesztéséhez is – vezethet hosszú időn keresztül. *Caves* [2007] szerint a fejlődő országokban, ahol a munkaerőpiacon relatíve szűkösen állnak rendelkezésre képzett, felelősségvállalásra és nagy szervezetben való harmonikus együttműködésre képes dolgozók, a vállalatok magasabb bérek megfizetésével törekednek ezen munkavállalók „magukhoz láncolására”, hogy ezáltal biztosítsák a termelés lokális, a külföldi tulajdonosoknak elkötelezett termelésirányítást, különösen akkor, ha külföldi felső vezetés irányítja a vállalatot.

A fluktuációt csökkentetni hivatott bérprémium időben stabil és a kritikus erőforrásként értelmezhető dolgozói körökben (ez országokként és ágazatokként változhat) jellemző.

A dolgozók képzése

A külföldi tulajdonú vállalatok jellemzően nagyobb arányban biztosítanak dolgozóik számára képzéseket, tanulási lehetőséget, mint a hazai tulajdonú vállalatok. A dolgozók képzése növeli termelékenységüket (extrém esetben elképzelhető, hogy



a vállalatspecifikus tudás átadására irányuló képzés nélkül nem foglalkoztathatók a dolgozók), a magasabb termelékenység pedig magasabb bérekkel párosul.<sup>16</sup> A bérprémium ebben az esetben a képzésben részt vevő dolgozók emberi tőkéjének (nem jól megfigyelt) magasabb szintjével magyarázható.

Mivel a képzésnek mindenképpen költségei vannak és azzal a céllal valósul meg, hogy elvégzése után növekedjen a dolgozók termelékenysége, a képzést elvégzők körében időben növekvő, majd egy idő után stabilizálódó bérprémium adódik.

### Járadékmegosztás

#### – Nemzetközi járadékmegosztás

*Budd et al.* [2005] szerint a külföldi tulajdonú, több országban termelést folytató vállalatok esetén előfordulhat, hogy a bérszínvonalat nem a lokális munkaerőpiac, hanem a nemzetközi termelést folytató vállalat szintjén értelmezett globális termelékenység, illetve a vállalat globális profitja határozza meg. Ebben az esetben többet, de akár kevesebbet is kereshetnek az ilyen – a hazai munkaerőpiacon jellemzőtől eltérő – bérezési rezsim mellett fizetett dolgozók.

A külföldi bérprémium oka lehet tehát nemzetközi termelést folytató vállalatoknál alkalmazott határon átívelő járadékmegosztás, amely elsősorban a vállalat profitját befolyásolni képes (felső) vezetői körben valószínűsíthető és a vállalat teljesítményének megfelelően időben változhat.

#### – Vállalaton belüli járadékmegosztás – munkahelyi viták, sztrájkok valószínűségének csökkentése

Amennyiben – például termékpiaci monopólium okán – a vállalatok járadékot realizálnak és a járadék léte ismert a dolgozók számára, azok megfelelő alkupozíció esetén – például sztrájkokkal vagy sztrájkfenyegetéssel – képesek lehetnek a járadék egy részét többletbérré konvertálni. Járadékot realizáló vállalat számára egy sztrájk magasabb veszteséget generál, mint a versenyző körülmények között realizált profitot termelő vállalat esetén, így nagyobb a dolgozók alkupozíciója, amelyet valószínűsíthetően ki is használnak. A járadékot termelő vállalatok dolgozói ezért vélelmezhetően magasabb béreket keresnek, mint a hozzájuk hasonló, de versenyző piacra termelő vállalatok dolgozói.

<sup>16</sup> Tudnunk kell azonban, hogy a képzésnek időigénye van, így a magasabb termelékenység jellemzően nem a dolgozó vállalathoz történő belépése után azonnal, hanem csak késleltetve jelentkezik.

## A bérprémium lehetséges magyarázatai

Külföldi vállalatokat jellemző karakterisztika	A bérprémium jellege	A megfigyelt bérprémium oka	A bérprémium időbeli alakulása
Magasabb termelékenységű dolgozókat foglalkoztatnak	Pozitív (látszólagos, valójában 0)	A dolgozók termelékenységét meghatározó egyéni karakterisztikáik különböznek a foglalkoztatók tulajdoni jellemzői alapján és e különbségeket nem jól figyeljük meg	Időben stabil (a magasabb termelékenységű dolgozók körében jellemző)
Nehezebb munkakörülmények	Pozitív	A magasabb bérért nehezebb munkavégzést preferáló dolgozók a nehezebb munkakörülményeket biztosító külföldi tulajdonú vállalatoknál koncentrálnak	Időben stabil
Külföldi vállalatok számára történő munkavégzés diszpreferált a dolgozók körében	Pozitív	A dolgozókat kompenzálni kell a számukra kevésbé preferált munkaadónál történő munkavégzés miatt	Időben stabil
Magasabb dolgozói termelékenységet biztosító technológia	Pozitív	A magasabb bérek hátterében a dolgozók által termelt magasabb hozzáadott érték áll, ami pedig a vállalati technológia hazai-külföldi tulajdon alapján értelmezhető (nem megfigyelt) különbözéséből adódik	Időben stabil (vagy technológiai tova-gyűrűzési hatások jelenléte esetén csökken)
Hatékonyabb dolgozói kiválasztás	Pozitív	A termelékenyebb dolgozók „önszelekcioját” biztosítják a magasabb ajánlott/kezdeti bérek	Időben csökken (csak az újonnan belépő dolgozók körében releváns)
Monitorozási költségeket csökkentő hatékony bérezés	Pozitív	Termelékenyebb munkavégzésre ösztönző, a piacinál magasabb bérek	Időben stabil
Versenylőnyt biztosító tudás átterjedésének megakadályozása	Pozitív	Versenylőnyt biztosító tudást, technológiát ismerő dolgozók versenytársakhoz való átáramlását hivatottak gátolni a magasabb bérek	Időben stabil (csak a magasabb végzettségű dolgozók körében releváns)
A munkaerő pótlásából eredő költségek csökkentése	Pozitív	Fluktuációra visszavezethető pótlási, betanítási és termelés kiesési költségek minimalizálása érdekében a munkaerő kilépését megakadályozhatják a magasabb bérek	Időben stabil (a kritikus erőforrásként értelmezhető munkaerő-csoport körében jellemző)

2. táblázat folytatása

Külföldi vállalatokat jellemző karakterisztika	A bérprémium jellege	A megfigyelt bérprémium oka	A bérprémium időbeli alakulása
Dolgozók képzése	Pozitív	A magasabb bérek magasabb termelékenységből adódnak, amelynek háttérében a külföldi tulajdonú vállalatok által a hazaiaknál nagyobb valószínűséggel alkalmazott munkahelyi képzések gyakorlata áll	Időben nő, majd stabil (csak a képzésben részesülők körében)
Nemzetközi járadékmegosztás	Pozitív és negatív egyaránt lehet	Vállalati termelékenységet és így a globális profitot befolyásolni képes munkavállalók a vállalat nemzetközi teljesítménye alapján kapják fizetésüket, béreiket nem a lokális munkaerőpiac alakítja	Időben változó (csak a vezetők körében jellemző)
Vállalaton belüli járadékmegosztás	Pozitív	A nagyobb sztrájkkitettségi és ezzel egyidejűleg a tulajdonjelleggel összefüggő járadékot realizáló külföldi vállalatok a termelés kieséséből eredő költségeiket minimalizálандó magasabb béreket fizetnek a dolgozói érdekvédelem mechanizmusait (sztrájk, sztrájkfenyegetés) alkalmazó dolgozóknak	Időben növekvő (csak a nem vezető pozícióban dolgozók körében)

*Pugel* [1980] rámutat, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok nem ismerik kellőképpen a fogadó gazdaságot jellemző munkaerő-piaci szabályozást és gyakorlatokat,<sup>17</sup> *Carmichael* [2002] szerint viszont nagyobb a sztrájkkitettségiük.<sup>18</sup>

Amennyiben a külföldi tulajdonú vállalatok járadékot realizálnak és a járadék keletkezésének oka – például: termékpiaci monopóliumok, diszkriminatív szabályozás – összefügg a külföldi tulajdoni jellemzővel, valószínűsíthető, hogy sikeres munkavállalói érdekvédelem mellett a járadék egy része a dolgozói jólétet növelő bértöbbletté konvertálódik. *Carmichael* [1992] szerint az Amerikai Egyesült Államokban bejegyzett vállalatok Egyesült Királyságban létesített leányvállalataiban vagy üzemeikben azért fizetnek magasabb béreket, mint a hazai vállalatok, hogy

<sup>17</sup> Ezt támasztja alá, hogy *Mezias* [2002] az USA-ban termelő brit, német és japán vállalatoknál szignifikáns összefüggést mutatott ki a külföldi tulajdon és a munkaügyi bírságok között.

<sup>18</sup> *Cowling–Sugden* [1987] azonban arra is rámutat, hogy a külföldi tulajdonú vállalatoknak a hazai tulajdonú versenytársaikhoz viszonyítva előnyösebb alkupozíciót biztosít a dolgozókkal szemben, hogy képesek lehetnek a termelés más országba telepítésével fenyegetni és ezáltal kollektíve alacsonyabb béreket fizetni dolgozóiknak.

csökkentsék a munkahelyi viták kialakulásának és az ebből eredő foglalkoztatói költségek (például: sztrájk miatt bekövetkező termelés kiesés) felmerülésének valószínűségét, kockázatát. *Driffield* [1996] – az ágazati hovatarozás és vállalatméret alapján magyarázható bértöbbletek mellett a tulajdoni jelleggel összefüggő dolgozói termelékenységek különbségei által magyarázható bérhatást is kiszűrve – azt bizonyítja az Egyesült Királyságban, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok dolgozói esetében (bár statisztikailag alig szignifikáns mértékben, de) magasabb a foglalkoztatás fix költsége, ennek háttérben pedig az áll, hogy az Egyesült Királyságban a külföldi vállalatok járadékai egy (bár kétségkívül kis) részét megosztják a dolgozókkal.

A külföldi bérprémium lehetséges magyarázata tehát, hogy alkupozícióikat kihasználva a dolgozók bértöbbletté konvertálják a vállalati járadék egy részét – feltevére, hogy ez a gyakorlat összefüggésben áll a tulajdoni jellemzőkkel (akár azért, mert a külföldi vállalatoknál nagyobb valószínűséggel keletkezik járadék, akár nagyobb sztrájkkitettséjük okán). A termelés hatékonyságának és a vállalat profitjának növelésében érdekelt és a tulajdonosok felé lojális vezetőket feltételezve a sztrájk(fenyegetés) kapcsán elért bértöbblet elsősorban a nem vezető, alacsonyabb végzettségű dolgozók körében valószínűsíthető és a munkavállalói érdekérvényesítés gyakorlását folytatólagosnak feltételezve időben növekvő bérprémium adódik. (A bérprémium lehetséges magyarázatára lásd a 2., összefoglaló *táblázatot*.)

## A KÜLFÖLDI KÖZVETLEN BEFEKTETÉSEK HATÁSA A BÉREKRE

A külföldi bérprémium jelenségére lehetséges magyarázatokat szolgáltató elméleti konstrukciók bemutatása után tekintsük át az ismert empirikus eredményeket, hogy később azok tükrében értékelhessük az elméletek igazoltságát és a valóság leírására való alkalmazhatóságát. Elsőként tehát a külföldi tulajdonú vállalatok által fizetett magasabb bérekre fókuszált vizsgálatok módszertana és az eredmények megbízhatósága tekintetében jellemző fejlődést is méltatva mutatjuk be a külföldi bérprémiumhoz kapcsolódó ismert empirikus eredményeket.

### A külföldi bérprémium empirikus vizsgálatának eredményei

A U.S. Tariff Commission már 1973. évi jelentésében kiemeli, hogy az Amerikai Egyesült Államokban és Kanadában termelő multinacionális vállalatok magasabb béreket fizetnek dolgozóiknak, mint a hazai vállalatok. Ezt a megfigyelést *Dunning–Morgan* [1980] ágazati különbségekre kontrollálva is megerősítette. *Aitken et al.* [1996] a külföldi tőkebeáramlás és a fogadó ágazat bérszínvonalának növekedése közötti kapcsolatra mutat rá Venezuela és Mexikó feldolgozóipari alágazataiban.

A külföldi vállalatok – piaci pozícióik, foglalkoztatási struktúrájuk, termelékenységük stb. vonatkozásában – jelentősen különbözhetnek a fogadó gazdaságban termelő vállalatoktól, ám az aggregált (például: országos vagy iparági) adatok elfedhetik e különbségeket. A tulajdonspecifikus bérkülönbségek vizsgálata során ezért meghatározó jelentőségű lehet az egyes vállalatok (dolgozói termelékenységet meghatározó) releváns jellemzőiben adott különbségek ismerete és az elemzésbe történő bevonása, hiszen tévesen állapíthatunk meg tulajdonnal összefüggő bérprémiumot, ha a bérkülönbségek hátterében nem a külföldi tulajdon önmagában, hanem a külföldi tulajdonú vállalatok bizonyos, a hazai tulajdonúaktól eltérő jellemzője – például: magasabb dolgozói termelékenységet biztosító technológia – áll. A vállalati karakterisztikák különbözőségeiből adódó hatások kiszűrése a bérprémium pontosabb becslését eredményezheti.

3. táblázat

**Bérprémium vállalati keresztmetszeti adatokon végzett becslésekből**

Szerző(k)	Ország	Eredmény
<i>Buckey–Enderwick</i> [1983]	Egyesült Királyság, 1980	Vezetők körében nincs, más munkakörökben dolgozók esetében 7-8 százalékos bérprémium a külföldi vállalatok dolgozóinál
<i>Globerman et al.</i> [1994]	Kanada, 1986	Nincs (ágazati adatokon becsült külföldi tulajdonhoz kötődő 18-29 százalékos bérprémium vállalati jellemzők különbségeire kontrollálva eltűnik)
<i>Lipsey–Sjöholm</i> [2004]	Indonézia, 1996	Fizikai dolgozók 12 százalékkal, szellemi munkakörökben dolgozók 22 százalékkal keresnek többet külföldi tulajdonú vállalatoknál

*Megjegyzés:* Adatok: vállalati szintű keresztmetszeti adatok, aggregált béradatok alapján számított átlagbérek.

*Módszer:* OLS, keresztmetszeti becslés.

*Globerman et al.* [1994] 1986. évi kanadai vállalati adatokon vizsgálódva arra szolgáltat bizonyítékot, hogy – az ágazatokon túlmenően vállalati teljesítménymutatókat is alkalmazva a becslés során, azaz a vállalatok különbözőségének vállalati bérszínvonalra gyakorolt hatásait kiszűrve – a tulajdoni jellemzők szerint megfigyelhető bérkülönbségek eltűnnek. Velük ellentétben *Buckey–Enderwick* [1983] az Egyesült Királyságban a hazai tulajdonú vállalatok által fizetett béreket 7-8 százalékkal meghaladó fizetések említ a külföldi tulajdonú vállalatok nem vezető beosztású dolgozói körében 1980-ban (a vezetők esetében nincs szignifikáns különbség).

Elemzési adatbázisuk 4 különböző tudásszintű munkaerőcsoport tekintetében tartalmaz vállalati szintű átlagbér-információkat, ebből 3 csoportnál találtak kimutatható bérpremiumot. *Lipsey–Sjöholm* [2004] szerint is jellemző a munkakörök alapján eltérő – ám pozitív – bérpremium, eredményeiket Indonézia feldolgozóiparában tevékenykedő vállalatok 1996. évi adataira alapozzák. (Az összefoglalót lásd a 3. táblázatban.)

*Buckey–Enderwick* [1983] alapján látszik, hogy a foglalkoztatói jellemzők heterogenitásán túl érdemes a foglalkoztatottak különbözőségeit is hangsúlyosan figyelembe venni a vizsgálódás során, hiszen eltérő karakterisztikájú foglalkoztatottak körében más-más módon érvényesülhet a bérlétszám. A vállalati szintű, aggregált béradatok elfedhetnek a bérpremium értelmezése, magyarázata szempontjából fontos információkat, extrém esetben például a bérkülönbségek hiányát állapíthatjuk meg olyan esetekben, ahol az egyik foglalkoztatott csoport bértöbbletet, a másik szignifikánsan alacsonyabb béreket realizál, e hatások azonban az aggregált vállalati bértömeg szintjén kiegyenlítik egymást. A bérpremium jobb becslését adhatják ezért az olyan elemzések, amelyeket mind a foglalkoztatottak egyéni karakterisztikáiról, mind az őket foglalkoztató vállalatok jellemzőinek különbözőségeiről egyaránt részletes információkat tartalmazó adatbázisokon folytatják le. A foglalkoztatók és foglalkoztatottaik kapcsolt adatbázisain, minceri béregyenletekkel végzett becslések biztosítják a leghatékonyabban, hogy a munkaerő-összetétel tulajdonforma szerint jellemző különbségeire kontrollálva ténylegesen csak a külföldi tulajdon – és ne a vállalatok vagy foglalkoztatottaik heterogenitása – által indukált bértöbbletet mérjük. Ilyen adatbázisokon vizsgálódik többek között *Velde–Morrissey* [2001] 5 afrikai országban (Ghána, Kamerun, Kenya, Zambia, Zimbabwe), továbbá *Martins* [2004] is közli a portugáliai foglalkoztató-foglalkoztatott kapcsolt adatok éves keresztmetszeti adatbázisain lefolytatott bérpremium-becsléseinek eredményeit – e vizsgálatok mindegyike visszaigazolja a bérpremium jelenségét. *Velde–Morrissey* [2001] alapján Kamerunban 18 százalék, Zambiában 33 százalék a külföldi vállalatoknál dolgozó képzett munkaerő bérelőnye, miközben a képzetlen dolgozók bére nem különbözik a hazai tulajdonú foglalkoztatók által fizetett béreknél. Kenyában a külföldi tulajdonú vállalatok képzett dolgozói 34 százalék, a képzetlenek 16 százalékos bérelőnyt realizálnak, Ghánában és Zimbabwében pedig csak a képzetlen dolgozók profitálnak a külföldi jelenlétből, 28 százalék, illetve 11 százalékos bértöbblet formájában. *Martins* [2004] az 1991–1999-es időszakban minden évre külön-külön futtatott (keresztmetszeti) béregyenletei 8–13 százalék közötti átlagos bérpremiumot jeleznek a külföldi tulajdonú vállalatok dolgozói körében. A külföldi jelenléti hatására tehát megnő a munka, mint az egyik termelési tényező ára a fogadó gazdaságban. (Lásd a 4. táblázatot.)

**Bérprémium vállalatok jellemzőit és foglalkoztatottaik egyéni karakterisztikáit tartalmazó keresztmetszeti adatokon végzett becslésekből**

Szerző(k)	Ország	Eredmény
<i>Velde–Morrissey</i> [2001]	Ghána, Kamerun, Kenya, Zambia, Zimbabwe, 1990–1993	Átlagosan 11-34 százalékkal keresnek többet a külföldi vállalatok dolgozói, Kamerunban és Zambiában csak a magasabb képzettségűek, Ghánában és Zimbabweban csak az alacsonyabb tudású dolgozók realizálnak bérprémiumot, míg Kenyában mindkét csoport többet keres a külföldi tulajdonú vállalatoknál
<i>Martins</i> [2004]	Portugália, 1991–1999 (évente külön-külön becslések)	8–13 százalék közötti átlagos bérprémium az egyes években

*Megjegyzés:* Adatok: vállalatok és foglalkoztatottaik kapcsolt keresztmetszeti adatbázisai: részletes információk a vállalatokról és a foglalkoztatottakról egyénenként, ideértve az egyéni kereseti adatokat is.

*Módszer:* Minceri béregyenlet, keresztmetszeti becslés.

A vállalati adatokon végzett vizsgálatok felhívták a figyelmet arra, hogy a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok különbözőek lehetnek és e különbségek nagysága, jellege részben vagy egészében magyarázhatja az aggregált adatok által jelzett bérkülönbségeket. A foglalkoztatottak jellemzőit is bevonva az elemzésbe és a foglalkoztatott-összetétel hazai-külföldi tulajdon alapján értelmezett különbözőségére is kontrollálva pedig azt látjuk, hogy eltérő karakterisztikájú foglalkoztatottak eltérő módon és mértékben részesülhetnek a külföldi tulajdonnak tulajdonított bértöbbletből.

Az említett vizsgálatok közös hiányossága azonban, hogy bár a vállalati és dolgozói jellemzők tulajdonnal összefüggő különbségeinek a bérkülönbségekre gyakorolt hatásait kiszűrve igazolják a külföldi tulajdon jellege és a magasabb bérek közötti összefüggést, az alkalmazott minta és módszer nem alkalmas a külföldi tulajdon és a bér közötti kapcsolat *oksági jellegének* bizonyítására. *Mody et al.* [2003] szerint a külföldi vállalatok versenyelőnyének egyik alapja lehet, hogy jól tudják szűrni befektetéseiket és képesek a gazdaságban, ágazatban termelő legjobb vállalatok kimazsolázására. Amennyiben az idézett tanulmányokban – illetve keresztmetszeti mintákban általában – külföldiként azonosított vállalatok egy része korábban hazai tulajdonú vállalatként működött, valamint igaz, hogy ténylegesen a legjobb (legtermelékenyebb és emiatt legmagasabb béreket fizető) vállalatok kerültek külföldi tulajdonba, nem zárhatjuk ki, hogy a megfigyelési időpontban külföldinek azonosított és magasabb bért fizető vállalat korábban – a külföldi tulajdonosok általi felvásárlás előtt – is magasabb bért fizettek. Ilyen esetben – tévesen – a külföldi tulajdonnal

magyarázhatjuk a magasabb bért, holott az a külföldi tulajdon megjelenése előtt is jellemző lehetett az adott vállalatra. Ebben az esetben nem a tulajdonos külföldi származása, hanem a befektetéseket megelőző szelekció (a jobb vállalatok váltak a külföldi befektetések célpontjává) állhat a külföldi tulajdonhoz kötődő magasabb bérek hátterében, azaz a bérr prémium létezését nem a tulajdoni jelleg, hanem más, nem megfigyelt és a külföldi tulajdonba kerülés előtt is adott vállalati jellemzők indokolhatják. A feltételezés helytállóságát erősíti *Conyon et al. [2002]* aki rámutat, hogy a külföldi befektetők által felvásárolt vállalatoknál adódó látszólagos bértöbblet valójában a felvásárolt vállalatokat jellemző – hazai tulajdonú vállalatokhoz képest – magasabb munkatermelékenységgel magyarázható.

A tulajdon és a bérr prémium közötti tényleges oksági kapcsolat meggyőzően csak akkor mutatható ki, amennyiben becslésünk során az említett szelekció esetleges hatásait is képesek vagyunk kontrollálni, kiszűrni. Ehhez egyrészt a vállalatok és érdeklődésünk középpontjában álló jellemzőik időbeli alakulásának követését biztosító panel adatbázis, másrészt a bérek és a tulajdon változása közötti oksági kapcsolat megragadására alkalmas becslési eljárásra van szükség. A panel adatbázis alkalmazásával lehetőségünk van a vizsgálatot csak a tulajdonost váltó vállalatok körére fókuszálva, a felvásárlás előtti és azt követő időszakokban fizetett bérek alakulása és a tulajdonosváltás ténye között tényleges oksági kapcsolatot azonosítani. Panel adatbázisokon alkalmazott panelregressziókkal ténylegesen az ugyanazon vállalatnál a tulajdonosváltás előtt és után fizetett béreket hasonlítjuk össze, minden más, a béreket befolyásoló vállalati jellemző változásának a bérekre gyakorolt esetleges hatását kiszűrve. Hasonló eredményekhez vezet a regressziós technikák alternatív módszereként gyakran alkalmazott párosításos eljáráshoz<sup>19</sup> kapcsolt különbségek különbsége (DID, az angol difference in differences elnevezés alapján) becslés.

Az Egyesült Királyságban működő vállalatok 5 éves panel adatbázisára alapozott vizsgálata eredményeként *Conyon et al. [2002]* arra mutat rá, hogy bár a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb béreket fizetnek, mint hazai tulajdonú versenytársa-

<sup>19</sup> Igen elterjedten alkalmazott alternatív eljárás a párosításon alapuló ún. „különbségek különbsége”. Ennek során az érdeklődésünk középpontjában álló – esetünkben a tulajdonost váltó – csoport tagjaihoz azok minden releváns jellemzőjében igen hasonló párokat választunk, kivéve természetesen a jövőbeli tulajdonosváltás tényét. E párként választott vállalatok alkotják a kontrollcsoportot. Azt feltételezzük, hogy a tulajdonosváltás hiányában az érdeklődésünk középpontjában álló csoportot is ugyanolyan hatások érték volna, mint a kontrollcsoportot, így a tulajdonosváltás hiányában („tényellenletes állapot”) a fontosabb, megfigyelésbe bevont jellemzők a kontrollcsoportot jellemző módon alakultak volna. A megfigyelési időszak folyamán ezért a tulajdonosváltás hatására bekövetkező változásokat minden esetben korrigálni kell a kontrollcsoportban bekövetkezett változásokkal is, hogy a tulajdonosváltás tényleges hatását pontosan megragadhassuk és számszerűsíthessük. A párosításon alapuló DID-becslés az érdeklődés középpontjában álló csoport és a kontrollcsoport releváns ismérve közötti kezdeti és a tulajdonosváltás után adódó különbségeknek a tulajdonosváltás eredményeként bekövetkező változásával számszerűsíti a tulajdonosváltás átlagos hatását (ezért hívják különbségek különbsége módszernek).



ik, a bérkülönbségek teljes mértékben megmagyarázhatók a munkatermelékenység különbözőségeivel. *Girma–Görg* [2007] szintén az Egyesült Királyságban, ám az élelmiszeripar és az elektronikai szektor vállalataira korlátozott 15 éves panel adatbázison a felvásárlás utáni 3 évben 5,4 százalékról 7,5 százalékra növekvő bérprémiumot azonosít a fizikai munkakörökben dolgozóknál, miközben a szellemi dolgozók esetében nincs érdemi hatás.<sup>20</sup> *Heyman* et al. [2007] Svédországban 10 éves vállalati panel adatbázison a zöldmezős beruházások esetében 10,5 százalékos bérprémiumot jelez, a felvásárolt vállalatoknál dolgozók pedig 1,2 százalékkal keresnek többet a svéd tulajdonosok által fizetett béreknél. *Earle–Telegdy* [2008] magyarországi vállalatok panel adatbázisán 31 százalékos általános, felvásárlás utáni bérprémiumot mutat ki, *Lipseý–Sjöholm* [2002] pedig szintén arról számol be, hogy Indonéziában is magasabb béreket keresnek a külföldi tulajdonú vállalatok dolgozói. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**A bérprémium vállalati paneladatokon végzett becslések alapján**

Szerző(k)	Ország	Eredmény
<i>Aitken</i> et al. [1996]	Venezuela, 1977–1989	14 százalékkal magasabb bérek a magasabban képzett, 9,3 százalékos bérprémium a képzetlen dolgozók körében
<i>Conyon</i> et al. [2002]	Egyesült Királyság, 1989–1994	Nincs (A bérkülönbségeket az átlagos munkavállalói termelékenység különbségei teljes mértékben magyarázzák)
<i>Lipseý–Sjöholm</i> [2002]	Indonézia, 1975–1999	A fizikai dolgozók 17 százalékkal, a szellemi munkakörökben dolgozók 33 százalékkal keresnek többet
<i>Girma–Görg</i> [2007]	Egyesült Királyság, 1980–1994	2,6 százalék a szellemi dolgozóknál, de csak a felvásárlás utáni évben, azt követően nincs. 5,4 százalék, 7,1 százalék, 7,5 százalék a fizikai dolgozóknál a felvásárlás utáni 1-3 évben
<i>Heyman</i> et al. [2007]	Svédország, 1990–2000	Zöldmezős beruházásoknál 10,5 százalékos bérprémium, vállalatfelvásárlások esetén 1,2 százalék tulajdoni jelleggel összefüggő bérkülönbség, módszertől függően
<i>Earle–Telegdy</i> [2008]	Magyarország, 1986–2003	31 százalékkal magasabb átlagbérek a külföldiek által felvásárolt vállalatoknál

*Megjegyzés:* Adatok: vállalati panel adatbázis, aggregált bér adatok alapján számított átlagbérek.

*Módszer:* DID, vállalatfelvásárlás előtti és utáni bérek összehasonlítása.

<sup>20</sup> Csak a vállalatfelvásárlás utáni évben figyeltek meg 2,6 százalékkal magasabb béreket, ezt követően nincs bérkülönbség.

A dolgozói összetétel tulajdoni jellemzők szerint adódó különbségei jelentős hatást gyakorolhatnak a bérprémium nagyságára. Pontosabban becsülhetjük a bérkülönbségeket egyéni béradatokon futtatott és egyén karakterisztikákra kontrollált béregyenletekkel, különösen akkor, ha a panel adatbázisok adta lehetőséget is kihasználva tényleges oksági kapcsolatot tudunk létesíteni felvásárolt vállalatok által dolgozóiknak fizetett bérek változása és a tulajdonosváltás ténye között, és egyúttal a szelekcióból adódó torzítások sem befolyásolják eredményeinket. A foglalkoztató-foglalkoztatott kapcsolt adatbázisokból (amelyekben a vállalatok tényleges panelt alkotnak, dolgozóikról pedig az egyes években adódó keresztmetszeti mintákban rögzített egyéni adatok állnak rendelkezésre) összeállított elemzési paneleken végzett becslések – függetlenül a megfigyelés időszakától és a vizsgált ország fejlettségétől – minden esetben pozitív, ám a korábban megismerteknél jellemzően kisebb különbségekről számolnak be. A bérprémium nagyságának e módszer alkalmazásából adódó csökkenése arra utal, hogy a vállalati és egyéni jellemzők együttes ismeretében a hazai és a külföldi bérkülönbségek nagyobb részben megmagyarázhatók.

A kapcsolt foglalkoztató-foglalkoztatott panel adatbázisok további előnye, hogy lehetőséget biztosítanak a foglalkoztatottak különböző karakterisztikák alapján történő elkülönült vizsgálatára és így a bérprémium foglalkoztatottjellemezők szerint megfigyelhető eloszlásának elemzésére, továbbá – a megfigyelési időszak hosszának függvényében – a bérprémium időbeli alakulásának vizsgálatára is. Ezáltal az ilyen adatbázisokból származó eredmények már alkalmasak a bérprémiumot magyarázni hivatott elméleti konstrukciók helytállóságának vizsgálatára. Dániában, Finnországban, Magyarországon, Németországban és Norvégiában egyaránt többet keresnek más – hazai tulajdonú vállalatoknál foglalkoztatott, hasonló karakterisztikájú – dolgozókkal összevetve a külföldi tulajdonba került vállalatok dolgozói, mint a tulajdonosváltás előtt kerestek, jöllehet az átlagos bérkülönbségek minden esetben 10 százalékos alattiak. Jelentősebb eltéréseket csak *Csengődi–Urban* [2008] mutatott ki Magyarországon, ahol a diplomások és vezetők nem realizálnak bérprémiumot, miközben az alacsonyabb végzettségű és nem vezető munkakörben dolgozók időben növekvő bértöbbletbe jutnak. Ezzel ellentétben *Earle–Telegdy* [2008] Magyarországon,<sup>21</sup> *Huttunen* [2007] pedig Finnországban az iskolai végzettséggel arányosan növekvő (átlagos külföldi) bértöbbletről számol be. Dániában *Malchow-Moller et al.* [2007] csekély 1,4 százalékos átlagos bérelőnyt jelez a külföldi vállalatok dolgozóinál. (Lásd a 6. táblázatot.)

<sup>21</sup> Az eredmények eltérése az elemzési adatbázisok különbségeire vezethető vissza [*Earle–Telegdy* (2008) a teljes versenyszférát, *Csengődi–Urban* (2008) csak a feldolgozóipart vizsgálja, továbbá *Csengődi–Urban* (2008) nem vizsgálja a legfelsőbb szintű, stratégiai döntéshozatalban közreműködő vezetőket, tekintve hogy – *Budd et al.* (2005) alapján – az ő bérüket nem feltétlenül a fogadó ország piaci viszonyai határozzák meg].

**A bérprémium az egyéni dolgozói karakterisztikákat  
tartalmazó (keresztmetszeti) adatok és vállalati paneladatok  
kapcsolt adatbázisán végzett becslésből**

Szerző(k)	Ország	Eredmény
<i>Balsvik</i> [2006]	Norvégia, 1990–2000	3,4 százalékkal keresnek többet átlagosan a külföldi tulajdonú vállalatok dolgozói
<i>Malchow-Moller et al.</i> [2007]	Dánia, 2000–2002	1,4 százalék átlagos bérprémium
<i>Huttunen</i> [2007]	Finnország, 1988–2001	2,5 százalék az alacsonyabb, 3,8 százalék a felsőfokú végzettségű dolgozók körében
<i>Earle–Telegdy</i> [2008]	Magyarország, 1986–2003	7-14 százalékos átlagos bérprémium, magasabb végzettségűeknél nagyobb bértöbblet
<i>Csengődi–Urban</i> [2008]	Magyarország, 1992–2001	Csak a nem vezető, legfeljebb érettségizett dolgozók realizálnak bérprémiumot, ami időben nő (a felvásárlást követő 4. évben akár már 20 százalék is lehet)
<i>Andrews et al.</i> [2009]	Németország, 2000–2004	2,7 százalék az egykori nyugatnémet, 1,1 százalék az egykori keletnémet területeken

*Megjegyzés:* Adatok: vállalati panel, a vállalatok dolgozóinak egyedi karakterisztikákra vonatkozó információkat tartalmazó keresztmetszeti adatokkal.

*Módszer:* Minceri béregyenletek becslése a tulajdonosváltás előtt és azt követően jellemző bérek különbségére.

Egyelőre csak Portugália és Svédország alkalmaz olyan előrehaladott adatgyűjtési gyakorlatot, amelynek eredményeként – panel adatbázisok összeállításával – vállalati és dolgozói szinten lehetséges mind a munkavállalók vállalatok közötti mozgásának nyomon követése, mind a dolgozók béreit és termelékenységét meghatározó foglalkoztatói jellemzőkben bekövetkezett változások azonosítása. A néhány, különböző szerzőtől származó és igen megbízható eredményeket garantáló adatokon végzett ismert elemzés eredményei azonban nem rajzolnak elének konzisztens képet. Miközben Portugália külföldi tulajdonba került feldolgozóipari vállalatainak alacsonyabb végzettségű dolgozói körében 2 százalék, iskolázottabb foglalkoztatottai körében 4 százalékos bértöbbletet talál *Almeida* [2007], addig ugyanott *Martins* [2004] nem talál a külföldi tulajdonú foglalkoztatókhoz kapcsolható bérprémiumot.<sup>22</sup> *Heyman* et

<sup>22</sup> Meg kell jegyezni, hogy *Almeida* [2007] idézett eredményei csak Portugália feldolgozóiparára vonatkoznak, a teljes gazdaságra vonatkozó elemzés során – *Martins* [2004] eredményeivel konzisztensen – ő sem tudott pozitív bérprémiumot kimutatni.

al. [2006] csak a külföldi tulajdonú vállalatok vezetésénél mutat ki magasabb béreket, miközben más dolgozók egyenesen bérhátrányt szenvednek a foglalkoztató tulajdonosának külföldi származásából adódóan. (Lásd a 7. táblázatot.)

7. táblázat

**Bérprémium a dolgozók és az őket foglalkoztató vállalatok karakterisztikáit tartalmazó panel adatbázison végzett becslésből**

Szerző(k)	Ország	Eredmény
<i>Martins</i> [2004]	Portugália 1991–1999	Nincs, vagy 0-tól alig különböző negatív
<i>Heyman et al.</i> [2006], [2007]	Svédország 1996–2000	Átlagosan –1,7 százalék, azaz negatív, a felsőfokú végzettségűeknél +2 százalék, egyébként negatív
<i>Almeida</i> [2007]	Portugália 1991–1998	2 százalék az alacsonyabb, 4 százalék a magasabb végzettségűek körében (csak a feldolgozóiparban)

*Megjegyzés:* Adatok: vállalatok és dolgozók panel adatbázisa.

*Módszer:* DID, vállalatfelvásárlás előtti és utáni bérek összehasonlítása, dolgozók és vállalatok párosítása alapján.

A bérkülönbségek és a tulajdoni jellemzők összefüggéseire irányuló empirikus elemzések módszertanának és eredményeik minőségének fejlődését is méltató áttekintésünk alapján az látszik, hogy a bérprémiumról rendelkezésre álló empirikus bizonyítékok nem konzisztensek,<sup>23</sup> és kevés a jó minőségű adatokon és megbízható módszertannal lefolytatott elemzés ahhoz, hogy azok alapján ítélezhessünk elméleti konstrukciók relevanciájáról.

A bérprémiumra adódó ismert empirikus eredmény áttekintése alapján összegzően, általánosító jelleggel csupán annyit jelenthetünk ki, hogy

- a kevésbé fejlett országokban a külföldi tulajdon hatására jelentősebb bérprémium adódik, mint a fejlettebb országokban (utóbbiakban akár negatív bérhatás is adódhat),

- a jobb minőségű (vállalati és dolgozói szinten is panelt alkotó) adatokon alacsonyabb bérprémium adódik,<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Ennek az is oka lehet, hogy e relatíve fiatal kutatási területen a szerzők – illeszkedve a folyóiratok publikációs gyakorlatához – újszerű eredmények közzétételére törekednek, kevesebb hangsúlyt fektetnek a már másutt igazolt összefüggések megerősítésére, visszaigazolására.

<sup>24</sup> Mivel a legjobb minőségű adatok jellemzően a fejlettebb országokban érhetők el, így nem egyértelmű, hogy az adatok vagy az országok fejlettsége (vagy mindkettő) miatt adódik az alacsonyabb bérprémium. Azonos minőségű adatokon mért bérprémiumok az ország fejlettsége és a bérprémium nagysága közötti fordított arányosságot igazolják.

– a bérprémium különböző karakterisztikák alapján kialakított foglalkoztatott-csoportok közötti megoszlása változatos és időbeli alakulása sem követ egységes mintát.

### **Az empirikus eredmények és az elméleti konstrukciók konzisztenciája**

Az előző alfejezetben megfogalmazott általánosító összefoglalásban megfogalmazott korlátok ismeretében most összevetjük az előző fejezetben bemutatott elméleti konstrukciók implikációit és az ismert empirikus eredményeket és kiemeljük az elmélet és az empiria konzisztenciáját igazoló eseteket.

*A bérkülönbségeket a vállalatok és/vagy foglalkoztatottaik heterogenitása magyarázza*

A tudomány jelenlegi állása szerint nem mondhatjuk ki bizonyossággal, hogy a külföldi bérprémium általánosan létező jelenség. *Conyon et al.* [2002], *Globerman et al.* [1994], *Heyman et al.* [2007] és *Martins* [2004] különböző országokban és helyenként igen jó minőségű adatokon igazolják, hogy ha az elemzés során a megfigyelési egységek heterogenitását megfelelően figyelembe vesszük, a külföldi és hazai vállalatok dolgozóinak keresetei közötti különbségek megmagyarázhatók. A munkaerő-piaci alapmodell implikációinak általános érvényét ezek alapján nem vethetjük el,<sup>25</sup> viszont bizonyos, hogy léteznek a külföldi tulajdonnal összefüggő különbségek mind a vállalati (technológiai) jellemzők, mind a foglalkoztatottak összetétele tekintetében, amelyek alapján teret adhatunk bizonyos – parciális – magyarázatoknak.

*Nem azonos a külföldi tulajdonnal összefüggő bérkülönbségek dolgozói csoportok között megfigyelhető eloszlása*

Néhány elemzés arra a konklúzióra jut, hogy a külföldi tulajdonnal gondolatban összekapcsolt magasabb bérek csak látszólagosak, és valójában a bérprémium nem létezik. Ezzel ellentétben számos tanulmány világít rá, hogy érdemes „mélyebbre fúrni”, mert a külföldi tulajdonú vállalatok különböző karakterisztikákkal jellemzett dolgozói körében eltérően alakulnak a bérek, és egyes csoportok körében akkor is adódhat bérprémium, ha a teljes ágazat/gazdaság szintjén nem mutatható ki érdemi

<sup>25</sup> Bár meg kell jegyezni, hogy a hivatkozott elemzések mindegyike olyan fejlett országra fókuszált, amelyek esetében érett munkaerőpiacot és magasan képzett dolgozókat feltételezhetünk, továbbá kevés érdemi különbséget valószínűsítünk a hazai és külföldi termelőegységek technológiai színvonala között.

különbség a hazai és külföldi foglalkoztatók által fizetett bérekben. *Conyon et al.* [2002] eredményeit árnyalja, hogy *Buckey–Enderwick* [1983] és *Girma–Görg* [2007] egyes foglalkoztatottcsoportok szintjén tényleges bértöbbletet azonosít az Egyesült Királyságban. *Almeida* [2007] pedig visszaigazolja ugyan *Martins* [2004] eredményeit a teljes portugál gazdaságra vonatkozóan, de felhívja a figyelmet arra, hogy a feldolgozóiparban létezik külföldi bérprémium minden foglalkoztatott-csoport esetében. *Heyman et al.* [2006] maga hívja fel a figyelmet a külföldi tulajdonú vállalatok felsővezetése körében jellemző 2 százalékos bértöbbletre, miközben más dolgozók egyenesen kevesebbet keresnek a svéd illetőségű tulajdonosok által fizetett béreknél. A dolgozói karakterisztikák szerinti vizsgálódás tehát akkor is indokolt, ha általánosan nem igazolt a bérprémium.

A tulajdoni jellemzők szerint megfigyelhető bérkülönbségekre alternatív magyarázatokkal szolgáló elméleti konstrukciók implikációi a bérprémium időbeli alakulása és foglalkoztatottcsoportok közötti megoszlásának ismeretében vethetők össze. A következőkben ezen információk, empirikus eredmények tükrében értékeljük a bérprémiumot lehetségesnek tételező elméletek és az empiria konzisztenciáját.

#### Tudásátszivárgást megakadályozni hivatott ösztönző bérek

A nemzetközi tőkeáramlást leíró modellek közül egyedül a tudástőke-elmélet alapján adódik releváns magyarázat a bérprémiumra. A magasabb bérek szerepe, hogy megakadályozza a külföldi tulajdonú vállalat versenyelőnyét biztosító tudást birtokló dolgozók hazai tulajdonú vállalatokhoz történő átáramlását. A dolgozók hazai versenytársakhoz átlépve ugyanis átvihetik, transzferálhatják a versenyelőnyt biztosító tudást, ennek következtében pedig hosszabb távon csökkenhet a multinacionális cégek versenyelőnye. Több szerző is prezentál e gondolatmenettel konzisztens eredményeket. *Pesola* [2007] Finnországban, *Malchow-Moller et al.* [2007] pedig Dániában igazolja, hogy a korábban külföldi tulajdonú vállalatnál szerzett tapasztalatot magasabb bérekkel honorálják a hazai tulajdonú vállalatok (Finnországban ez főként a diplomások körében jellemző). *Andrews et al.* [2009] szerint Németországban a hazai tulajdonú vállalatok értékelik a külföldi tulajdonú vállalatnál szerzett tapasztalatot. *Balsvik* [2006] szerint Norvégiában a korábban külföldi vállalatnál dolgozók tisztán hazai tulajdonú vállalatokhoz áramlása eredményeként nő a fogadó vállalatnál a teljes tényezőtermelékenység, ezzel párhuzamosan a külföldi vállalatnál a hazai vállalatokhoz átigazoló dolgozók átlagosan 5 százalékos bérnövekedést realizálnak.

Az ismertetett eredmények gyenge bizonyítékul<sup>26</sup> szolgálnak arra, hogy a külföldi vállalatoktól hazai tulajdonú vállalatokhoz áramló dolgozók tudást transzferálhatnak. Ha pedig a tudástőke-modell alapján a külföldi tulajdonú vállalatok versenyelőnyét biztosító tudás transzferálható, a racionálisan cselekvő (külföldi) vállalat érdeke védeni e tudást, mégpedig a versenytársak által kínált béreknél magasabb fizetéssel.

A dolgozók jobb kiválasztását biztosító magasabb kezdő bérek

A bérprémiumra irányuló kutatások többsége tulajdonost váltó vállalatok körében vizsgálódik, a tulajdon és a bérek közötti okságot pedig a tulajdonosváltás ténye és a tulajdonosváltás előtt és után ugyanazon vállalat ugyanazon dolgozóinak béreiben bekövetkezett változások közötti kapcsolatra alapítja. E módszertan ezért kizárja, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok újonnan felvett dolgozóinak béreit hasonlítsuk más, hazai tulajdonú vállalatok által ajánlott bérekhez és vizsgálni tudjuk a dolgozók jobb kiválasztását célzó – kezdeti, felvételi – bérprémium létjogosultságát sugalló elméleti konstrukció helytállóságát. A vizsgálatra azonban ideális teret biztosítanak a külföldi tulajdonosok zöldmezős beruházásai, illetve az azok során kínált felvételi bérek, és *Heyman et al.* [2007] adatai között elkülöníthetők az ily módon létrejött vállalatok és dolgozóik. A Svédországban végzett elemzés szerint 10,5 százalékkal keresnek többet a zöldmezős beruházásként létrejött vállalatok dolgozói, így ez az eredmény konzisztens lehet *Lipsey* [2004] gondolataival, miszerint a külföldi vállalatok kevésbé ismerik a fogadó gazdaság munkaerőpiacát, ezért magasabb ajánlott bérekkel garantálják a termeléshez szükséges legjobb munkaerő kiválasztását. Ez az eredmény konzisztens lehet azonban más ösztönző bérezési rendszerekkel is, amennyiben azokat inkább alkalmazzák az újonnan létrehozott külföldi tulajdonú üzemekben, mint más – például hazai tulajdonú vagy hazai tulajdonosoktól átvett – vállalatokban.

Hatékony bérek vs. munkaerőpótlás költségeit csökkentő bérek

A legjobb munkaerő kiválasztásának garantálásán felül magasabb bérek biztosíthatják a (külföldi tulajdonú) vállalatok monitorozási, ellenőrzési költségeinek csökkentését, vagy akár a kiáramló munkaerő pótlásából eredő költségei minimalizálását is. Mivel mindkét esetben időben stabil bérprémiumot feltételezünk,

<sup>26</sup> A jelenség empirikus vizsgálhatósága igen nehéz, hiszen ha a tudásátáramlást gátolni hivatott magasabb bérek ténylegesen effektív ellenősztönzőként működnek, akkor a tudást transzferáló munkavállalók nem lépnek ki az őket jól megfizető munkáltatótól, így nincs kiknek a körében vizsgálni (ez magyarázhatja a rendelkezésre álló eredmények gyenge minőségét).

az ismert eredmények alapján nem dönthető el, hogy azok egyik vagy másik céllal megvalósuló ösztönző bérezési rendszerre utalnak-e. *Almeida* [2007] Portugália feldolgozóiparában 2 százalékos általános bérprémiumot állapít meg az alacsonyabb, 4 százalékosat a magasabb végzettségűek körében, *Lipsey–Sjöholm* [2002] pedig 17 és 33 százalékkal magasabb béreket jelent Indonézia külföldi tulajdonú vállalatoknál alkalmazott fizikai és szellemi munkakörökben dolgozó munkavállalóinál. E megfigyelések konzisztensek lehetnek valamely ösztönző bérezési rendszerrel. Az említett eredmények hiányossága azonban, hogy a vállalatfelvásárlás utáni teljes megfigyelt időszakra vonatkozó átlagos bérprémiumot mutatják, annak időbeli alakulására, stabilitására vonatkozó információk hiányában pedig nem mondhatunk egyértelmű ítéletet.

#### A dolgozók képzése

Amennyiben a külföldi vállalatok abban különböznek a hazai tulajdonú vállalatoktól, hogy nagyobb intenzitással biztosítanak dolgozóik számára azok termelékenységét növelő munkahelyi képzéseket, a magasabb bérek hátterében valójában a dolgozók – képzések által nyert – termelékenységi előnye áll. A képzés időigényes, termelékenységnövelő hatásai időben elnyújtva jelentkeznek, ezért a képzésben részesült dolgozók körében időben növekvő, majd stabilizálódó bérprémiumot vélelmezünk. Bár *Huttunen* [2007] a képzési hipotézis helytállósága mellett érvel, Finnországban mért eredményei nem igazolják vissza az elvárt időbeli profilt. Meggyőző eredményeket prezentál viszont *Görg et al.* [2007], akik magasabb bérnövekedési ütemet mutatnak ki Ghánában külföldi tulajdonú vállalatok azon dolgozói körében, akik részesültek munkahelyi képzésben.

#### A határon átnyúló járadékmegosztás

*Budd et al.* [2005] vetette fel először a határon átnyúló járadékmegosztás hipotézisét: ez alapján a külföldi tulajdonú vállalatok felső szintű vezetésének bérei nem a helyi munkaerő-piaci szabályok alapján, hanem a vállalat globális teljesítményével arányosan határozódnak meg, így e csoport által realizált fizetések jelentősen eltérhetnek a helyi bérszínvontól. Jó minőségű adatokon egyedül *Heyman et al.* [2006] igazolta, hogy külföldi tulajdonú vállalatok vezetői szignifikánsan többet keresnek hazai tulajdonú vállalatoknál dolgozó kollégáiknál (miközben a külföldi tulajdonú vállalatok nem vezető dolgozói kevesebbet keresnek Svédországban a hazai tulajdonú vállalatok hasonló karakterisztikájú alkalmazottainál). *Huttunen* [2007] eredményei alapján Finnországban a magasan képzett dolgozók bérei a külföldi felvásárlást követően minden évben magasabbak a felvásárlást megelőző időszak béreknél, de a bérprémium nagysága jelentősen eltérhet az egyes években – ez gyenge bizonyí-



tékel szolgálhat a határon átívelő járadékmegosztásra, amennyiben feltételezzük, hogy a nem kiszámítható évek közötti bérprémium-ingadozást a vállalatok legfelső vezetésének bérei dominálják.

#### A vállalaton belüli járadékmegosztás

Amennyiben a külföldi tulajdonú vállalatok termelékenységi, illetve más versenyelőnyrel rendelkeznek a fogadó gazdaságban, járadékot realizálhatnak. A külföldi tulajdonú vállalatoknak eleve nagyobb a sztrájkkitettsége, a sztrájkok során (a járadék okán) realizálható nagyobb veszteség pedig egyértelmű motivációt biztosít a munkahelyi viták és sztrájkok valószínűségének csökkentésére. Ezt kihasználva a dolgozók érdekvégyesítési mechanizmusokon (például: sztrájkok, sztrájkfenyegetés) keresztül a járadék egy részét dolgozói bértöbbletté alakíthatják – ilyen esetben a bértöbblet folyamatos növekedése figyelhető meg. A sztrájkok, sztrájkfenyegetések során generált bérnövekedés azonban nem valószínűsíthető a magasabb végzettségű és a munkaadók felé lojálisabb vezetők körében. *Girma–Görg* [2007] az Egyesült Királyságban, *Csengődi–Urban* [2008] pedig Magyarországon mutat ki ezzel konzisztens, csak az alacsonyabb végzettségű dolgozók körében jellemző, de időben növekvő bérprofil.

#### KONKLÚZIÓ

A dolgozóik termelékenységét meghatározó technológia és a foglalkoztatottak összetétele egyaránt különbözhet a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok esetében. E különbségek jelentős részben magyarázzák a külföldi tulajdonú vállalatok által fizetett magasabb bérek háttérét. A bérprémiumot magyarázni hivatott – versengő – elméletek helytállóságának megítéléséhez azonban kevés vizsgálat ad jó minőségű és használható mélységű eredményt, hiszen ehhez megbízható információk szükségesek mind a tulajdoni jellegből adódó bérkülönbségek különböző foglalkoztatottságú csoportok körében jellemző megoszlásáról, mind azok időbeli alakulásáról. A csekély számú vizsgálat alapján a bérprémiumról alkotott kép igen vegyes.

Mivel az adatminőség javulásával jellemzően csökken a kimutatott bérprémium nagysága, nem vethetjük el azt a hipotézist sem, hogy csupán a vállalatok, illetve dolgozóik heterogenitásának nem megfelelő megfigyelése okán maradnak fenn különbségek a bérekben, a bérprémium tehát nem más, mint mérési hiba (ami a munkaerő-piaci alapmodell és implikációinak helytállóságát igazolja). Ha azonban hitelt adunk az igen részletes és jó minőségű adatokon megbízható módszerek alkalmazásával nyert eredményeknek, akkor – az előző fejezetben megfogalmazott fenn tartásokkal – általánosságban annyit látunk igazoltnak, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok által fizetett magasabb bérek

– a külföldi vállalat versenyelőnyét biztosító tudás hazai tulajdonú versenytársakhoz történő átszivárgását hivatottak megakadályozni, vagy

– a vállalaton belüli járadékmegosztás mechanizmusainak eredményes alkalmazásával keletkeznek, vagy

– a külföldi tulajdonú vállalatok által gyakrabban alkalmazott munkahelyi képzések által generált termelékenységnövekedéssel magyarázhatóak, illetve

– a vállalat nemzetközi teljesítménye alapján alakulnak ki (a vállalatvezetők körében) és nem a helyi munkaerő-piaci viszonyok szerint.

Néhány további, relatíve gyenge és közvetett bizonyíték alapján nem zárhatjuk ki azt sem, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok azért fizetnek magasabb béreket ugyanolyan dolgozóknak, hogy

– csökkentsék a dolgozói fluktuációból adódó munkaerő-pótlási költségeiket, illetve a dolgozók monitorozásának költségeit, vagy

– dolgozók keresésének és kiválasztásának költségeit csökkentsék és a magas (kezdeti) bérekkel biztosítsák a legjobb dolgozók kimazsolázását.

Az eseti (csak egy-egy országban igazolt) jellegű, illetve közvetett bizonyítékok alapján a tudomány jelen állása szerint nem fogalmazható meg a külföldi bérprémium általános érvényű magyarázata. A jelenség további vizsgálata során ezért főként a bérkülönbségek dolgozói csoportok közötti megoszlását és azok időbeli alakulását kell a középpontba helyezni, hiszen ilyen részletezettségű információk tükrében, több országra vonatkozó összehasonlítható eredmények ismeretében lesz csak egyértelműen eldönthető, hogy ténylegesen létezik-e ez a külföldi közvetlen befektetések (közvetlen pozitív) hatásait közvetítő csatorna.

#### Hivatkozások

*Aitken, B. J. – Harrison, A. E.* [1999]: Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, Vol. 89., 605–618. o.

*Aitken, B. J. – Harrison, A. E. – Lipsey, R. E.* [1996]: Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States. *Journal of International Economics*, Vol. 40., 345–371. o.

*Almeida, R.* [2007]: The Effects of Foreign Owned Firms on the Labor Market. *Journal of International Economics*, Vol. 71., 72–96. o.

*Andrews, M. – Lutz, B. – Schank, T. – Upward, R.* [2009]: The takeover and selection effect of foreign-owned establishments: an analysis using linked employer-employee data. *Review of World Economics*, Vol. 145., 293–317. o.

*Arnold, J. M. – Hussinger, K.* [2005]: Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis. *Review of World Economics* Vol. 141., 219–243. o.

*Balsvik, R.* [2006]: Is mobility of labor a channel for spillovers from multinationals to local domestic firms? Norwegian School of Economics and Business Administration Discussion paper, 2006/25.

*Becker, G. S.* [1993]: Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. University of Chicago Press, Chicago.

- Bernard, A. B. – Jensen, B. J. [2004]: Why Some Firms Export. *Review of Economics and Statistics* Vol. 86., 561–69. o.
- Blalock, G. – Gerler, P. J. [2008]: Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, Vol. 74., 402–421. o.
- Buckey, P. – Enderwick, P. [1983]: Comparative Pay Levels in Domestically-Owned and Foreign-Owned Plants in UK Manufacturing – Evidence from the 1980 Workplace Industrial Relations Survey. *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 21., 395–400. o.
- Budd, J. W. – J. Konings – M. J. Slaughter [2005]: Wages and International Rent Sharing in Multinational Firms. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 87., 73–84. o.
- Carmichael, F. [1992]: Multinational enterprises and strikes: theory and evidence. *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 39., 52–68. o.
- Caves, Richard E. [2007]: *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, New York.
- Conyon, M. J. – Girma, S. – Thompson, S. – Wright, P. [2002]: The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 50., 85–102. o.
- Cowling, K. – Sugden, R. [1987]: *Transnational Monopoly Capitalism*. Wheatsheaf Books, Brighton.
- Csengődi S. [2011]: Külföldi tőke, termelékenység és verseny – a külföldi működő tőke hatása a közép-kelet-európai gazdaságok termelékenységére és a magyarországi ágazatok versenyhelyzetére. In: Chikán A. (szerk.): *A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és versenyképességre*. BCE VKK, Budapest.
- Csengődi, S. – Urban, D. [2008]: Foreign Takeovers and Wage Dispersion in Hungary. *CESifo Working Paper Series*, 2188.
- Csengődi, S. – Jungnickel, R. – Urban, D. [2008]: Foreign Takeovers and Wages in Hungary. *Review of World Economics*, Vol. 144., 55–82. o.
- DeLoecker, J. [2011]: Recovering markups from production data. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 29., No. 3., 350–355. o.
- Djankov, S. – Hoekman, B. [2000]: Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. *The World Bank Economic Review*, Vol. 14., 49–64. o.
- Doms, M. E. – Jensen, J. B. [1998]: Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States. In: Baldwin, R. E. – Lipsey, R. E. – Richards, D. J. (szerk) [1998]: *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*. NBER, Cambridge, MA.
- Driffield, N. L. [1996]: *Global Competition and the Labour Market*. Harwood Academic, Amsterdam.
- Dunning, J. H. [1993]: *Multinational Enterprises and The Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham, England.
- Dunning, J. H. – Morgan, E. [1980]: Employee Compensation in U.S. Multinationals and Indigenous Firms: An Explanatory Micro/Macro Analysis. *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 18., 179–201. o.
- Earle, J. – Telegdy, Á [2008]: Ownership and Wages: New Evidence from Linked Employer-Employee Data in Hungary, 1986–2003. In: Andersson, F. – Bender, S. – Lane, J. – Shaw, K. – Von Wachter, T. (szerk) [2008]: *Analysis of Firms and Employees – Qualitative and Quantitative Approaches*. NBER, Cambridge, MA.
- Ehrenberg, R. E. – Smith, R. S. [2003]: *Korszerű munkagazdaságtan. Elmélet és közpolitika*. Panem Könyvkiadó, Budapest.
- Enderwick, P. [1985]: *Multinational Business and Labour*. St. Martin's Press, New York.
- Feliciano, Z. – Lipsey, R. E. [2006]: Foreign Ownership, Wages and Wage Changes in U.S. Industries, 1987–92. *Contemporary Economic Policy*, Vol. 24., 74–91. o.
- Fosfuri, A. – Motta, M. – Ronde, T. [2001]: Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility. *Journal of International Economics*, Vol. 53., 205–222. o.
- Glass, J. J. – Saggi, K. [2002]: Multinational Firms and Technology Transfer. *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 104., 495–513. o.

- Girma, S. – Görg, H. [2007]: Evaluating the Foreign Ownership Wage Premium Using a Difference-in-Differences Matching Approach. *Journal of International Economics*, Vol. 72., 97–112. o.
- Girma, S. – Görg, H. – Strobl, E. [2004]: Exporting, International Investment, and Plant Performance. *Economics Letters*, Vol. 83., 317–324. o.
- Girma, S. – Greenaway, D. – Wakelin, K. [2001]: Who Benefits from foreign direct investment in the UK? *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48., 119–133. o.
- Globerman, S. – Ries, J. C. – Vertinsky, I. [1994]: The Economic Performance of Foreign Affiliates in Canada. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 27. 143–156. o.
- Görg, H. – Strobl, E. – Walsh, F. [2007]: Why Do Foreign Owned Firms Pay More? The Role of On-the-Job Training. *Review of World Economics*, Vol. 143., 464–482. o.
- Haddad, M. – Harrison, A. [1993]: Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? *Journal of Development Economics*, Vol. 42., 51–74. o.
- Halpern, L. – Muraközy, B. [2007]: Does distance matter in spillover? *The Economics of Transition*, Vol.15., 781–805. o.
- Havránek, T. – Irsová, Z. [2010]: Meta-Analysis of Intra-Industry FDI Spillovers: Updated Evidence. *Czech Journal of Economics and Finance*, Vol. 60., No. 2., 151–174. o.
- Heyman, F. – Sjöholm, F. – Tingvall, P. G. [2006]: Acquisitions, Multinationals and Wage Dispersion. IFN Working Paper, No. 675.
- Heyman, F. – Sjöholm, F. – Tingvall, P. G. [2007]: Is There Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data. *Journal of International Economics*, Vol. 73., 355–376. o.
- Huttunen, K. [2007]: The Effect of Foreign Acquisition on Employment and Wages: Evidence from Finnish Establishments. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 89., 497–509. o.
- Javorcik, B. S. [2004]: Does Foreign Direct Investment Increase Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. *The American Economic Review*, Vol. 94., 619–633. o.
- Konings, J. [2000]: The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. William Davidson Institute Working Paper, No. 344.
- Konings, J. [2001]: The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms. *Economics of Transition*, Vol. 9., 619–633. o.
- Lin, P. – Saggi, K. [2007]: Multinational firms, exclusivity, and the degree of backward linkages. *Journal of International Economics*, Vol. 71., 206–220. o.
- Lipsey, R. E. [2004]: Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment. In: Baldwin, R. E. – Winters, A. L. (szerk.) [2004]: Challenges to Globalization: Analyzing the Economics. University of Chicago Press, Chicago and London, 333–379. o.
- Lipsey, R. E. – Sjöholm, F. [2002]: Foreign Firms and Indonesian Manufacturing Wages: an Analysis with Panel Data. NBER Research Working Paper, Vol. 9417.
- Lipsey, R. E. – Sjöholm, F. [2004]: Foreign Direct Investment, Education and Wages in Indonesian Manufacturing, *Journal of Development Economics*, Vol. 73., 415–422. o.
- Malchow-Moller, N. – Markusen, J. R. – Schjerning, B. [2007]: Foreign Firms, Domestic Wages. NBER Working Paper, No. W13001.
- Markusen, J. R. [2002]: Multinational Firms and the Theory of International Trade. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Markusen, J. R. – Venables, A. J. [1999]: Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, Vol. 43., 335–356. o.
- Martins, P. S. [2004]: Wage Differentials and Spillovers of Foreign Firms: Evidence from a Matched panel. IZA Discussion Paper, No. 1388.
- Mezias, J. M. [2002]: Identifying Liabilities of Foreignness and Strategies To Minimize Their Effects: The Case of Labor Lawsuit Judgments in the United States. *Strategic Management Journal*, Vol. 23., 229–244. o.
- Mincer, J. [1974]: Schooling, Experience and Earnings. Columbia University Press, New York.

- Mody, A. – Razin, A. – Sadka, E.* [2003]: The role of information in driving FDI flows: Host-country transparency and source-country specialization. NBER Working Paper, No. 9662.
- Navaretti, B. G. – Venables, A. J.* [2004]: Multinational Firms in the World Economy. Princeton University Press, Princeton N.J.
- Pesola, H.* [2007]: Foreign Ownership, Labour Mobility and Wages. HECER Discussion Paper, No. 173.
- Pugel, T. A.* [1980]: Profitability, Concentration and the Interindustry Variation in Wages. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 62., 248–253. o.
- Rosen, S.* [1986]: The theory of equalizing differences. In: *Ashenfelter, O – Card, D.* (szerk) [1986]: The Handbook of Labour Economics. Vol. 1., 641–692. o. Elsevier Publishers.
- Shapiro, C. – Stiglitz, J. E.* [1984]: Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *American Economic Review*, Vol. 74., 433–444. o.
- Smith, A.* [1959]: A nemzetek gazdagsága. KJK, Budapest.
- te Velde, D. – Morrissey, O.* [2001]: Foreign Ownership and Wages: Evidence from Five African Countries. CREDIT Research Paper, 01/19., University of Nottingham.
- Torlak, E.* [2004]: Foreign Direct Investment, Technology Transfer and Productivity Growth: Empirical Evidence for Hungary, Poland, Romania, Bulgaria and the Czech Republic. Center for European, Governance and Economic Development Research Discussion Papers, No. 26.
- UNCTAD [2007]: World Investment Report, 2007. UNCTAD.  
Letölthető: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3277&lang=1>  
<http://unctadstat.unctad.org>

## Az olajár makrogazdasági hatásai: mitől lett egyre gyengébb?

ULIHA GÁBOR

*Az 1970-es és 1980-as években világszerte jelentkező stagflációs periódusokat a legtöbb elemző az olajválságok következményének tartja, a bevezető makrogazdasági tankönyvek pedig előszeretettel hozzák fel mint az aggregált kínálat visszaesésének empirikus példáját. Az elmúlt tíz évben a kőolaj reálára ismét hasonló emelkedésen ment keresztül, stagflációt mégsem tapasztaltunk. A tanulmány ennek okaira próbál rávilágítani a szakirodalom bemutatásán keresztül. Mi mozgatja az olaj árát, és ennek milyen makrogazdasági következményei lehetnek? Vajon e hatások volumene enyhült-e az elmúlt 40 év folyamán, és ha igen, akkor mi ennek a csökkenő hatásnak az eredete? E kérdések megválaszolása mellett a cikk betekintést nyújt azokba a legújabb elméletekbe is, amelyek szerint a makrogazdasági következmények elő-rejelzéséhez nem elég az árváltozás ismerete, figyelembe kell vennünk az azt kiváltó okokat is.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E32, Q43.

A XX. században tapasztalt páratlan gazdasági fejlődés, a gyorsan bővülő fogyasztás nem mehetett volna végbe az olcsó és megbízható energiaforrás, az olaj nélkül. A haladás egyik záloga a bőségesen és mindenki számára hozzáférhető energiahordozó volt, amelynek szükségése csak az 1970-es évek válságai nyomán került középpontba. Akkor az OPEC erősen visszafogta saját termelését, ami – lévén a világtartalékok és a termelés döntő hányada felett diszponáltak – a fejlett importőr országokban egyszerre vezetett recesszióhoz és magas inflációhoz. Ezt a kettősséget, amely ellentmond a Phillips-görbe által megfogalmazott ellentétes mozgásnak, a közgazdászok stagflációnak nevezték el. Az 1980-as években – többek között az OPEC-en kívüli országok termelésbővítő beruházásai következtében – a kartell (az OPEC) ereje meggyengült, a kőolaj ára elfogadható szinteken mozgott. Ennek

---

\* Köszönet illeti *Barta Juditot* (GKI Energiakutató Kft.) és *Vincze Jánost* (BCE, MTA KRTK) a kutatás során tett hasznos megjegyzéseikért, észrevételeikért.

*Uliha Gábor*, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusz hallgatója.  
E-mail cím: gabor.ulih@gmail.com

ellenére a kimerülő erőforrás miatt a fogyasztók féltek egy újabb válság kialakulásától. A 2000-es években ismét robusztus drágulás következett, ami a stagfláció megjelenésével fenyegetett. Ennek ellenére a GDP a korábbiaknak megfelelően bővült, az infláció pedig ritkán lépett a monetáris politika által még tolerálható szint fölé. Miért nem következett be az, amitől annyian tartottak? Vajon a subprime válság „beelőzött”, és csak idő kérdése lett volna az 1970-es évekhez hasonló állapot beköszönte? Vagy időközben a világ változott annyit, hogy kezelni tudta a 2008-ban már történelmi magasságokat ostromló világpiacon árat? E cikk célja, hogy bemutassa a témában született főbb kutatási eredményeket.

### Olajválság és stagfláció

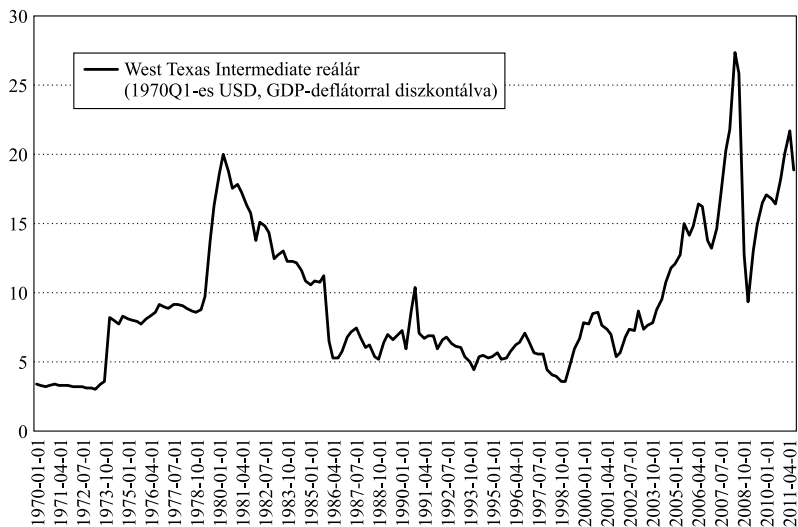
A közgazdaságtan stagflációnak nevezi azt a jelenséget, amikor a magas inflációs ráta alacsony gazdasági növekedéssel (akár visszaeséssel) és magas munkanélküliséggel jár együtt. Az, hogy mi számít magasnak és alacsonynak, nem teljesen egyértelmű, de az 1970–1980-as években tapasztalt – az olajválságokat követő – gazdasági mutatókat annak szokás tekinteni. Akkor az olajár drasztikus emelkedését okolták a kialakult helyzetért. A 2000-es években aztán újabb árrobbanás szemtanúi lehettünk, a stagfláció azonban ezúttal elmaradt. A GDP a korábbiaknak megfelelően bővült, az infláció pedig ritkán lépett a monetáris politika által még tolerálható szint fölé, ahogy az 1. és 2. ábrán látható.<sup>1</sup> Ez a jelenség felveti a kérdést: mitől gyengült az olajár makrogazdasági mutatókra gyakorolt hatása? Egyáltalán gyengült-e, vagy talán egészen más okok húzódnak a stagflációk kialakulása mögött, mint amire eddig gondoltunk?

Az 1973–1974-es, majd az 1979–1980-as áremelkedések és az azt követő válságok miatt az olajpiac sokáig a gazdaságpolitika és a közgazdaságtan fő vizsgálati terepeinek egyike volt, azonban a stagflációk elmúltával a kérdés hamar lekerült a napirendről, nagyobb számban csak az ezredforduló után kezdtek újra megjelenni a témával foglalkozó tudományos elemzések. Ezek egy része az árfolyamot mozgató tényezők leírásával, másik része annak gazdasági hatásaival foglalkozik. A legfrissebb eredmények pedig arra engednek következtetni, hogy nem az árak változását, hanem azok forrását kell vizsgálni. A témáról jó összefoglalást nyújt *Barsky és Kilian* [2004], illetve *Hamilton* [2011]. Előbbire nagyban támaszkodom az elméletek ismertetésekor.

<sup>1</sup> Számptalan lehetőség közül lehet választani mind az olajár, mind a makrogazdasági mutatók tekintetében. Mivel az irodalom többsége az Egyesült Államokkal foglalkozik, ezért a tengerentúlon mérvadóknak számító West Texas Intermediate olajtípus azonnali reálárát és az Egyesült Államok GDP- és fogyasztóiár-indexének adatait mutatom be. Látható, hogy a két olajválság idején tapasztalt stagfláció nem jelentkezett az új évezred (korábbiakhoz hasonló volumenű) energiaár-emelkedései ellenére sem. Több más nyugati országban is hasonló dinamikák voltak jellemzőek, tehát nem USA-specifikus jelenségről van szó (lásd: *Blanchard és Galí*, 2007). Az adatok forrása a Federal Reserve Economic Database (FRED).

1. ábra

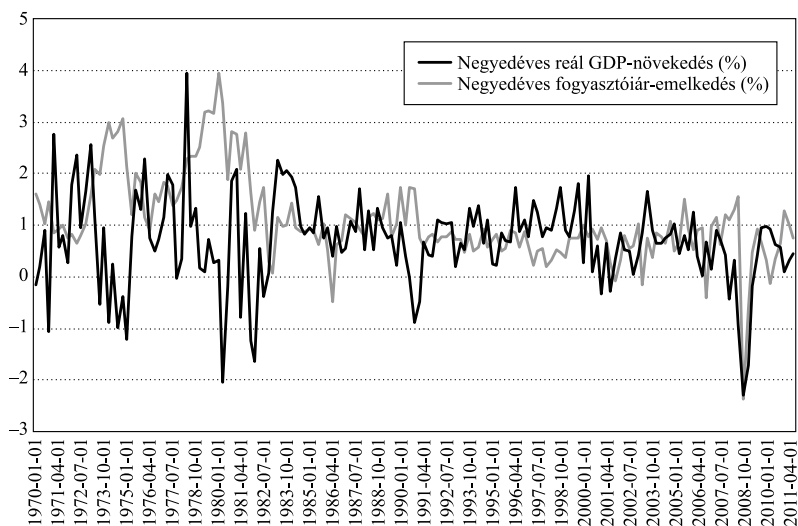
**West Texas Intermediate reálár**  
(1970. I. negyedév–2011. III. negyedév)



Forrás: FRED.

2. ábra

**Az Egyesült Államok makrogazdasági mutatói**  
(1970. I. negyedév–2011. III. negyedév)



Forrás: FRED.



Azonban még mielőtt belekezdenénk a kutatási eredmények tanulmányozásába, érdemes végiggondolni, hogy a statikus kereslet-kínálati modell ebben az esetben nehezen alkalmazható. A legegyszerűbb megközelítés szerint az 1970-es években az OPEC révén a kínálati, a 2000-es években a fejlődő gazdaságok miatt a keresleti függvény tolódhatott el, mindkét esetben az árfolyam emelkedését előidézve. Ugyanakkor a kőolaj egy kimerülő,<sup>2</sup> raktározható erőforrás, amelynek árát döntően befolyásolják a jövőre vonatkozó várakozások. Ez megakadályozza, hogy nem dinamikus keretben tárgyaljuk a problémát. A helyzetet tovább bonyolítja, hogy az elmúlt négy évtized során a kínálati oldalt nem egymással versengő, árelfogadó termelők alkották, hanem meghatározó szerep jutott egy kartellnek, így az elemzés megköveteli a kifinomultabb módszertani eszközök használatát.

A tanulmányban az árak „hirtelen” változásainak, a sokkoknak a hatásait vizsgálom, ami elsősorban rövid távú elemzésekre alkalmas.<sup>3</sup> Ha az árfolyamban fel-lelhető trendszerű változásoknak a következményeit szeretnénk kutatni, ahhoz valamelyest eltérő módszertani eszközökre van szükség. Az IMF [2011] kiadványa az olaj szűkösségéből eredő hosszú távú makrogazdasági hatások bemutatásán keresztül világítja meg ezt a kérdést.

### **Mi mozgatja az olaj árát?**

A lehetséges okok két csoportba sorolhatók, ezek: „gazdasági”-ak és „nem gazdasági”-ak. „Nem gazdasági” vagy exogén források alatt az olyan eseményeket értjük, mint az országok közötti vagy országon belüli háborúk, illetve az ezekkel összefüggő, előre nem látható termelésbővítés/-szűkítés. Például egyes katonai konfliktusok idején a termelési volumen változása nemcsak abból adódott, hogy a szemben álló felek kitermelése csökkent az olajlétesítményeket érő támadások vagy a logisztikai nehézségek miatt, hanem abból is, hogy más országok – elsősorban a komoly tartalékokkal rendelkező Szaúd-Arábia – pótolták a kieső mennyiség egy részét. Egy ilyen lépés mögött több ok is húzódhat. Egyrészt az ellátási bizonytalanságok miatt az importőr országok tartalékok felhalmozásába, a beszerzési források diverzifikálásába, alternatív energiaforrások kiaknázásába és takarékosági intézkedések támogatásába kezdhetnek, ami hosszú távon rontja a termelő gazdaságok piaci pozícióit. Másrészt nem elhanyagolható az a geopolitikai feszültség sem, amely a Közel-Kelet

<sup>2</sup> A kimerülő erőforrások közgazdaságtanáról lásd: *Hotelling* [1931] klasszikus művét.

<sup>3</sup> Az árakat mozgó tényezőket és az árfolyamváltozás reálgazdasági következményeit leíró elméletek általánosabb keretek között is értelmezhetők, nem csak az olaj árában történő váratlan elmozdulásokra. Ugyanakkor a bemutatandó kvantitatív elemzések (SVAR- és DSGE-modellek) a sokkok makrogazdasági hatásait számszerűsítik. Hogy pontosan mit tekintünk sokknak, az mindig a modell felépítésétől, az identifikációs stratégiától függ. Ez persze – mint látni fogjuk – komoly bonyodalmat, nem ritkán egymásnak ellentmondó eredményeket szül.

egymással szemben álló hatalmai közt okoz folyamatos problémákat. A legnagyobb tartalékokkal rendelkező Szaúd-Arábia mindig is rászorult az amerikaiak védelmére Irakkal, manapság pedig Iránnal szemben, így előfordulhat, hogy az említett lépéseknek részben biztonságpolitikai magyarázatai vannak.

Ezen nem gazdasági események visszavetik a kitermelést, ami a fosszilis tüzelőanyag drágulásához vezet. Kilian [2008] szerint ezek az exogén események az elmúlt 40 évben az 1973-as olajembargó, az 1973–1974-es arab–izraeli háború, az 1978–1979-es iráni forradalom, az 1980–1988-as iraki–iráni háború, az 1990–1991-es Öböl-háború, a 2002-es venezuelai megmozdulások, valamint Irak 2003-as inváziója voltak. *Kilian* [2008] ugyanakkor ökonometriai módszerek használatával arra a konklúzióra jutott, hogy ezen események csak kevés esetben idéztek elő szignifikáns változást az olaj árában (vagy az USA gazdasági teljesítményében). A kínálat visszaesése marginálisnak tekinthető a piac méreteihez képest (nem utolsósorban a gyakori szaúdi közbelépésnek köszönhetően). Egy másik cikkében *Kilian* [2009] azt találja, hogy bizonyos esetekben a háborúk okozta bizonytalanság valóban vezethet áremelkedéshez a „biztonsági vásárlásokon” keresztül. Például az Öböl-háború idején jelentősen nőtt annak kockázata, hogy Irak lerohanja Szaúd-Arábiát, és elzárja a csapokat. A szűkös időkre készülve többen előre beszerezték a számukra szükséges mennyiséget, ami áremelkedéshez vezetett az olajpiacon. Ez azonban csak közvetve tekinthető exogén – politikai okokra visszavezethető – drágulásnak.

Az árváltozások eredetét ezek szerint inkább a gazdasági körülmények módosulásában kell keresni. Ezek egyike lehet a spekuláció, amit sokan a 2008-as árcsúccsal hoznak összefüggésbe,<sup>4</sup> azonban ennek mértéke, hatása nehezen számszerűsíthető. Itt fontos meghatározni, hogy pontosan mit is értünk spekuláció alatt. Egyrészt annak tekinthetjük az említett biztonsági/elővigyázatossági vásárlásokat, másrészt azokat az ügyleteket, amelyek során befektetők készletek felhalmozásába kezdenek, hogy a piaci mozgások nyomán nyereséggel adjanak túl a számukra egyébként önmagában haszontalan erőforráson.<sup>5</sup> A készletek felhalmozása alatt nem a kőolaj fizikai birtoklását kell érteni. Egy spekuláns határidős ügyletek kötésével vásárolhat nyersanyagot, és még a fizikai „kézhezvétel” előtt eladhatja az adott mennyiséget.

*Hamilton* [2009] a 2005–2008 közötti időszak áremelkedéseinek okait kutatva két alternatív hipotézist vizsgált. Az egyik szerint az árakat a fundamentumok hajtották fel (növekvő kereslet, stagnáló kínálat), a másik szerint a befektetők által támasztott (nem elővigyázatossági jellegű) spekulációs kereslet. Utóbbi két módon is emelheti az azonnali árfolyamot. Egyrészt a magas határidős árak miatt a finomítók

<sup>4</sup> *Peersman* és *Stevens* [2010] szerint az elmúlt évtized áremelkedéseit nagyrészt ez okozta, bár akadnak ellenvélemények is. *Kilian* [2009] a gyorsuló világgazdasági növekedés generálta többletke-reslettel magyarázza az eseményeket.

<sup>5</sup> A spekuláció természetesen az ellenkező irányba is történhet, amikor is az árak esése következik be.

hamarabb próbálják beszerezni a termeléshez szükséges mennyiséget, ami növekvő keresletet, következésképp magasabb azonnali árakat eredményez. Emellett a határidős árfolyamok emelkedő tendenciája arra ösztönözheti a kitermelőket, hogy csökkentsék a piacra dobott mennyiséget, a jövőben pedig magasabb áron értékesítsék azt – a Hotelling [1931] által leírtaknak megfelelően. *Hamilton* [2009] megmutatta, hogy a 2008 júliusában érvényes határidős árak ugyan mutattak némi emelkedő tendenciát az év végéig, de 2009 februárjától már folyamatosan csökkentek. Ez alapján a termelőknek nem állt volna érdekükben visszafogni a termelést.<sup>6</sup> Ami a másik csatornát illeti, *Hamilton* kimutatta, hogy ebben az esetben a spekulációs hipotézis csak akkor működhetett, ha az üzemanyagok keresletének árrugalmassága meglehetősen alacsony volt, különben a finomítók irreálisan nagy készleteket halmoztak volna fel. A spekuláció által felhajtott határidős árak a finomítókat vásárlásra ösztönzik, emiatt viszont emelkednek az azonnali árfolyamok, így az üzemanyag ára is. Ha nem nulla az üzemanyag-kereslet árrugalmassága, akkor a fogyasztás visszaesése miatt a finomítói készletek kényszerűen emelkednek. Magas árrugalmasság esetén a készletnövekedés túl nagy lenne egy racionálisan működő finomító számára. A gondolatkísérlet végeredménye tehát az, hogy a spekulációs hipotézis csak akkor állja meg a helyét, ha feltesszük, hogy az üzemanyag-kereslet árrugalmassága eléggé alacsony és a kitermelés nem alkalmazkodott az árváltozásokhoz (azaz stagnált). Ezek azonban megegyeznek a fundamentumok által okozott áremelkedés hipotézisének feltételeivel. Hogy a drágulásból mennyit okozott a spekuláció és mennyit a fundamentumok változása, ez alapján nem eldönthető, mindenesetre *Hamilton* szerint a spekuláció önmagában aligha tehető felelőssé a teljes elmozdulásért.

Egy másik lehetséges ok a kartellelméletből olvasható ki. *Green* és *Porter* [1984] szerint egy olyan piacon, ahol a kibocsátás csak késve és nehezen figyelhető meg (az olajtermelés tipikusan ilyen), ott a kartellt összetartó erők időben változnak. Alacsony reálkamatláb és gyors gazdasági növekedés mellett az együttműködés ösztönzői dominálnak, viszont dekonjunktúra és magas reálkamatlábak idején a jövőbeli kifizetés jelenértéke alacsony, ezért erősebb a kísértés a kartell szabályainak megszegésére, az eladások növelésére. Nem kizárt, hogy az OPEC működése jól közelíthető ezzel az elméleti modellel. A legutóbbi válság folyamán előfordult, hogy a hordónkénti 30 dollár közelébe zuhanó nominális árakat a termelés visszatartásával akarták megfékezni, azonban a bejelentett intézkedéseknek csak töredéke valósult meg: az alacsony bevételek mellett a legtöbb tag nem engedhette meg magának jövedelme további csökkenését (még az esetenként negatív reálkamatlábak ellenére sem). Kérdéses persze, hogy ezt kizárólag a megváltozott világgpiaci környezet

<sup>6</sup> Persze lehet, hogy a termelők nem tekintik megbízható előrejelzésnek a határidős árakat, ebben az esetben viszont a spekulációs kereslet sem okozhatja a kitermelés visszafogását. Ahogy *Hamilton* [2009] Szaúd-Arábia esetén rámutat: a felhozatalt inkább azért fékeztek, hogy hosszabb távon a következő generációknak is jusson a gyonyból.

okozta, vagy talán más (esetleg politikai) folyamatok is szerepet játszottak benne (mondjuk a tagországok közötti erőviszonyok módosulásán keresztül). Mindenesetre a modell rávilágít arra, hogy egy kartellt nem lehet tisztán statikus szemléletben vizsgálni ott, ahol a környezet folyamatos mozgásban van.

*Feldstein* [2008] emellett arra hívja fel a figyelmet, hogy az energiahordozó árát dollárban fejezzük ki, így annak értéke nem érdektelen az exportőrök számára. Ha a dollár leértékelődik, akkor a dollárbevéttel rendelkező termelők reáljövedelme csökken, a keletkező veszteséget pedig az árak emelésével próbálják korigálni. Ez azonban növeli az USA importkiadásait, így a külkereskedelmi deficit is halmozódik. Utóbbi a valuta további leértékelődését vonja maga után, és az egész kezdődik előről. Az árváltozás egy része tehát egyszerűen abból adódik, hogy a termék dollárban, nem pedig (tegyük föl) angol fontban denominált. Ez persze elsősorban a nominális árakat érinti, a reálárakra már jóval kisebb befolyása lehet.

Egyesek szerint az említetteknek csak marginális hatásuk volt az olajválságok során, a volatilitást elsősorban a világpiaci kereslet határozta meg. *Barsky* és *Kilian* [2002] az 1970-es évek áremelkedéseit az elhibázott amerikai monetáris politikával indokolják. A Bretton Woods-i rendszer összeomlása után a Fed expanzív monetáris politikába kezdett, miközben a kormányzat is túlköltekezett. Emiatt növekedett az aggregált kereslet, de nemcsak az USA-ban, hanem a többi fejlett országban is, mivel valutájuk túlzott erősödésétől félve ők is a monetáris lazítás eszközét választották. Normál esetben a nagyobb kereslet nagyobb árat eredményezett volna, de az olajnál ez másként történt. A nagy termelővállalatok ekkoriban olyan szerződéseket kötöttek az exportőr országokkal, amelyek szerint adott áron annyi kőolajat hozhattak felszínre, amennyit csak akartak (és tudtak), ezért a növekvő kereslet kezdetben nem volt képes megfékezni az emelkedő ár. Az OPEC-országok aztán (érezelve a megváltozott piaci környezetet) felmondták a számukra előnytelen kontraktusokat, aminek a vége hirtelen áremelkedés és a termelés csökkenése lett. A második olajválság kirobbanása előtt szintén egy globális monetáris expanzió pörgette fel a világgazdaságot, ami a szerzők szerint kiváltotta az újabb árrobbanást.

### **Milyen makrogazdasági következményekkel jár az árváltozás?**

Az olajár emelkedése növeli az inputköltségeket, ami a termelés visszaeséséhez, az árak növekedéséhez vezet. Emellett a gyorsuló infláció visszaveti a termékek iránti keresletet, tovább csökkentve az amúgy is gyengélkedő kibocsátási számokat. Az irodalomban a transzmissziós mechanizmus egyéb csatornáit is ismertek.

*Hamilton* [1988] alapján a drágulás az olajintenzív termékek keresletét visszaveti, ez a gazdaság termelési szerkezetét is befolyásolja: a relatíve kevés energiával előállítható áruk és szolgáltatások kerülnek előtérbe. Ez a strukturális változás nem

megy végbe áldozatok nélkül: a beruházás és a munkaerő bővítésének igazodási költségei, a piaci súrlódások olyan extraterhet jelentenek, amelyek kisebb kibocsátást eredményeznek. Az IMF [2011] tanulmánya emellett megjegyzi, hogy a humán és a fizikai tőkének bizonyos formáit egyszerűen nem lehet – vagy anyagilag nem éri meg – más iparágakban felhasználni, így elsüllyedt költség keletkezik. A legrosszabb forgatókönyv szerint pedig egy nagyobb csődhullám a banki mérlegeken keresztül a gazdaság más ágazatait is bajba sodorhatja.

*Bernanke* [1983] a várakozások szerepét emeli ki: ha a termelők bizonytalanok az olajpiacon látható kedvezőtlen folyamatok tartósságát illetően, akkor a jövőbeli kockázatok növekedésére kevesebb beruházással reagálnak. Ugyanez igaz a fogyasztókra is, akik a tartós fogyasztási cikkek beszerzését halasztják el (IMF, 2011). A bizonytalanság szerepe az olajár és a gazdasági növekedés nem lineáris kapcsolatában is megjelenik: *Hamilton* [2003] szerint az olajár-emelkedés hatása az amerikai GDP-növekedésre nagyobb, mint a csökkenésé, és annál nagyobb az ebből fakadó változás, minél váratlanabb az elmozdulás az energiaárakban (volatilis időszakban kevésbé kártékony a drágulás, mert a korábbi csökkenés korrekciójaként is felfogható).

Ezek a hipotézisek alátámaszthatják a stagflációk – tankönyvekben gyakorta fellelhető – okaként az olajválságokat megnevező állításokat.<sup>7</sup> Egyes kutatók azonban megkérdőjelezzik az elméletek relevanciáját.

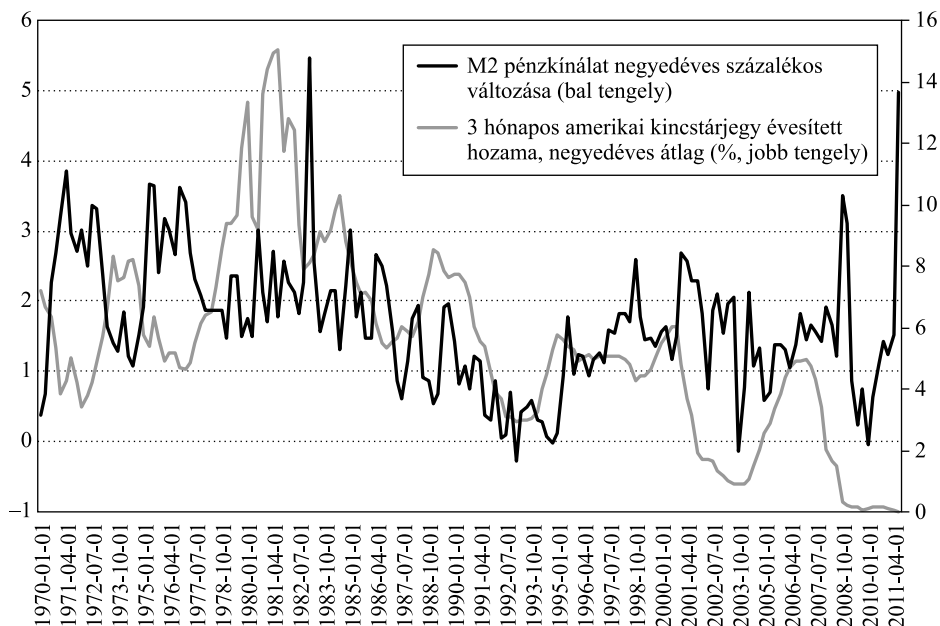
*Barsky* és *Kilian* [2002] amellett érvelnek, hogy az amerikai monetáris politika nemcsak közvetve, hanem közvetlenül is felelőssé tehető a stagflációk kialakulásáért. A korábban leírtaknak megfelelően a pénzkínálat növelése és az olajszektor jellemző sajátos piaci környezet az olajárak emelkedéséhez és a kitermelés hirtelen csökkenéséhez vezetett az 1970-es évek első felében. Ez kétségkívül hozzájárult az amerikai GDP növekedési ütemének lassulásához és az infláció gyorsulásához, de a szerzők szerint a stagflációt nem ez, hanem a 180 fokos fordulatot vett monetáris politika okozta: a Fed előbb inflációs spirált hozott létre a túlzott élénkítéssel, majd látva a veszélyeket, hirtelen a pénzromlás megállítására összpontosított, restriktív politikába kezdett. A kamatemelés, a pénzkínálat növekedési ütemének csökkentése miatt a gazdaság recesszióba süllyedt, az inflációs várakozásokat azonban nem lehetett egyik pillanatról a másikra letörni (lásd: *Bernanke* és *Gertler*, 1995), így az ár-

<sup>7</sup> Vannak, akik szerint ezek a transzmissziós mechanizmusok még ma is működnek, és a korábbiaknál valamivel gyengébb, de mégis érezhető negatív reálgazdasági következményekkel járnak. *Hamilton* [2009] amellett érvel, hogy a 2007–2008-as árszintek – amelyet a megnövekedett kereslet okozott – mérhető visszaesést eredményeztek az Egyesült Államokban, és az olajár emelkedése nélkül a 2007 negyedik és 2008 harmadik negyedéve közötti időszakban az USA elkerülhette volna a recessziót (lassú, de mégis pozitív növekedést produkálva).

színvonal emelkedése még egy ideig folytatódott. Az eredmény a stagfláció.<sup>8</sup> Ahogy a 3. ábrán is látható, az évtized második felében mindez megismétlődött.

3. ábra

**Pénzkínálat és kamatláb az USA-ban**  
(1970. I. negyedév–2011. III. negyedév)



Forrás: FRED.

**Valóban csak az ár számít?**

Kilian [2009] egyik tanulmányában az olaj reálárának hirtelen elmozdulásait egy strukturális vektor autoregresszív (SVAR) modell segítségével tételesen vizsgálta. Három sokkhatást vett figyelembe: az olajkínálati (háborúk, illetve az ezzel párhuzamosan jelentkező nem várt termelésváltozások), a világszerte aggregált keresleti (tehát nemcsak az olaj, hanem a többi nyersanyag és energiahordozó piacát is érintő), valamint „olajspecifikus” keresleti sokkokat (a jövőbeni ellátási hiánytól

<sup>8</sup> Bernanke, Gertler és Watson [1997] is amellett érvelnek, hogy a monetáris politika okozta az amerikai stagflációkat, de szerintük ezt a gazdaságpolitikai lépést az exogén olajársokkokra való reakciónak kell tekinteni, mivel a világgazdasági folyamatoknak – így a Fed monetáris expanziójának – az áremelkedéshez nem volt semmi köze, annak okát a kínálati oldalon (OPEC) találjuk.

való félelem következtében felfutó vásárlások).<sup>9</sup> Az árváltozás forrásának ismerete azért nem mindegy, mert *Kilian* kimutatta, hogy ezek hatásai is eltérnek egymástól,<sup>10</sup> azaz a megfelelő gazdaságpolitikai válasz nem csupán az aktuális makrogazdasági helyzet és a drágulás mértékének függvénye, hanem legalább annyira számít a „származási hely” is. Azaz nem lehet két áremelkedést ekvivalensnek tekinteni, mert valójában az számít, hogy azoknak milyen strukturális összetevőik vannak.<sup>11</sup> Példaként gondoljuk végig a következőt! Ha az olajár 10 százalékkal emelkedik egy helyi konfliktus miatt, akkor az importőr országnak – feltéve, hogy az esetleges termelés kiesés közvetlenül nem érinti, azaz nem fenyegeti veszély az ellátását – „csupán” a magasabb beszerzési költségek negatív hatásaival kell szembenéznie. Ha az áremelkedés az ázsiai gazdaságok bővülő termeléséhez szükséges többletkeresletből adódik, akkor az importőr számára egyéb lényeges változások is bekövetkeznek. Az olcsó külföldi termelés segít alacsonyan tartani a belföldi inflációt, ráadásul a fejlődő országok gyarapodó jövedelme emeli a vizsgált nemzetgazdaság termékei iránti keresletet. Ezek mind enyhítik a magasabb energiaköltségekből adódó kedvezőtlen hatásokat. Ugyanakkora áremelkedés eltérő hatásokkal járhat, ezért hibás a szimplán az árváltozás volumenét vizsgáló megközelítés. A helyes identifikációs stratégiának figyelembe kell vennie a forrásra vonatkozó információkat is.

*Kilian* konklúziója szerint a globális olajkínálati sokkok (háborúk, illetve az ezzel párhuzamosan jelentkező nem várt termelésváltozások) az olaj reálárát 1975 és 2007 között érdemben nem befolyásolták. A fő hajtóerőt a világgazdasági aggregált keresleti (tehát nemcsak az olaj, hanem a többi nyersanyag és energiahordozó piacát is érintő) sokkok, valamint az „olajspecifikus” keresleti sokkok (elővigyázatossági vásárlások) jelentették. Az 1979–1980-as emelkedést elsősorban a biztonsági vásárlások okozták (az iráni forradalom és Afganisztán szovjet megszállása egyaránt fenyegette a közel-keleti kitermelés biztonságát). Az iraki-iráni háború kitörésekor a félelmek már alábbhagytak, ekkor az 1970-es évek végén felpörgő világgazdasági kereslet tartotta magas szinten az árakat. Az 1980-as évek közepén a megnövekedett kitermelésnek köszönhetően csökkentek a félelmek, ráadásul a korábbi globális lassulás is éreztette hatását, ami lenyomta az olaj jegyzését. A bizalom növekedése volt az oka az ázsiai

<sup>9</sup> *Kilian* [2009] olajspecifikus keresleti sokk alatt végig elővigyázatossági vásárlásokat ért, de nem világos, hogyan tudja elkülöníteni az elővigyázatossági vásárlást a hétköznapi értelemben vett spekulációtól, amit a modell látszólag egyáltalán nem vesz figyelembe. *Peersman* és *Stevens* [2010] a kettőt együtt kezeli, ezért feltételezhető, hogy valójában a *Kilian*-féle sokk is tartalmazza ezt az elemet.

<sup>10</sup> Legalábbis az amerikai reál GDP és a fogyasztóiár-emelkedés tekintetében.

<sup>11</sup> Ez nem csak reálgazdasági változók esetén igaz. *Kilian* és *Park* [2009] ökonometriai modellek segítségével vizsgálta, hogy a keresleti és kínálati sokkok miként hatnak az amerikai részvényhozamokra. Konklúziójuk szerint az 1975–2006-os időszakban a reálhozamok varianciájából mintegy 22 százalékot magyaráznak az olajpiacot érő sokkok, azaz meghatározó szerepük van a tőzsdei folyamatokban. Emellett rámutatnak, hogy egy kínálati sokknak nincs szignifikáns hatása, míg egy keresleti sokk következményeként nőhetnek, csökkenhetnek is a hozamok. Előbbi akkor, ha a sokk az aggregált keresletet, utóbbi akkor, ha a biztonsági vásárlásokat érinti.

válságot követő további csökkenésnek is, bár ez a hatás hamar elmúlt. Ezzel szemben a 2000-es években tapasztalt drágulás már egyértelműen a gyorsuló világgazdasági kereslet következménye, amelyet az ázsiai előretörés táplált.

*Kilian* [2009, 1064. o.] fő megállapítása, mely szerint „nem minden olajársokk egyforma”, és a hatások méréséhez ismernünk kell a kiváltó okokat, jól alátámasztott, más szerzők is hasonló eredményre jutottak (*Peersman* és *Stevens*, 2010, vagy *Li* és *Zhao*, 2011). Ám a többi konklúzió nem feltétlenül esik egybe. *Peersman* és *Stevens* [2010] egy új keynesi dinamikus sztochasztikus általános egyensúlyi (NK-DSGE-) modell keretein belül a következő módon bontották fel a kínálati és keresleti sokkokat:

- kínálati oldalon megkülönböztették a kapacitásokat, a haszonkulcsot (a termelők piaci erejét) és a termelő jellegű beruházásokat érő sokkokat,
- keresleti oldalon pedig a *Kilian*-féle megközelítést használták aggregált keresleti és olajspecifikus keresleti sokkokat vizsgálva.

*Peersman*ék szintén arra a következtetésre jutottak, hogy a különböző típusú sokkok különböző makrogazdasági hatással járnak az Egyesült Államok esetében, ám *Kilian*nel ellentétben ők úgy gondolják, hogy az olajár fluktuációja többnyire exogén az amerikai mutatókra nézve – bár az ő mintájuk lényegesen rövidebb, csak az 1980-as években kezdődik. Másik fontos eltérés, hogy szerintük az elmúlt évtized áremelkedéseit nem a világpiacon gyorsulás (az ázsiai előretörés) generálta, hanem az olajspecifikus keresleti sokkok (biztonsági vásárlásokon és spekulatív műveleteken keresztül).

### **Mi lehet a csökkenő hatás eredete?**

Több tanulmány is megállapította, hogy manapság az olajármozgások makrogazdasági hatásai jóval gyengébbek, mint az 1970-es vagy az azt megelőző évtizedekben (*Blanchard* és *Gali*, 2007, *Hamilton*, 2003). *Blanchard* és *Gali* [2007] kimutatták, hogy az USA, Nagy-Britannia, Olaszország, Franciaország és félig-meddig Németország esetében is csökkent a fogyasztóiár-index, a GDP-deflátor, a bérinfláció, valamint a GDP és a foglalkoztatás energiaáraknak való kitettsége.<sup>12</sup> Kérdés, hogy mi okozza a gazdaságok jobb ellenálló képességét? A szerzők a következő forrásokat nevezik meg:<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Energiaár alatt a West Texas Intermediate ára értendő. Az elemzést mind reál, mind nominális árakra elvégezték.

<sup>13</sup> Elméletük alátámasztására egy új keynesi DSGE-modellt futtattak le az Egyesült Államok adataira vonatkozóan, amivel megbecsülték a gazdaság technológiai, munkaerő-piaci és monetáris politikai változásokból adódó megnövekedett ellenálló képességét. Ugyanakkor gyengíti az elemzést, hogy a modellben ársokkokat vizsgálnak, ami *Kilian* [2009], *Peersman* és *Stevens* [2010], illetve *Li* és *Zhao* [2011] eredményei alapján hibás identifikációs stratégia.

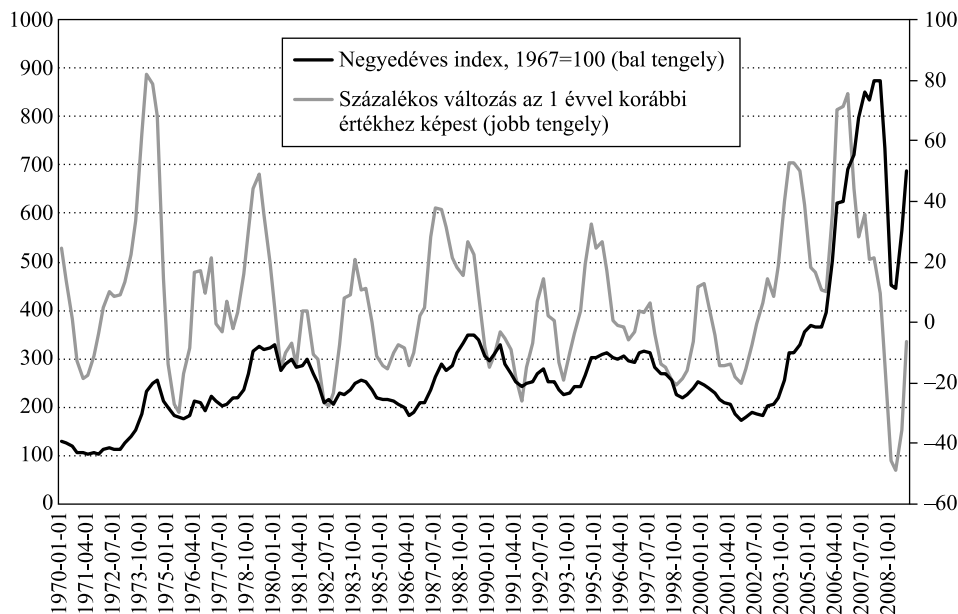


- a kőolaj csökkenő felhasználási hányada a termelésben (egységnyi reál GDP előállításához kevesebb olajinputot igényel),
- a rugalmasabb munkaerőpiac,
- a monetáris politikába vetett bizalom növekedése, ezáltal a gazdaságpolitikai beavatkozások hatékonyságának javulása.

Ezeket kiegészíthetjük más elméletekkel. *Steidtmann* [2006] azzal érvel, hogy a növekvő olajkereslet elsősorban Kína és a többi feltörekvő gazdaság szükségleteinek kielégítésére irányul, ami ugyan felhajtja az energiahordozó árát, de a növekvő ártermelés folytán olcsó fogyasztási cikkekkel látják el a világ többi részét, azaz deflációt exportálnak.<sup>14</sup>

4. ábra

**CRB nyersanyagindex fémekre vonatkozó alindexe**  
(1970. I. negyedév–2009. III. negyedév)



Forrás: Economagic.

*Blanchard* és *Gali* [2007] egy másik lehetőséget is megemlít: egyéb sokkok hiányát. Szerintük az 1970-es években a többi nyersanyag piacon szintén masszív áremelkedések történtek, amelyek elmélyítették a válságot. Ez a megfigyelés egyéb-

<sup>14</sup> Ebben persze a kínai árfolyam-politikának, a mesterségesen gyengén tartott júannak is szerepe lehet.

ként *Barsky* és *Kilian* [2002] elméletét támogatja, hiszen az OPEC-nek nem sok köze lehetett ezekhez az eseményekhez, ellenben a globális szintű keresletlénkítésnek (kezdve a Fed monetáris expanziójával) annál több.

Ugyanakkor nehéz elfogadni, hogy az utóbbi évek mentesek lettek volna a nyersanyagpiacok magas volatilitásától. *Kilian* [2009] eredményei szerint 2001-től kezdve a nyersanyagok iránti aggregált kereslet tolta felfelé az olajárakat, azaz nem csak utóbbinál figyelhettünk meg markáns drágulást. Ha szemügyre vesszük egyéb nyersanyagok árának, illetve nyersanyagpiaci indexeknek az alakulását, ez teljesen egyértelmű. A 4. ábra a CRB (Commodity Research Bureau) nyersanyagindex főmekre vonatkozó alindexének időbeli alakulását mutatja 1970-től 2009 harmadik negyedévéig. Látható, hogy a mutató 2002 környékén erőteljes növekedésbe kezdett.<sup>15</sup>

Miért tapasztaltunk mégis moderált makrogazdasági hatásokat? Az említett lehetőségek mellett a megoldás véleményem szerint két dologban keresendő. Egyrészt a 2000-es években nem történt hirtelen monetáris politikai rezsimváltás, a jegybankok nem törték meg a gazdaság lendületét egy váratlan restrikciónal. Másrészt az 1970-es években a fejlett országokban jelentkezett a nyersanyagok iránti többlet-kereslet, míg napjainkban azon nemzetgazdaságokban, amelyek termékeiket olcsón exportálják a gazdagabb országokba. Azaz manapság az olajfelhasználás és ezen keresztül az ár emelkedése olyan szereplőkhöz köthető, amelyek kivitelükkel segítenek alacsonyan tartani az inflációt és olcsó inputokkal ösztönözni a kibocsátás bővülését a fejlett világban. Tehát az „ársokkok” eredete különbözik, így makrogazdasági hatásuk is eltérnek egymástól. Ha ez igaz, akkor *Kilian* [2009] is tévedett a következőkben. Nem mindegy, hogy a globális kereslet hirtelen változásai miből adódnak: a gazdag, vagy a fejlődő országok okozzák-e. Alighanem *Kilian* [2009] modellje is további finomításra szorul, az olajpiaci sokkok szélesebb spektrumának vizsgálatára van szükség. A már említett *Peersman* és *Stevens* [2010] cikk mellett ezt támasztja alá *Li* és *Zhao* [2011] kutatása is, akik szerint a *Kilian* által használt SVAR-modell nem számolt a dollárlikviditást érő sokkokkal, pedig azok szignifikánsan befolyásolták a piaci folyamatokat. A vita tehát még koránt sincs lezárva.

## Záró gondolatok

A szakirodalom számos, az olaj árát befolyásoló tényezőt vizsgált: a háborúk okozta termelés kiesés, az OPEC ereje, a spekuláció és a globális kereslet változása mind-mind hozzájárulhattak az elmúlt 40 év volatilis áraihoz. Kezdetben az 1970-es évek olajválságait az őket követő stagflációk elsődleges okaként, azok közvetlen kiváltójaként állították be, ám az 1990-es évektől kezdve teret nyertek azok az elkép-

<sup>15</sup> Lehetséges, hogy *Blanchard* és *Gali* [2007] azért nem tudtak komolyabb nyersanyagpiaci sokkokat kimutatni az utolsó periódusokban, mert mintájuk 2005-ben véget ér.

zelések, amelyek szerint mindez a monetáris politikában bekövetkezett éles irányváltások következménye volt (*Bernanke, Gertler és Watson, 1997, Barsky és Kilian, 2002*). Ezek az elméletek kisebb jelentőséget tulajdonítanak a magasabb ár inputköltségekre, várakozásokra, termelési szerkezetre vonatkozó hatásainak. Ugyanakkor az energiahordozó ára egyre kevésbé számít a makrogazdasági teljesítmény szempontjából (*Blanchard és Galí, 2007*). Az olajár gyengülő hatása nem kis részben az árváltozások eltérő összetételéből, a különböző keresleti és kínálati sokkokból adódhat (*Kilian, 2009, Peersman és Stevens, 2010, Li és Zhao, 2011*). Hogy pontosan mik ezek a sokkok, és mekkora szerepük van az olajár és a makrogazdasági mutatók alakulásában, egyelőre nyitott kérdés, további elemzéseket igényel. A jövőben érdekes lehet azt vizsgálni, vajon a különböző olajpiaci sokkok hatása szignifikánsan változott-e az elmúlt évtizedek folyamán? Ha nem, akkor megállapíthatjuk, hogy az árváltozások eltérő makrogazdasági hatásai jórészt az ársokkok eltérő összetételéből adódnak. Ha igen, ismét felmerül a kérdés: mi a csökkenő hatás eredete? Ugyanaz, amire mások gyanakodtak az árak kapcsán, esetleg más magyarázatok is lehetségesek? Céлом, hogy a kutatás későbbi fázisában ezekre a kérdésekre választ találjak.

#### Irodalomjegyzék

- Barsky, R. B. – Kilian, Lutz* [2002]: Do We Really Know that Oil Caused the Great Stagflation? A Monetary Alternative. NBER Chapters. In: NBER Macroeconomics Annual 2001. Volume 16., 137–198. o. National Bureau of Economic Research, Inc.
- Barsky, R. B. – Kilian, Lutz* [2004]: Oil and the Macroeconomy Since the 1970s. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, Vol. 18(4), 115–134. o., ősz.
- Bernanke, B. S.* [1983]: Irreversibility, Uncertainty, and Cyclical Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, Vol. 98(1), 85–106. o., február.
- Bernanke, B. S. – Gertler, Mark* [1995]: Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, Vol. 9(4), 27–48. o., ősz.
- Bernanke, B. S. – Gertler, Mark – Watson, Mark* [1997]: Systematic Monetary Policy and the Effects of Oil Price Shocks. Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution, Vol. 28(1), 91–157. o.
- Blanchard, O. J. – Galí, Jordi* [2007]: The Macroeconomic Effects of Oil Price Shocks: Why are the 2000s so different from the 1970s? NBER Chapters. In: International Dimensions of Monetary Policy, 373–421. o., National Bureau of Economic Research, Inc.
- Feldstein, M.* [2008]: The Dollar Hits an Oil Slick. Project Syndicate, május 23.  
<http://www.project-syndicate.org/commentary/feldstein2/English>
- Green, E. J. – Porter, Robert H.* [1984]: Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information. *Econometrica*, Econometric Society, Vol. 52(1), 87–100. o., január.
- Hamilton, J. D.* [1988]: A Neoclassical Model of Unemployment and the Business Cycle. *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 96(3), 593–617. o. június.
- Hamilton, J. D.* [2003]: What is an oil shock? *Journal of Econometrics*, Elsevier, Vol. 113(2), 363–398. o., április.

- Hamilton, J. D.* [2009]: Causes and Consequences of the Oil Shock of 2007–08. *Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution*, Vol. 40(1), 215–283. o., tavasz.
- Hamilton, J. D.* [2011]: Historical Oil Shocks. NBER Working Papers, 16790, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Hotelling, H.* [1931]: The Economics of Exhaustible Resources. *Journal of Political Economy*, Vol. 39, 137–175. o.
- IMF [2011]: Oil Scarcity, Growth and Global Imbalances. *World Economic Outlook*, International Monetary Fund, Washington D.C., 89–124. o., április.
- Kilian, L.* [2008]: Exogenous Oil Supply Shocks: How Big Are They and How Much Do They Matter for the U.S. Economy? *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 90(2), 216–240. o., május.
- Kilian, L.* [2009]: Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 99(3), 1053–69. o., június.
- Kilian, L. – Park, Cheolbeom* [2009]: The Impact Of Oil Price Shocks On The U.S. Stock Market. *International Economic Review*, Department of Economics, University of Pennsylvania and Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, Vol. 50(4), 1267–1287. o., november.
- Li, Z. – Zhao, Hui* [2011]: Not all demand oil shocks are alike: disentangling demand oil shocks in the crude oil market. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, Vol. 4(1), 28–44. o.
- Peersman, G. – Stevens, Arnoud* [2010]: Oil Demand and Supply Shocks: an Analysis in an Estimated DSGE-Model. Március.  
[http://www.qass.org.uk/2010-May\\_Brunel-conference/Stevens.pdf](http://www.qass.org.uk/2010-May_Brunel-conference/Stevens.pdf)
- Steidtmann, C.* [2006]: Price changes for cement and toys. Július 1.  
<http://www.allbusiness.com/retail-trade/food-stores/4271789-1.html>

# ÚJ KÖNYVEK

## **Karsai Judit: A kapitalizmus új királyai. Kockázati tőke Magyarországon és a közép-kelet-európai régióban**

**Közgazdasági Szemle Alapítvány–MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi  
Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2012, 249 o.**

A kockázati tőke működéséről, gazdasági szerepéről, lehetőségeiről sokféle nézet van forgalomban, és ezek egy része nemcsak a szakmai megítélés eltéréseinek, hanem közkeletű tévedéseknek is köszönheti létét. Vannak olyan várakozások, amelyek szerint az innovációs folyamat korai szakaszait finanszírozza a kockázati tőke, sokan remélik, hogy a gyors növekedésű vállalkozások számát jelentős mértékben gyarapítja a kockázati tőkék tevékenysége, és legendák terjednek arról is, hogy mekkora hozamokat érnek el a kockázati tőke-alapok. Érdemes tehát rendszerezetten megvizsgálni, mi is az a kockázati tőke, hogyan működik, és mire jó.

*De mit is nevezünk kockázati tőkének?* Fontos, hogy a tőkebefektetés a tőzsdén kívül történik, vagyis olyan cégekben szereznek tulajdonrészt a befektetők, amelyekről viszonylag kevés intézményesen ellenőrzött gazdálkodási adat áll rendelkezésre. A kockázati tőkék munkájának egyik legfontosabb része az, hogy elég információt szerezzenek a vállalat működéséről és jövőbeli kapacitásáról. Emellett el kell dönteniük azt is, hogy a finanszírozandó fejlesztés üzleti kilátásai elég ígéretesek-e ahhoz, hogy megalapozottan várhassák tőle a tervezett hozamot. A szerző által használt definíció csak az *intézményi keretek között megvalósuló befektetéseket tekinti kockázati tőkének*, vagyis azokat, amelyek esetében kockázati tőke-alapok jönnek létre, és ezek forrásait elkülönült alapkezelő-szervezetek fektetik be. A definíció szerint nem kockázati tőkék az üzleti angyalok, akik bár szintén tőzsdén kívül fektetnek be hasonló elvárások alapján, azonban saját pénzüket kockáztatják, az ő esetükben nincs elkülönült alap és alapkezelő. Az üzleti angyalok tevékenysége jóval kevésbé követhető, befektetéseikről nincsenek nyilvános adatok, ezért a megkülönböztetés indokolt, másrészt viszont versenytársaik a kockázati tőkéknek, mert piacaik legalább részben átfedik egymást.

A kockázati tőke befektetői abban is különböznek a tőzsdei részvényekkel kereskedőktől, hogy *aktívan részt vesznek* annak a vállalatnak az irányításában, amelyben tulajdont szereztek. Erre több okuk is van.

A kockázatitőke-befektetések fontos jellemzője, hogy a *magas hozam motiválja őket*. Ez egyrészt azért fontos, mert ha nincs elég ösztönzés a magas hozamokra, akkor elvész a befektetési tevékenység lényege, és az összes pozitív hatás is gyengébb lesz, esetleg elmarad. A magas hozamelvárás jelentőségét akkor értjük meg, ha megnézzük, hogy a kockázatitőke-alapok befektetői átlagosan milyen hozamokat érnek el. Ha az alapok tiszta hozama hosszú idő átlagában valamivel magasabb, mint a hagyományos befektetéseké, de ha ebből levonjuk a hagyományosan magas alapkezelői díjakat, akkor a kockázatitőke-alapok valamivel kevesebbet fizetnek a befektetőknek, mint más alapok. Ahhoz tehát, hogy produkálni tudják az elfogadható hozamszintet, a kockázati tőkéseknek egyes befektetéseknél meg kell célozniuk egy néha kiugróan magas szintet.

Tovább árnyalja a kockázati tőkésről alkotott képünket, hogy *a piac nagy részét az intézményi befektetők finanszírozzák*, vagyis nem azonosíthatók azok a tőketulajdonosok, akiknek a pénzét az alapkezelők kockáztatják. Ezek szerint a fejlett országok nyugdíjasai lennének kockázati tőkésék, az alapkezelők pedig menedzserek, akik mások vagyonát kezelik. Természetesen nem ritka az a helyzet, amikor az alapkezelő munkatársai is finanszírozzák az általuk kezelt alapot, de az egy személyben finanszírozó és befektetési döntést is hozó szereplő az üzleti angyal. Az intézményi befektetők általában forrásaiknak csak egy kis hányadát szánják a kockázatitőke-alapokra, ezzel „porlasztva” a kockázatot.

A kockázati tőkét *gazdaságfejlesztési eszköznek is tekinthetjük*, hiszen azokat az ágazatokat és vállalkozásokat keresi, ahol különösen gyors növekedésre, nagy piaci sikerre van esély. Az alapkezelők szaktudásuk révén olyan projekteket is finanszíroznak, amelyeket a hagyományos pénzpiacok nem tudnak kezelni, és inkább elkerülnek. Felmerülhet a kérdés, hogy az állam hozzá tud-e járulni a kockázatitőke-ipar fejlődéséhez, megerősödéséhez, és tudja-e arra ösztönözni az iparágat, hogy még nagyobb arányban finanszírozza az innovatív cégek fejlődését, piacra lépését. A fejlett országokban kialakultak azok az eszközök, amelyek az állami szerepvállalás leghatékonyabb módjának tekinthetők. Szinte közhelynek számít, hogy a legfontosabb szerepe az átlátható, stabil jogszabályi környezetnek van, és ezt az állítást megerősítik a hazai tapasztalatok is. Az 1998-ban elfogadott első hazai kockázatitőke-törvény nem volt összhangban a befektetők elvárásaival, és emiatt a befektetési tevékenységet off-shore alapokból bonyolították, amikor azonban az alapvető problémákat a szabályozás módosításával megoldották, hazai alapok is létrejöttek.

*Az állam nemcsak szabályozó, hanem befektetői szerepben is próbálhatja ösztönözni a kockázatitőke-ipar fejlődését.* A szakirodalom nagy része úgy véli, hogy akkor lesz a leghatékonyabb az állam befektetői tevékenysége, ha magánpiaci sze-

replőkkel közel azonos feltételekkel dönt arról, hogy szerezz-e részesedést egy vállalkozásban. Így nem fogja torzítani a piacot, és megőrzi a kockázati tőkének azt az alapvető jellemzőjét, hogy a források allokációját a hozamok maximalizálása motiválja. Ezt az ajánlást az állami szereplők egy része nem tudja vagy akarja betartani. Az egyik érv szerint nincs értelme az állami szerepvállalásnak a piacon a magán-szereplőkével azonos feltételekkel, mert ebben az esetben nincs ösztönző szerepe. Az alacsonyabb hozamelvárás, a magasabb kockázatviselés, az ágazati preferenciák érvényesítése eredményezheti azt, hogy kockázati-tőke-befektetések olyan területeken is megvalósuljanak, ahonnan a magánbefektetők saját érdekeiket követve távol maradnának. Ha emellett az állami tulajdonosok egyéb preferenciákat is érvényesítenek, és nem üzleti megfontolásból is befektetésre buzdítják alapkezelőiket, nagyon távolra kerül a hozammotiváció.

Különösen a feltörekvő országokban jellemző az „áldozatkész” állami befektetők jelenléte a kockázati-tőke-piacon, néha (például Magyarországon is) önálló szereplőként, magánbefektető-társak nélkül. Az eredmény gyakran rosszul teljesítő, esetleg veszteséges portfólió. Vannak, akik azzal érvelnek, hogy a kis számú sikeres befektetés áttételes hatása annyira pozitív, hogy kompenzálja az elszünetelt veszteségeket, azonban meggyőző konkrét elemzésekkel még nem sikerült alátámasztani ezeket az állításokat. Aligha véletlen, hogy az *EU versenyszabályai is azokat a programokat preferálják, ahol az állami befektető a magán-szereplőkkel közel azonos feltételekkel jelenik meg a piacon*, és az eltérések szükségességét meggyőzően igazolják a program működtetői.

Mi jellemzi az innováció és a kockázati tőke kapcsolatát? A kockázati tőkések egyik vadászterülete az innováció, hiszen az új eredmények magukban hordozzák annak lehetőségét, hogy egy vállalkozás komoly üzleti sikereket érjen el. Másrésről viszont a kockázati tőke nem általában szereti az innovációt, hanem csak akkor, amikor már látható, hogy milyenek az üzleti hasznosítás lehetőségei. A kutatás-fejlesztés korai szakaszában nem kap szerepet a kockázati tőke, mert akkor még sok időre van szükség a további fejlesztésekhez, hozam pedig nem keletkezik. A kockázati tőke tehát nem az innovációt, hanem annak üzleti hasznosítását finanszírozza.

A kivásárlások finanszírozása és a munkahelyteremtés kapcsolata ellentmondásos. Az átszervezésre szoruló cégek megmentése gyakran jár elbocsátásokkal, viszont az új struktúrában a munkahelyek egy része megmarad, és a növekedés lehetősége is reálissá válhat. Karvalytőkések vagy csodatevők a kockázati tőkések, amikor megszereznek egy bajban levő vállalkozást, és fájdalmas intézkedésekkel újra növekedési pályára állítják? A szerző elemzése arra int, hogy ne ezekben a szélsőségekben gondolkozzunk, hanem lássuk meg azt a konfliktusokkal terhelt, de hasznos szerepet, amit a kivásárlási tőke játszik a gazdaságban.

A téma szempontjából Kelet-Közép-Európa azért is érdekes, mert a régió nemcsak a kockázati-tőke-ipar kialakulásában és fejlődésében van követő szerepben, ha-

nem a piacgazdaság is fiatal és sérülékeny. A régióban a kockázati tőke szerepe a pénzpiacokon jóval kisebb, mint Nyugat-Európában, vagy az Egyesült Államokban, viszont biztató, hogy a 2008-as válságot követő visszaesés után ismét láthatók a fejlődés jelei. Óvatosságra int azonban az a tény, hogy a régió befektetéseinek többségét „importált” tőkéből finanszírozzák, a forrásgyűjtésben Kelet-Közép-Európa még szerényen teljesít.

A magyarországi kockázati tőke-ipar fejlődése a kilencvenes évek elején régiós összehasonlításban gyors volt, majd az ezredforduló után relatív helyzetünk romlani kezdett. A szerző által vizsgált területeken 1989 és 2010 között összesen 416 befektetés valósult meg, amelyek nagyobbik fele állami háttérű befektetők döntése volt. Ugyanebben az időszakban és ugyanebben a körben a kilépések száma 185 volt, fele részben szakmai befektetőknek és menedzsmentnek történő értékesítés formájában. Korai lenne még megjósolni, hogy a 2008-as válság után milyen irányba fejlődik a hazai kockázati tőke-piac, de az bizonyosnak látszik, hogy a makrogazdasági környezet nagy hatással lesz arra, mikor indul el az újabb fellendülés.

A kockázati tőke egyik legjobb elméleti szakértője többéves munkájának eredménye ez a könyv, amely nemcsak a szűk szakmának szól, hanem azoknak is, akik meg szeretnék érteni, hogyan működik a kockázati tőke-befektetések piaca, milyen most és milyen lehet a jövőben a szerepe a gazdaságban, és min múlik működésének sikere. Van ugyanakkor néhány terület, amelyet érdemes tovább vizsgálni, elemezni. Az uniós finanszírozású programok fordulatot hozhatnak a hazai alapok és alapkezelők működésében, miközben jelenleg is egymás mellett működnek a magán-, az állami és a vegyes forrásokból finanszírozott alapok. Kérdés, hogy az állam szerepe építő vagy inkább piaczavaró lesz-e.

Ajánlom ezt a könyvet mindazoknak, akik a kockázati tőke szerepéről, működéséről tárgyyszerű információkat szeretnének kapni egyértelműen definiált fogalmak és pontos adatok alapján.

**Kállay László**



## Losoncz Miklós: Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája

Tri-Mester Kiadó, Tatabánya, 2011

A győri Széchenyi István Egyetem Jean Monnet professzorának neve ismerősen cseng az Európai Unió politikáival foglalkozó gazdasági szakemberek körében. *Losoncz Miklós* a Tri-Mester kiadónál megjelent európai integrációs problematikával foglalkozó írásai<sup>1</sup> után ezúttal az EU külkapcsolataival foglalkozó kötettel jelentkezett. Ez a könyv a teljesség igényével kívánja áttekinteni és értékelni az európai integráció működését gyökeresen átalakító lisszaboni szerződés 2009. évi megkötését követően az Európai Unió külkapcsolati rendszerének és tevékenységének gazdasági vonatkozásait. A monografikus igénnyel létrehozott mű egyszerre kíván megfelelni a kézikönyvvel és a tankönyvvel szembeni követelményeknek. A bőséges és aktualizált tényanyagot magába foglaló könyvet bátran használhatja kézikönyvként a külgazdasági politika részleteiben eligazodni kívánó szakmai és általános érdeklődésű közvélemény, míg az EU külkapcsolati rendszerének rendszeres bemutatása a felsőoktatás alap- és mester-, illetve doktori képzésében részt vevő hallgatói számára nyújt támaszt az európai integrációs tényanyag strukturált feldolgozásához, valamint segíti a jövőbeli változások nyomán követéséhez elengedhetetlen szemlélet kialakítását. Ez annál is fontosabb, mivel az európai integráció eseménytörténete gyorsulást mutat, s ezzel a tempóval egyre nehezebb lépést tartani. Így az e kötetben összegyűjtött és rendszerezett külkapcsolati politikai tényanyagot a gyors avulás veszélyeztetné, amennyiben a kötet nem tekintette volna alapvető feladatának az ismeretanyaghoz kapcsolódó szemléletmód formálását (7. o.). Ezt a szemléletet alakította már a szerző korábban megjelent és rendszeresen frissített tankönyve és kézikönyve, amelyben az európai integrációs fogalmak részletes kifejtése megtörténik, így ebben a kötetben az elengedhetetlen háttértudásanyag taglalására már csak a legszükségesebb mértékben került sor.

<sup>1</sup> *Losoncz Miklós: Az Európai Unió Rómától Budapestig.* Tri-Mester, Tatabánya, 2008.  
*Losoncz Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai.* Tri-Mester, Tatabánya, 2009.

A kötet az EU külkapcsolati rendszerének logikájához igazodóan négy elemző és egy összefoglaló fejezetre tagolódik. Az *első fejezet* az EU külkapcsolati rendszerének és külgazdasági politikájának fő vonásait mutatja be. A *második fejezetben* az EU külgazdasági politikájának néhány súlyponti területét elemzi, majd a *harmadik fejezetben* az EU világgazdasági pozícióinak alakulásával foglalkozik. A *negyedik részben* az EU és Magyarország kapcsolatrendszerének bemutatására kerül sor, míg a kötet *ötödik fejezete* az EU külgazdasági politikáját értékeli.

Az EU külkapcsolatainak általános vonásait tárgyaló *első fejezet* az ENSZ alapkormányában lefektetett és a nemzetközi szervezetekben és szerződésekkel vállalt kötelezettségek érvényesülését követi végig az európai integráció folyamatában meghatározó közös kereskedelempolitikán keresztül. Részletesen bemutatja a lisszaboni szerződésben kialakított szervezeti és képviselési intézményrendszert, amellyel a tagállamok az Európai Unió globális szerepének erősítését célozzák, összhangban azzal a ténnyel, hogy az európai integráció nemcsak gazdasági érdekközösséggként, hanem tágabb értelemben értékközösséggként is meg kívánja határozni önmagát. Bemutatja a 2006-ban készült Globális Európa stratégia főbb célkitűzéseit, valamint az EU hosszú távú fejlődési irányait kijelölő Európa 2020 stratégia külpolitikai eszköztárát és külgazdasági összefüggéseit, amelyben meghatározó szerepet kap a szolgáltatási szektor szabályozásának átláthatósága, a külföldi működő tőke befektetésvédelme és liberalizálása, az innováció és a kutatási-fejlesztési tevékenység ösztönzése, a nemzetközi kereskedelem káros foglalkoztatási hatásainak felszámolása, a fenntartható és zavartalan nyersanyag- és energiaellátás. Ezt követően kerül sor az Európai Unió kiterjedt külkapcsolati és külgazdasági, bilaterális és multilaterális szerződésrendszerének részletes bemutatására, ami az általános és speciális preferenciális, a társulási, tagsági és tagjelölti, vámuniós és szabad kereskedelmi, valamint egyéb megállapodásokat tartalmazza, valamint kitér az inkább marginális gazdasági – de az érintett országok szempontjából meghatározó – jelentőségű segélyezési intézkedésekre, valamint a gazdasági, pénzügyi és műszaki együttműködési szerződésekre is.

Az EU külkapcsolatainak és külgazdasági politikájának néhány súlyponti területével foglalkozó *második fejezet* élére került az EU keleti bővítésével foglalkozó, inkább csak történeti jelentőségű fejezet. A kézirat időbeli lezárási korlátja eredményezte, hogy Horvátország napjainkban már eldöntött csatlakozása még a folyamatban lévő tárgyalással foglalkozó fejezetbe került. A keleti bővítés történeti folyamatának tanulságai hasznosak a többi, folyamatban lévő csatlakozási tárgyalás eredményességének megítéléséhez, különösen a nyugat-balkáni országok európai integrálásának követelménye fényében, ami nélkül az európai egység tartalom nélküli jelszó maradhat. A Törökország csatlakozási esélyével foglalkozó alfejezet sokoldalú és kiegyensúlyozott érveléssel mutatja be a fél évszázados társulási, tagsági törekvési folyamatot. Bár a szerző érvelésével, amely szerint „...az EU érdekelt Törökország minél előbbi felvételében...”, sokan jogosan vitába szállnak, inkább azzal

a megállapítással lehet egyetérteni, hogy „Törökország nem illeszthető be az Európai Unió jelenlegi intézményi és döntéshozatali rendszerébe, költségvetésébe és regionális politikájába” (101–102. o).<sup>2</sup> Ez még akkor is igaz, ha egyébként „az EU ugyanakkor Törökország példáján demonstrálni kívánja egyrészt más kultúrák, így az iszlám iránti nyitottságát” (101. o).

A hazánk számára szimbolikus jelentőségű Duna-stratégia részletes bemutatása sem maradhatott ki a külgazdasági politika súlypontjait bemutató fejezetből.<sup>3</sup> A Duna-stratégia megvalósításába bevont 14 országból 8 EU-tagállam, 4 ország nyugat-balkáni potenciális tagjelölt, így ez akár belső európai integrációs politikának is tekinthető. A még részt vevő Moldova és Ukrajna jelentősége azért is kiemelkedő, mert a Duna fekete-tengeri kapcsolatán keresztül a Kaukázus és a Földközi-tenger felé irányuló kereskedelmi-gazdasági kapcsolatok dinamizálásához is lehetőséget teremt. A Duna-stratégia közlekedésfejlesztési, környezetvédelmi és gazdaságfejlesztési irányultsága a Duna-makrorégió etnikai, vallási és kulturális sokszínűségének megőrzését erősítheti, s ugyanolyan szimbolikus jelentőségűvé válhat Kelet-Európában, mint a Rajna a II. világháborút követő nyugat-európai megbékélésben és integrálódásban. Az EU keleti partnerségi és Oroszországgal kialakított kapcsolatrendszer, valamint a Mediterrán Unió megteremtésének igénye a tagállami perspektívával nem, vagy csak korlátozottan rendelkező országokkal kapcsolatos modus vivendi kidolgozását igényli, ami jelenleg még csak körvonalaiiban létezik.

A közép- és dél-amerikai térséggel ápoltt kitérített gazdasági kapcsolatok a mediterrán és atlanti térségi tagállamok (Spanyolország és Portugália) történelmi, nyelvi hagyományaiból eredeztethetők. Az ezekkel az országokkal folyó külgazdasági együttműködés a világgazdaság kereskedelmi kapcsolatrendszerében megjelenő európai integrációs érdekeltséggel is magyarázható, aminek tárgyalása a *harmadik fejezetben* – bár csak tömör terjedelemben – olvasható. Az intraregionális gazdasági együttműködések fő tényezői a méretgazdaságosság, valamint a technológiaintenzív gép- és berendezésáramlás. A komparatív előnyökön keresztül a különböző fejlettségű országok kereskedelmi kapcsolatai is meghatározzák a nemzetközi munkamegosztás fejlődését, amely érték mellett az EU elkötelezettsége megkérdőjelezhetetlen.

A *negyedik fejezet* Magyarország és az EU kapcsolatrendszerének elemzésével foglalkozik. A ma már csak történelmi jelentőségű csatlakozási folyamat gazdasági vetületének bemutatása segíti hozzá az olvasót hazánk egységes belső piacba történő integrálódásának sokrétű jogi, kereskedelem- és pénzügy-politikai, illetve ágazati gazdasági feltételrendszerének felidézéséhez. A magyar külgazdasági politika az egységes gazdasági térbe történő integrálódással a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének megteremtésére alkalmas javuló feltételekhez jutott, mert

<sup>2</sup> A Törökországgal foglalkozó részt *Pintér Tibor* írta.

<sup>3</sup> Ezt a fejezetet *Pintér Tibor* írta.

az EU szilárd külgazdasági pozícióit hívhatja segítségül a magyar termékek piacra jutása érdekében. A harmadik országokkal szembeni piacvédelem esélyei is növekedtek az európai integrációs kereskedelempolitika feltételei között. Szerencsés körülmény, hogy hazánk gazdasági kapcsolatrendszere alapvetően a német gazdasági erőterezhez kötődik, így a termelés- és exportorientált német gazdaságpolitika felhajtó erejéből részesülhetünk. Kedvező számunkra, hogy a nyugat-balkáni országok integrálása – ami Magyarország elemi gazdasági érdeke is – találkozik a német európai integrációs politika prioritásaival is. Így a jövőre vonatkozóan optimisták lehetünk, bár az utóbbi hónapok európai integrációs szervezetekkel folytatott konfliktusaink és ezek ma még nem ismert következményei országunk és gazdaságunk nemzetközi megítélését leronthatják és ezzel kedvező külgazdasági kilátásainkat közömbösíthetik.

*Az ötödik, értékelő fejezetben az előző fejezetek felismeréseit összefoglalva a szerző megállapítja, hogy az Európai Uniónak – amely a világ legnagyobb gazdasági integrációs tömörülése – még nem sikerült kétségtelen gazdasági erejét meghatározó politikai erővé formálnia, így vezető hatalmi tényezővé válnia. E tény magyarázatához rendkívül érdekes szempontot ad a szerző. Az Európai Unió jelentős gazdasági súlyt képvisel a világgazdaságban, s egyben kereskedelempolitikailag rendkívüli nyitottságot képvisel. Ebből adódóan tárgyaló partnereinek csak korlátozottan képes engedményeket nyújtani, ami külgazdasági tárgyalási pozícióit gyengíti.*

Az Európai Unió az elmúlt néhány évben alapvetően a világméretű pénzügyi és gazdasági válság fenyegető hatásainak elhárításával volt elfoglalva, így a külkapcsolati politika szerény helyet kapott a többi közös politika között. Az európai integráció hat évtizedes története során azonban érzékelhető volt, hogy az együttműködés mélyítésének és bővítésének igénye sosem volt véglegesen egymás ellen fordítható. A két folyamat sosem állt le egyidejűleg és véglegesen, időnkénti átmeneti megtorpanásukat követően mindegyikük új lendületet kapott. Az Európai Unió külkapcsolati politikája egyrészt alkalmas arra, hogy a tagállami érdekek külvilág felé történő érvényesítését megalapozza, s ezáltal a tagállami kohéziót erősítse, másrészt hozzájárul a külvilággal ápoltságok szorosabbra fűzésével az európai integráció hatókörének bővítéséhez is akár tagállami, akár egyéb lazább együttműködési formák megteremtésével. *Losoncz Miklós* új könyve az európai integrációs külgazdasági kapcsolatok működtetésére és fejlesztésére képes szakemberek új generációjának felkészítésében meghatározó szerepet láthat el.

**Zsugyel János**

---

*Zsugyel János*, PhD, a Budapesti Gazdasági Főiskola egyetemi docense.  
E-mail cím: zsugyel@yahoo.de

## A társadalmi hierarchia csúcsához privatizáción keresztül vezetett az út

**Kolosi Tamás – Szelényi Iván: Hogyan legyünk milliárdosok?  
avagy A neoliberális etika és a posztkommunista kapitalizmus szelleme**

**Corvina Kiadó, Budapest, 2010, 299 o.**

Az elmúlt húsz év posztkommunista átalakulása során a meggazdagodásra megnyíló lehetőségeket kihasználni tudó személyek pályafutásának bemutatásával foglalkozik *Kolosi Tamás* (szociológus, egyetemi tanár) és *Szelényi Iván* (szociológus, tanszékvezető egyetemi tanár) könyve. Összesen 210 olyan magyar személy életútját és meggazdagodását rekonstruálják, akik a legvagyonosabb magyarok körét adják. Bemutatásuk után következik a közép-európai, orosz és kínai nagytőkések vagyonosodásának ismertetése, végül rövid összefoglalóval zárul a mű.

Jelen könyvismertető elsősorban közgazdasági nézőpontból közelít a szociológiai tárgyú tanulmányhoz, így adva annak egyfajta interdiszciplináris jelleget.

A könyv *első fejezete* a rendszerváltáskor meglévő politikai tőke gazdasági tőkére való konvertálásának lehetőségét kihasználni tudó személyeket mutatná be. Azért a feltételes mód, mert mindössze egy ilyen személy van, így a fejezet megerősíti azon empirikus kutatások eredményeit, amelyek azt igazolták, hogy a korábbi kommunista politikai elitnek alapjában nem sikerült nagytőkésé válnia a rendszerváltás során Magyarországon, és amint az a későbbiekben kiderül, más közép-európai országban sem. Ezzel megdőlni látszik a „politikai kapitalizmus” elmélete (*Róbert*, 1999), amelynek alapvető magyarázatát a szerzők a rendszerváltáskori politikai csúcsnómenklatura túlságosan idős voltával, a kommunizmus ügyének való elkötelezettségével és a piaci képességek hiányával magyarázzák.

Az átalakulás kezdetén sokkal sikeresebben „szerepeltek” a kapcsolati tőkével rendelkezők közül azok, akik felismerték és kihasználták a privatizáció során megnyíló lehetőségeket. Az e körbe tartozókat mutatja be a *második fejezet*, amely személyeket a szociológiában a „késő kádári technokráciának” neveznek (*Szalai*, 2001). Ők alkotják a teljes vizsgált kör 30 százalékát, s a szerzők három csoportba sorolják őket. Megkülönböztetik a bankárok, a menedzsment általi kivásárlók és a rendszerváltáskori második vonal („osztályvezető-helyettesek”) tagjait, akik szinte kivétel nélkül az állam vállalkozói vagyonának magánosításával tettek szert

jelentős vagyona. Ők azok, akik kiválóan ráéreztek erre a rendszerváltás-specifikus helyzetre, amelyet a privatizáció jelentett (Sik, 2001), és akik a kínálkozó alkalmat a végtelékig kihasználták.

A következő, *harmadik fejezetben* azok kerülnek sorra, akik a vagyonosodás rögzös útjára már a rendszerváltást megelőzően létezett magángazdaságból léptek (10 százalék, 21 fő). Családi gazdaságokból kinövő, apáról fiúra szálló vállalkozások tulajdonosai ők, akik a vállalkozói ismereteket, a kockázattal járó érzését már a bürokratikus koordináció (Muraközy, 2009) rendszerében megszerezték. A gazdasági elit e csoportjának tagjai a szocializmus idején az alulfejlett szolgáltató szektorban és az egyre jobban teret nyerő számítástechnikai iparágban alapozták meg nagytőkésé válásukat. Érdekes módon az e körbe tartozók éltek legkevésbé a privatizáció adta lehetőségekkel (bár közülük sorolja a könyv – mintegy kivételként – az *Ikarus* és a *Videoton* privatizátorát), jellemzően saját vállalkozásuk folyamatos fejlesztésével és kiterjesztésével váltak iparáguk meghatározó szereplőjévé. E csoportban jelenik meg elsőként olyan vállalkozó, aki nagytőkési pozícióját az állam beszállítójaként alapozta meg.

A *negyedik fejezet* az értelmiségiekből nagytőkésé vált csúcsgazdagokat mutatja be, azokat, akik ún. kulturális tőkéjüket kamatoztatták anyagi érvényesülésük útján. Kevéssel tíz százalék feletti arányát adják a leggazdagabbaknak azok, akik értelmiségi szaktudásukat hasznosítva emelkedtek magasra a társadalmi hierarchiában. Feltalálót, fizikust, mérnököket, közgazdászokat, újságírókat, művészettörténészeket, orvosokat, jogászokat említ a könyv e csoportban. Közülük négynek van tudományos fokozata. Úgy tűnik, nem a legjobb ómen a tudomány területéről indulni a meggazdagodás csúcsai felé, a kulturális tőke tehát nem a legrelevánsabb a nagytőkésé válás folyamatában. A politikai, kapcsolati és kulturális tőke kombinációjának és érvényesítésének legekleatásabb példájaként említi a tanulmány *Magyarország 2004–2009 között* regnáló miniszterelnökét, aki technokrata ismeretekkel rendelkező reformkommunistából lett nagytőkés, és aki ehhez felhasználta a különböző időpontokban kiépített politikai kapcsolatait.

A szerzők a következő, *ötödik fejezetben* definiálják a rendszerváltó országok tőkésosztálya létrejöttének speciális útját. Szerintük ezekben az országokban az úgynevezett szocializmust megelőzte a kapitalista társadalmi és gazdasági modell kialakulása, majd ennek a formációnak fejlődése eredményezte a tőkésosztály létrejöttét (Szelényi ezt menedzserek vezérelte államkapitalizmusnak nevezi). Egy ilyen formációban jelentős szerepet kapott a külföldön felhalmozott és hazahozott tőke és/vagy a kapitalista viszonyok között megszerzett ismeretanyag, a kulturális és kapcsolati tőke megléte. Alig húszan tartoznak e kategóriába, s jellemzően a vagyonosodási lista közepén, illetve alsó harmadában helyezkednek el. A szerzők ebből azt a következtetést vonják le, hogy a külföldön megszerzett kapcsolatok, ismeretek és pénztőkék nem voltak igazán relevánsak a magyar nagyburzsuázia kialakulásában, szemben például a balti országokkal, amelyekben a külföldről hazatérők birtokában

lévő, előbb említett tőkeformációk meghatározó szerepet játszottak azok vagyonosodásában, valamint posztkommunista országai gazdasági és politikai fejlődésben is.

A *hatodik fejezetben* kerülnek sorra azok, akik a rendszerváltás után, vagy akár csak az új évezred első éveiben indultak el a nagytőkésé válás útján. Őket nevezik „második generációnak”. Arányuk jelentős, több mint negyedét alkotják a teljes körnek. Tipikusan a pénzügyi területen munkálkodók (pénzügyi tanácsadók, brókerek stb.) adják a csoport élcsapatát, de van közöttük informatikával, szerencsejátékkal, könyvadászattal, ingatlanfejlesztéssel, vendéglátással, agrárvállalkozással és vásárrendezéssel kiemelkedő vagyont felhalmozó személy is. Bár többek a hazai privatizáció dömpingje után (1996) tűntek fel, jellemző, hogy az e csoportban élen állóknak jelentős szerepük volt az állami vagyon magánosításában, különösen annak kárpótlási jeggyel történő kivitelezésében. (A kárpótlási jegyek hazai privatizációban betöltött gazdaságtörténeti szerepéről részletesen lásd *(Mihályi, 2010)*).

A következő, *hetedik fejezet* azokról a személyekről szól, akik legalábbis egy ideig az átalakulás nyertesei voltak, aztán elbuktak. Nincsenek sokan, mindössze öt személy reprezentálja ezt a kategóriát. Valamennyien a rendszerváltás után – döntően a privatizáció hullámán – emelkedtek magasra, pozíciójukat azonban nem voltak képesek megtartani. A bukás okait keresve, azokat általánosítva a szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy a posztkommunista Magyarországon a vagyon (és vele a presztízs) elvesztését – leszámítva a bűncselekmény következményeinek esetét – az oktalan rizikóvállalás, a hivalkodó túlköltekezés és -fogyasztás, a túlzott média-szereplés, valamint a nem kellően „diverzifikált” politikai kapcsolatok jelentették.

A *nyolcadik, leghosszabb fejezet* komparatív elemzést ad a nagytőkésé válás közép-európai, oroszországi és kínai gyakorlatáról. E régió és országok praxisai magukon viselnek országspecifikus elemeket. Ennek részletei előtt *Szelényi* ezen országok eltérő kapitalizmustípusait mutatja be egyéni szociológiai megközelítésben. E szerint a közép-európai „kapitalizmus kapitalisták nélkül”-inek, a volt szovjet utódállamokét – a balti kivételével – „kapitalisták kapitalizmus nélkül”-inek, míg a kínait „alulról építkező kapitalizmus”-nak írja le. Fontos itt megemlíteni, hogy ezt a kategorizálást a szerző az 1990-es évek végén végezte el, s jelzi, hogy az azóta eltelt időben ezek a modellek jelentősen fejlődtek és megváltoztak. Az átalakulásokat abban ragadja meg, hogy Közép-Európában megszilárdultak a piaci intézmények, kialakult egy nemzeti nagyburzsuázia, Oroszországban konszolidálódni látszik a piacgazdasági intézményrendszer, Kínában pedig privatizálták az állami nagyvállalatok jelentős részét. Mindezeket a szerző egyfajta konvergenciatendenciaként értelmezi a fennmaradt jelentős különbségek ellenére.

A szerzők a komparatív elemzést a közép-európai elitek bemutatásával kezdik. Összesen nyolc közép-európai szerepel a *Forbes* dollármilliárdos listáján, közülük öt lengyel, két román és egy cseh található, magyar nem került fel rá. A cseh vállalkozó a legvagyonosabb közülük, s nem meglepő módon a csehországi kárpótlási je-

gyes privatizációban vált nagytőkésé. (A szerzők vélhetőleg a vouchereket keverik össze a kárpótlási jegyekkel, mivel ilyen kvázi értékpapírokat Csehországban nem bocsátottak ki, ott ugyanis nem volt kárpótlás – *T. L.*) A többi megavagyont gründoló vállalkozó mindegyikének volt több-kevesebb köze hazája állami vagyonának privatizációjához. A közép-európai nagyburzsúázia kialakulása nagy hasonlóságot mutat a magyarral, leginkább abban, hogy a folyamat gyorsan kialakuló piaci intézményrendszer viszonyai között és relatíve nagy transzparencia közepette ment végbe.

*Oroszország* esete jelentősen más. Az orosz nemzetiségű dollármilliárdosok száma jelentős, egyenkénti vagyonukhoz a közép-európaiaké nem hasonlítható, még kevésbé a magyaroké. Kivétel nélkül az orosz állami vagyon magánosításával szereztek vagyonukat. A privatizáció a szerzők szerint „tulajdonosi részjegyek” vagy „kárpótlási jegyek” (lásd a cseh kárpótlási jegyeknél tett megjegyzést – *T. L.*) felhasználásával történt. Az oroszországi milliárdossá válás technikájának három sajátosságát emelik ki: közelkerülés a *Jelcin* családhoz, a legnagyobb oligarchák szorosan együttműködő kapcsolati hálójának létrehozása és fenntartása „keresztapák” vezetésével, és végül a Jelcintől patrimoniumként kapott vagyon megőrzése érdekében „hűségeskü tétele” a mindenkori hatalom letéteményesének (*Klebnikov*, 2000). Az új orosz burzsúa osztály tehát mintegy állami kinevezéssel lett nagytőkés. Ezek a tulajdonviszonyok azonban nem biztonságosak, a nagytőkés osztály nem egy személytelen állami és pártbürokráciától, hanem egy egyszemélyes patrónustól függ. A tulajdonjogok oroszországi bizonytalan voltát több tanulmány is megerősítette (*Csaba*, 2006). A jelenlegi orosz rendszert a fentiek alapján a szerzők személyes tekintélyelvű neopatrimonialis kapitalizmusnak nevezik.

A *kínai* dollármilliárdosok az oroszok és a közép-európaiak között helyezkednek el vagyonuk nagyságát tekintve, de jelentősen felülmúlva a magyarokét. Vagyonosodásuk szinte mindenben eltér az előző két modellben leírtaktól. A könyvben bemutatott tíz dollármilliárdosból nyolc igen szerény társadalmi háttérű személy, aki kis üzletekkel kezdte pályáját, s cégei lassan nőttek vállalatbirodalommal. A szerzők két további sajátosságát emelik ki a kínai nagyburzsúaziának. Az egyik, hogy mivel a kínai kultúrában lényegesen nagyobb szerepe van a rokonsági kapcsolatoknak, mint az európai kultúrkörben, ezért ott már most sok a családinak számító vagyon. A másik, hogy feltűnően számottevő a saját jogukon nagy vagyont szerzett nők száma a nemzeti burzsúaziában. Legrelevánsabb sajátossága a kínai kapitalizmusnak a szerzők szerint az „alulról építkező kapitalizmus” és a tulajdonviszonyok sérülékenysége. Ebből mintegy evolutív módon következik a könyv Kínát leíró részének utolsó megállapítása, miszerint „a kínai milliárdosok először meggazdagodnak, és ezután kell politikai protektorokat keresniük a gazdaságuk megvédése érdekében”. (A kínai tulajdonlás sokszínűségére és paradoxonára világít rá: *Csaba*, 2006.)

Az utolsó, *kilencedik fejezetben* a szerzők néhány oldalas összefoglalását adják az előző nyolcban leírtaknak.



Kíváncsiságot felkeltő és egyben gondolatébresztő a könyv címe, amely a feltett kérdésre azonban nem ad választ az olvasónak, mivel nem befektetési tanácsokat fogalmaz meg (amint az a címből következne), hanem a szociológia kutatási módszerét alkalmazva megkísérli bemutatni a tranzíción átesett kelet-európai országokban (és Kínában) a nagytőkésé válás gazdasági, társadalmi, politikai és kulturális feltételeit. A konkrét szubjektív kvalitásokra nem derül fény, az azonban nyilvánvaló, hogy a bemutatott személyeknek valamilyen kimagasló tőkével (politikai, kapcsolati, kulturális stb.) rendelkezniük kellett a társadalmi hierarchia csúcsára jutás érdekében, a szerencse ehhez önmagában nem volt elegendő. Megítélésem szerint a vagyonossá válás könyvben bemutatott esetei visszaigazolják a kapitalizmus azon tételét, mely szerint versenykörnyezetben felértékelődnek az egyéni képességek és teljesítmények egyenlőtlenségei.

A szerzők végül bemutatják azt, hogy az átalakulás stádiuma milyen ideológia alapján tette lehetővé az egyéni kvalitások kibontakozásának lehetőségével és a tulajdonos kilétének előtérbe helyezésével (*Voszka*, 2005) történő nagytőkésé válást. A szerzők a neoliberalizmus eszméjében vélik felfedezni ezt a megtermékenyítő hatást, amelyet a deregulált és szabad piacgazdasággal, a tiszta és azonosítható magántulajdonnal, a sorsáért felelős és korlátlan szabadsággal bíró egyénnel, valamint a csak „éjjeliőr” szerepet betöltő minimális állammal írnak le.

A könyv ajánlható mindazon olvasóknak, akik érdeklődnek a rendszerváltás folyamatai iránt, különösképpen pedig azoknak, akik szeretnék alaposabban megismerni és megérteni a még napjainkban is transzformálódó kelet-közép-európai – köztük a magyar – társadalmi szerkezet pillanatnyi állapotát.

**Török László**

#### Hivatkozások

- Csaba László* [2006]: A fölemelkedő Európa. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Klebnikov, P.* [2000]: Goodfather of the Kremlin: Boris Berezovsky and the Looting of Russia, New York, P. D. Harcourt.
- Mihályi Péter* [2010]: A magyar privatizáció enciklopédiája. I. rész, 2. fejr., Budapest, Pannon Egyetemi Kiadó – MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Muraközy László* [2009]: Állam és piac Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 3. sz., 270–288. o.
- Róbert Péter* [1999]: Kikből lettek vállalkozók? *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., május, 403–427. o.
- Sik Endre* [2001]: Aczélhálóban – Adalék a kapcsolati tőke működésének megértéhez. *Szociológia Szemle*, 3. sz., 64–77. o.
- Szalai Erzsébet* [2001]: Gazdasági elit és társadalom a magyarországi újkapitalizmusban. Budapest, Aula Kiadó.
- Voszka Éva* [2005]: Állami tulajdonlás – elvi indokok és gyakorlati dilemmák. *Közgazdasági Szemle*, LII. évf., 1. sz., 1–23. o.

## Abstracts of the Articles

### **The Hungarian Power Companies Ltd. (MVM Group) as a national champion**

ÉVA VOSZKA

Creating national champions is an old practice but it deserves special attention in the global crisis, when state intervention and protectionism escalate. As a continuation of our research, this paper presents a case study of the Hungarian Power Companies Ltd. (MVM Group) as a national champion. The story illustrates the observation, probably valid for a broader group of companies, that the relationship between state and firms is ambivalent even in the special case of national champions. Despite its prominent size and strategic importance, the MVM Group had had to fight back a number of obstacles, before it got a chance to become a real national champion.

### **The effects of foreign direct investments on wages**

SÁNDOR CSENGÓDI

Many studies report that foreign-owned firms pay higher wages than their domestically owned competitors, irrespectively of host countries' development. Trade models do not offer obvious implications for this phenomena. However, empirical studies present various results that often contradict the scarce and modestly reliable theoretical implications. In this article, we give an overview about the potential explanations offered by alternative – mostly labor economics related – theories and we evaluate the consistency between empirical results and the competing theories.

**The macroeconomic effects of the oil price: what reduced them?**  
GÁBOR ULIHA

During the 1970s and '80s most of the developed economies suffered from stagflation for a time. This was due to the previous oil crises, said so many analysts and the introductory macroeconomic textbooks as well. The last 10 years made another rally in oil prices, but without any serious macroeconomic effects. This article tries to show the causes of this immunity through the analysis of the oil-macroeconomy literature. What is behind the oil price fluctuations and what are the macroeconomic effects of these phenomena? Has the volume of these effects changed over the last 40 years, and if yes, what is the reason for it? The study investigates the answers and also demonstrates the latest theories, which argue that not all oil price shocks are alike, and in order to construct the right identification strategy, we must consider the causes of oil price fluctuations, as well.

# MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2012. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát ..... példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félev.

Megrendelő neve: .....

Megrendelő címe: .....

Megrendelő postafiókcíme: .....

Megrendelő e-mail címe: .....

Telefon: .....

Telefax: .....

Ügyintéző neve, telefonszáma: .....

Fizetési mód: Csekken:  Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2011-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

## **Külgazdaság Szerkesztősége**

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71  
web: [www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu) • e-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)  
Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LVI. évf., 2012. május–június (35–50. o.)

## Az előzetes értékelés (preliminary evaluation, PE) szerepe az eseti (ad hoc) választott bírósági eljárások során

DR. SZIGETI ZSOLT

*A tanulmány kísérletet tesz arra, hogy definiálja és leírja az ad hoc választott bírósági eljárás egy olyan – a szerző által a gyakorlatban már kipróbált, de a szakirodalomban dogmatikailag még nem meghatározott – eljárási módszerét, amelynek célja az UNCITRAL rugalmas keretszabályainak, valamint a vonatkozó hazai törvény rendelkezéseinek, továbbá az intézményes és eseti választott bíróságok „mín-taszabályzatainak” felhasználásával a hatékonyság növelése. Ennek érdekében kidolgozásra kerül az „előzetes értékelés” (preliminary evaluation, PE) fogalma és metodikája, elhelyezkedése az Alternative Dispute Resolution (ADR) rendszerében és elhatárolása a hasonló jellegű eljárási módszerektől. A módszer segíti a jogvitarendezés lehetséges kimenetelének korai szakaszban történő, szélesebb körű ténybeli és jogi megalapozottságát, ez pedig lerövidítheti a döntéshozatali mechanizmust.\**  
Journal of Economic Literature (JEL) kód: K49.

Mivel a tanulmány tárgyát közvetlen, empirikus gyakorlati tapasztalatok indukálták, ezért a tanulmányoktól általában elvárható és megszokott szakirodalmi hivatkozásszámnál talán kevesebb található ebben a műben. A szerző meggyőző-

\* A tanulmányt tisztelettel ajánlom mentoromnak, dr. Kálmán György c. egyetemi tanárnak, az állam- és jogtudományok doktorának, a Legfelsőbb Bíróság (Kúria) nyugalmazott Kollégiumvezetőjének, a választott bírósági eljárás számomra legnagyobb elméleti és gyakorlati hazai szakértőjének, aki a múlt század kilencvenes éveinek végén, szakmailag és emberileg egyedülként támogatta az akkor még a magyar jogi kultúrától meglehetősen idegen ADR (Alternative Dispute Resolution) koncepcióval kapcsolatos átfogó kutatásaimat.

Dr. Szigeti Zsolt (Győr), ügyvéd, külkereskedelmi szakjogász, közgazdász, média- és sportjogász, mediátor és választott bíró. E-mail cím: szigetizsolt@t-online.hu

dése szerint ez a tény nincs hatással az elméleti és gyakorlati kérdések vizsgálatának hitelességére és a következtetések helyességére. Különösen fontos ezt kiemelni abból a szempontból, hogy a legutolsó információk szerint sem a hazai, sem pedig a külföldi szakirodalomban nem használatos a jelen mű szerzője által használt értelemben és szóösszetételben az „*előzetes értékelés*” kifejezés mint választott bírósági eljárási szakasz, valamint ennek angol megfelelője, a „*preliminary evaluation*” és ennek rövidítése, „*PE*”, valamint nem található ennek a módszernek a leírása sem. Azt is ki kell hangsúlyozni, hogy ezen kifejezés használatának újdonsága nem pusztán grammatikai szempontból érdekes, hanem annak tartalmi vonatkozása is újszerű, bármilyen egyszerűnek és kézenfekvőnek tűnik. Bár a szerző többéves intézményes választott bírói tapasztalattal is rendelkezik, a jelen esetben a több mint tízéves ad hoc választott bírói gyakorlata alapján vizsgálja a felvetett kérdéskört, ezért ebben a tanulmányban a választott bíraskodás és választott bírósági eljárás, valamint a választott bírósági tevékenység kifejezések alatt elsősorban az ad hoc egyes bíraskodást kell érteni, az ettől eltérő hivatkozások konkrétan megjelölésre kerülnek.

A szakmai következtetések levonása a szerző által elkészített eseti választott bírósági eljárási szabályzat gyakorlata alapján történik, amelyhez felhasználásra kerültek az UNCITRAL „Arbitration Rules”, a hazai és nemzetközi intézményes és ad hoc választott bírósági szabályzatok (Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Állandó Választott bíróság, az ICC és a WIPO, valamint a Budapesti Ügyvédi Kamara, továbbá az Internetszolgáltatók Szövetsége) és a vonatkozó hazai rendes bírósági gyakorlat (különösen az EBH 2007.1624. és az EBH 2003.875. sz. ügyek). A hivatkozott egyedi ad hoc szabályzat általános bemutatása és elemzése azonban nem tárgya jelen tanulmánynak. A tanulmány szerkezetében a *bevezető gondolatokat* a *szakmai alapvetések* követik, majd ezután kerül *dogmatikai elemzésre* a tanulmány fő tárgya a *vonatkozó elhatárolási kérdésekkel* együtt, amelyeket egy *összegzés* zár.

## **Bevezető gondolatok**

Magyarországon az elmúlt évtizedben az – addig csak egzotikumnak számító – ADR (Alternative Dispute Resolution – Alternatív Jogvitarendezés) koncepciója, legalábbis annak egy része egyre nagyobb teret nyert mind a külkereskedelmi, mind pedig a hazai üzleti jogviták rendezésében. Miközben a mediáció művelése igazi divattá vált a magyar jogászai szakma és az üzleti világ körében, a hagyományosnak és mély gyökerekkel rendelkező választott bíraskodással kapcsolatosan számos szakmai kritika is megfogalmazódott, különösen az intézményes választott bírósági tevékenységgel kapcsolatosan. Az „*Alternatív Jogvita Rendezés*” népszerűségének folyamatát erősítették a globális gazdaság résztvevőjeként hazánkban működő kül-

földi érdekeltségű cégek és nemzetközi ügyvédi irodák, valamint a külpiacon sikeresen érvényesülni akaró magyar vállalkozások erre irányuló tevékenységei is.

Az idők folyamán az institutionális választott bírászkodás mellett egyre nagyobb szerepet kaptak az eseti eljárások. Ennek okai közé tartozik az a gyakorlati tapasztalat, hogy az intézményes választott bíróságok adminisztrációja, eljárása szinte a rendes bíróságok mértékére duzzadt, költséghatékonyságból adódó, korábbi előnyét is kezdi elveszíteni. Az eseti és az intézményes választott bírósági formák közül az *ad hoc* változat tekinthető olyan rugalmas, ámde hatékony jogorvoslati fórumnak, amely alkalmas valódi alternatívát nyújtani az állami bírósági eljárásoknak éppúgy, mint például a gazdasági kamarai választott bírászkodásnak. Talán kevésbé ismert, hogy az ENSZ szakosított szerve, az UNCITRAL által készített ún. „Arbitration Rules” alaphelyzetként nem egy institutionális, hanem alapvetően az eseti (*ad hoc*) eljárás kereteinek meghatározására irányul, csakúgy, mint az UNCITRAL Model Law-n alapuló hazai törvényi szabályozás. Az eseti választott bírászkodás tehát nemhogy egyenrangú, hanem a vonatkozó szabályozás miatt szinte elsődlegesnek tekintendő az intézményes formákkal szemben. Sajnos Magyarországon még nem kerültek kellő mértékben kihasználásra ezen jogvita-rendezési formában rejlő lehetőségek. Ennek több oka is van, ezek közül kiemelkedő jelentőségű, hogy a gazdasági kamarai és más szakosított választott bíróságok nem örülnek egy olyan „konkurenciának”, amely a működésük tapasztalataiból adódó hibák és hátrányok kijavításával, egyszerűbb szabályozással költséghatékonyabb módon biztosítanák a jogviták rendezését, ezért mindent megtesznek annak érdekében, hogy jelenlegi prioritásukat megtartsák.

Az állami bíróságokkal kapcsolatos változások jelentős mértékben befolyásolhatják nagyon sok külkereskedelemmel foglalkozó cég hazai beszállítóival összefüggő jogvitáinak belföldi jogorvoslati esélyeit, hiszen köztudottan a legleterheltebb bíróságok Budapesten vannak. 2012-től jogszabályi lehetőség nyílik arra, hogy akár békéscsabai vagy nagykanizsai illetékességű bíróságra szignáljanak olyan ügyeket, amelyet az eljárásjogi szabályok miatt Budapesten kellene letárgyalni, azzal az indokkal, hogy ezeken a bíróságokon sokkal kisebb a munkateher, azaz az ügyszám. Ez egy nagyon bizonytalan helyzetet teremt a jogvita költségeinek tervezésénél éppúgy, mint szakmai megítélésénél, mivel precedensjog híján nincs kellően egységes joggyakorlat. (Nem is beszélve a bírák szakmai felkészültsége és tudása közötti jelentős különbségekről, különösen az elmúlt tíz évben. Az állami bírói kar 10%-a jogszabályváltozás folytán 2012-ben teljesen kicserélődik, és tanulmányok sora igazolja azt, hogy az utóbbi 10-15 évben végzett diplomások tudása, felkészültsége, szakmai alkalmassága, kompetenciái sokkal gyengébbek, mint a korábban végzettké, amely a jogi szakmában különösen tetten érhető. Elvileg az intézményes választott bíróságoknak is „lenyűgöző” ajánlati listáik vannak, de nem szabad megfélemedezni arról, hogy pl. önmagában egy kiváló elméleti vagy gyakorlati szakember nem biztos,

hogy rendelkezik azokkal a képességekkel, amelyek az eljárás során szükségesek, hiszen a legmagasabb szintű és legkomplexebb jogalkalmazói tevékenységnek a bírói munka tekinthető.)

Jó magyar szokás szerint azonban az ADR átfogó koncepciójának tudatos, átgondolt recipiálása a magyar jogrendszerben még várat magára, pedig elég sok kiaknázatlan lehetőség van ezen a téren. Ehelyett a hazai jogalkotók és a jogalkalmazók „csipegetnek” az általuk könnyen elsajátíthatónak vélt eljárási módokból, amelyek közül egyértelműen kiemelkedik a mediáció és a választott bírászkodás. Milyen eljárási módokat tartalmaz azonban a „klasszikus” értelemben vett ADR? Erre a választ az egységesnek tekinthető angolszász szakirodalom<sup>1</sup> kategorizálása adja meg, amelynek a jelen tanulmány témája szempontjából is jelentősége van.

A hivatkozott angol és amerikai álláspontok szerint a vitarendezési eljárások leegyszerűsítve azon ismérvek alapján kategorizálhatóak, hogy a felek ezt kétoldalúan, közvetítői segítség nélkül (*negotiation*), külső harmadik személy bevonásával (*mediation, conciliation*), valamint kötelező erejű szabályoknak alávetve (akár az általuk létrehozott ad hoc eljárási szabályzat alapján) kötelező erejű döntést hozó rendes, illetve választott bírósági úton rendezik-e (*litigation, arbitration*). Az említett fundamentális alapelehetőségeknek azonban több, pontosan körülhatárolható, kidolgozott szabályokkal és elvekkel rendelkező variánsa is létezik (például a „*Mini-trial*”, „*Med-Arb*” „*Court Annexed ADR*”), amelyek teljes mértékben hiányoznak a magyar jogi kultúrában, de ezek tárgyalása meghaladná a jelen tanulmány tárgyi kereteit. A vizsgált téma szempontjából csak a *mini-trial* eljárást emelném ki, amely egy távoli hasonlósággal rendelkező módszert alkalmaz a processus során, de erről később az elhatárolási kérdések körében esik szó.

Véleményem szerint az előzetes értékelés rendszerbeli helye egyértelműen a felek általi felhatalmazással, kötelező (*binding*) döntést hozó választott bírósági jogvita rendezési módozat keretén belül van. Meg kell említeni, hogy az angolszász szakirodalom általában nem szokta külön kategorizálni ezen belül az ad hoc, illetve az intézményes választott bíróságokat, ezzel is demonstrálva azok teljes „*egyenértékűségét*”.

A rendes állami bíróságok, valamint az intézményes választott bíróságok hatékonyságával kapcsolatosan megfogalmazott kritikákat és problémákat (a legújabb jogszabályváltozásokat megelőzően) felismerte például az Internet Szolgáltatók Tanácsa és a Budapesti Ügyvédi Kamara. Elkészítették a maguk által ajánlott, eseti választott bírósági eljárásra vonatkozó szabályukat, és ez alapján nem intézményként, hanem támogatóként „működtetik” a rendszert. (Tudomásom szerint a hivatkozott szabályzatok sem tartalmazzák a tanulmány tárgyát képező eljárási elemet mint a hatékonyság érdekében kialakított módszert.)

<sup>1</sup> Például *Mackie–Miles–Marsh* [1995], 50. o., *Goldberg–Sander–Roberts* [1999], 4–5 o.



## Szakmai alapvetések

A választott bíraskodás egyik legfontosabb jogi alapja az *alkotmányos önrendelkezési jog* gyakorlása, továbbá a vonatkozó nemzetközi egyezmények és a hazai törvényi szabályozás. Az ún. „*törvényes bíróhoz való jog*” nem sérül, ha a szerződő felek önrendelkezési jogukkal élve, hazai törvényi felhatalmazás alapján alternatív jogvita-rendezerési fórum hatáskörének vetik alá azokat a jogvitájukat, amelyekre a magyar szabályozás lehetőséget biztosít (ez alapvetően üzleti és társasági jogi jellegű, szemben a sokkal szélesebb hatáskört biztosító angolszász megoldással). Ezzel jogszerűen „kiveszik” az állami bíróság hatásköréből az adott ügyet, de a rendes bíróságokkal azonos szinten elismert választott bíróság (akár eseti, akár pedig intézményes) elé utalják. Mondhatni „output” oldalon *semmi különbség nincs egy rendes bírósági jogerős ítélet végrehajthatósága és egy eseti választott bírósági ítélet érvényesítése között* (ideértve az ítéletbe foglalt egyezséget is), annak ellenére, hogy a *választott bíraskodás nem része az állami igazságszolgáltatásnak*. A *választott bírósági szerződés* (amely általában egy kellő precizséggel meghatározott ún. *min-taklauzula*), illetve az *alávetés* (azaz eredeti választott bírósági kikötés hiányában a jogvita felmerülésekor a felek közös nyilatkozata arról, hogy kiveszik az eldöntendő kérdést az illetékes rendes bíróság hatásköre alól és választott bíróság elé utalják) esetében is érvényesül a törvényes bíróhoz való alkotmányos jog, hiszen ezekben az esetekben az eljáró választott bíróság felel meg ennek a kritériumnak.

Az „Általános Szerződési Feltételekben” is célszerű megtenni a fórumválasztás kikötését, figyelni kell azonban a Kúria (Legfelsőbb Bíróság) vonatkozó gyakorlata. Az Internet Szolgáltatók Tanácsa és Budapesti Ügyvédi Kamara az általuk támogatott, saját eseti választott bírósági eljárásokkal kapcsolatosan két esetben került a legmagasabb bírói fórum elé. Az EBH 2007. 1624. és az EBH 2003. 875. ügyek alapvető tanulsága az ÁSZF szempontjából az, hogy *a hatályos Ptk.205/B.§(2) bek. figyelembevételével a választott bírósági kikötés nem szokásos szerződési feltételnek minősül, ezért erre külön fel kell hívni a szerződéses partner (fogyasztó) figyelmét, például az ÁSZF változásáról szóló írásbeli értesítés alkalmával*. Ennek hiányában nem tekinti a rendes bírói gyakorlat megalapozottnak és megengedhetőnek a választott bírósági eljárást, mert álláspontja szerint ezt a *különlegesnek minősülő szerződési feltételt* csak akkor tekinti érvényesnek és hatályosnak, ha az említett Ptk. szabály szerint igazoltan a másik fél tudomására jutott és elfogadásra került (vagy a megadott határidőn belül nem tiltakozott ellene). Ennek megfelelően célszerű *a választott bírósági megállapodást külön aláíratatni a felekkel*.

Ahogy az előző részben már utaltam rá, mind a nemzetközi szabályozásban (UNCITRAL), mind pedig a hazai törvényi előírásokban *egyenrangú pozícióban szerepelnek* az eseti (ad hoc) és az ún. intézményes választott bíraskodásra vonat-

kozó rendelkezések. Sőt az *UNCITRAL Arbitration Rules*<sup>2</sup> – *szemantikai és pragmatikai elemzéssel megállapítható módon – elsősorban, mondhatni „fő szabályként” az eseti választott bírászkodás keretszabályait* fekteti le, amelyeket természetesen az institutionális hazai és nemzetközi választott bíróságok is átvettek. A nem megfelelő jogértelmezés miatt sokan úgy vélik, hogy az eseti választott bírósági eljárást csak az eljárási szabályzat felek általi causális elkészítésével és választott bírák, azaz magánszemély(ek) közvetlen kijelölésével, felkérésével lehet folyamatba helyezni. Ezzel szemben a helyzet az, hogy különböző szervezetek (jogi személyiséggel vagy jogi személyiség nélkül) megjelölésével is lehet kezdeményezni az eljárást, mert ezt sem a hazai, sem pedig a nemzetközi szabályozás nem zárja ki. Azaz *ad hoc választott bírósági eljárás esetén szervezetre történő hivatkozás és kijelölés is jogszerű, anélkül hogy ettől az eljárás institutionális lenne.* A gyakorlatban az „*XY szervezet által támogatott és a felek által ismert*” vagy magánszemély esetében a „*VZ által elkészített és a felek által ismert*” ad hoc eljárási szabályzatra utalás történik már a mintaklauzulában. Kétségtelenül azonban az említett eljárások egyenrangúságának egyik legfontosabb mozzanata a meghozott határozat végrehajtásának módjában érhető tetten, ugyanis mindkét esetben első fokon jogerőssé válik az ítélet (végzés).

Dogmatikailag az intézményes választott bírászkodás semmilyen előnyt nem jelent, sőt az ad hoc eljáráshoz képest rugalmatlanságot és költségesebb processust is jelenthet. Az UNCITRAL keretszabály jellegéből következik az, hogy lehetősége van a feleknek közös akarattal eltérni ezektől, és a hazai és külföldi gyakorlat él is ezzel a lehetőséggel, bár véleményem szerint meglehetősen bátortalanul, ami azt jelenti, hogy nem kellő mértékben és mélységen végzik el a szükséges módosításokat. A felek általi „közös akarattal történő eltérés” kritériumának teljesen megfelel az, ha az eljárási rendre vonatkozó szándékuk teljes mértékben megegyezik – ügyleti akaratuknak megfelelően, az ún. mintaklauzulában megfogalmazott módon – valamilyen szervezet, illetve személy által elkészített és ajánlott eljárási szabályzat rendelkezéseivel. (Ellenkező esetben a választott bírászkodás egyik alapvető lényegi előnye, a viszonylagos gyorsaság az állami bírósági eljárásokkal szemben sérülne, hiszen egy jogvita felmerülésekor a lehető legkisebb az esélye annak, hogy a felek konszenzusra tudnának jutni olyan egyszerű eljárási kérdések tekintetében, mint például hány nap alatt kelljen az alperesnek válasziratban állást foglalnia a felperes kereseti igényével kapcsolatosan.). Kiemelendő elhatárolási szempont az institutionális választott bíróságokkal szemben, hogy az *eseti (ad hoc) választott bíróságnak nincs székhelye, titkársága, központi adminisztrációja, irattára, ügyszáma.* A szükséges adminisztráció megfelelő biztosítása az eljáró tanács (fő szabályként egyesbíró) feladata.

<sup>2</sup> Dr. Bánrévy Gábor [1993], 473. o.

Az eljáró választott bíró nem képviselője a feleknek sem egyesbíró eljárása, sem ún. hármas tanács esetén. A magyar jogi kultúra egyik hiányossága az ilyen jellegű automatikus feltételezés, miszerint a felperes „saját” emberét jelöli, majd az alperes is „saját” emberét, és ketten győzködik majd az általuk kiválasztott tanácselnököt. Az ilyen jellegű értelmezést a szigorú összeférhetlenségi hazai szabályok zárják ki, szemben az USA gyakorlatával, ahol felvállaltan van arra lehetőség, hogy a felperes által jelölt választott bíró a felperes képviselője legyen, az alperes által választott pedig az alperesé, és nekik kell meggyőzniük az elismert elméleti és gyakorlati szaktekintélyek közül kiválasztott döntőbíró (*umpire*) álláspontjuk helyességéről.

A szakmai alapvetések közé tartozik egy problematikus részlet rövid tisztázása is. Ugyanis nagyon gyakran a hazai ad hoc eljárásoknál az eljáró választott bíró(k) „automatikusan” a felek erre vonatkozó felhatalmazása, illetve az ajánlott eljárási rend ilyen jellegű szabályozása ellenére háttérszabályként kezelik a rendes bíróságok által alkalmazott polgári perrendtartást (Pp.). Ennek bizonyos vonatkozásban nagyon súlyos következménye, akár érvénytelenítési ok is lehet a végeredménye. Ha a felek a magyar jogot kötik ki, akkor ez az ún. anyagi jogot jelenti (pl. polgári törvénykönyv, gazdasági társaságokról szóló tv., stb.) és nem az eljárásjogot (Pp.). Így előfordulhat például, hogy a Pp. alapján akarják szabályozni a beavatkozást az eljárásban, ami *alapvető és súlyos dogmatikai hiba*, mert *a beavatkozó mindig egy harmadik külső személy*, akinek jogi érdeke fűződik ahhoz, hogy az adott felek közötti jogvita hogyan fog eldőlni. Igen ám, de ez a bizonyos harmadik személy (beavatkozó) *a választott bírósági szerződést (kikötést vagy mintaklauzulát), illetve az alávetési nyilatkozatot nem írta alá*, akkor milyen jogalapon engedik meg, hogy később belépjen az eljárásba? (Azaz órá nem terjed ki a felek önrendelkezési joga, a jogvita rendes bírósági hatáskör alóli kivétele.) A rövid tanulság az, hogy a lehető legnagyobb körültekintéssel kell összeállítani az eljárási szabályzatot és gondoskodni kell egyértelmű útmutatással az esetleges eljárásjogi joghézag kitöltésének módjáról, valamint óvakodni kell a rendes bíróságok által kötelezően alkalmazott eljárási szabály (Pp.) „*egy az egyben*” történő átvételétől, mert az eljárás alapjának és módjának különbözősége miatt könnyen érvényteleníthetővé válhat a választott bíróság ítélete.

Végül fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy gyakori az a hibás jogértelmezése a feleknek, hogy fizetési meghagyási eljárást kezdeményeznek a választott bíróság előtt, holott *a fizetési meghagyási eljárás egy nem peres eljárás*, szemben a speciális „peres” (kontradiktórius) választott bírósági eljárással. A félreértés lehetőségét elkerülendő a szabályzatnak tartalmaznia kell erre vonatkozó egyértelmű rendelkezést.

### Az előzetes értékelés (preliminary evaluation, PE) eljárási szakasz

A fogalom meghatározási kísérlet és annak indokolása előtt feltétlenül le kell szögezni, hogy az eseti és egyben az intézményes választott bírósági eljárások nemzetközi jogalapját biztosító ún. UNCITRAL Arbitration Rules (és a vonatkozó hazai törvényi szabályozás az 1994. évi. LXXI.tv.) nem alkalmazza, de a szabályozás jellegeből adódóan nem is zárja ki a tanulmány címében szereplő megoldás használatát. A „Rules” szerepét illetően egy rugalmas, de megbízható keretet jelent a jogvitában érdekelt felek számára, akik az intézményes választott bíróságok eljárási szabályzatával ellentétben az ad hoc eljárásoknál akár esetről esetre változtathatnak az eljárási szabályokon. Az UNCITRAL Model Law IV. fejezet 19. cikke általánosságban biztosítja a felek szabad megállapodását a választott bírósági eljárás szabályainak szabad megállapításához, az „*autonomy of proceedings*” lehetősége tehát magában foglalja a „PE” alkalmazását. A gyakorlatban nagyon ritkán fordul elő írásbeli ad hoc eljárás, mert a felek általában ragaszkodni szoktak a szóbeli eljárás lehetőségéhez, de egy esetleges írásbeli eljárásban is agálymentesen alkalmazható az általam javasolt módszer.

Grammatikai és tartalmi szempontok hosszas mérlegelésével és többéves gyakorlati tapasztalatok összegzésével jutottam arra az álláspontra, hogy mind *szintaktikai*, *szemantikai*, mind pedig *pragmatikai* vonatkozásban a legmegfelelőbb kifejezés annak az ad hoc választott bírósági eljárási szakasznak az elnevezésére, amelyben az eljáró bíró a felperesi kereseti kérelemre történő alperesi védekező irat kézhezvételét követő időben (pl. 15 napon belül) ismerteti a felekkel az addigi nyilatkozatok és bizonyítékok alapján kialakított saját álláspontját, „*előzetes értékelés*”. Természetesen az olvasó jogosan vethetné fel, hogy miért nem egyszerűen „*előzetes vélemény, illetve döntés*” (*preliminary opinion vagy decision vagy judgement*) a legmegfelelőbb terminológia erre a helyzetre. A válasz az eljárási cselekmény tényleges tartalmában rejlik. Álláspontom az, hogy a „véleményhez” képest többlettartalmat takar az „értékelés”, mert ez utóbbi jobban és mélyebb összefüggéseiben fejezi ki a vonatkozó bizonyítékok és anyagi jogi rendelkezések konklúzióját. Ha viszont előzetes döntésnek neveznénk el ezt az eljárási szakaszt, akkor az egyrésztől konkurálna az ún. *ideiglenes intézkedés* jogintézményével (és mondhatnánk, hogy minden ideiglenes intézkedés előzetes döntés, de nem minden előzetes döntés ideiglenes intézkedés), másrésztől a döntés kifejezés magában hordoz nyelvtanilag és pragmatikailag egy jogkövetkezményt is feltételező tartalmat (valamit tegyen vagy ne tegyen az egyik vagy másik, illetve mindkét peres fél).

Véleményem szerint, ezzel szemben az általam javasolt és a gyakorlatomban már bevált kifejezés pregnansabban tükrözi azt a tartalmi jelentést, mely alapján a választott bíró a felek nyilatkozatait és a benyújtott, valamint hivatkozott bizonyítékokat a *maguk összességben ténylegesen, írásban értékeli az ad hoc választott*

*bírósági eljárás korai szakaszában* oly módon, hogy ebben az értékelésben – az akkori tény-, adat-, körülményállapotnak megfelelően – *végleges prejudikáció nélkül, indoklással ellátva kifejti a döntéshozó ténybeli és jogi álláspontját, továbbá ezzel közvetve az orientációját is az eljárás későbbi szakaszára vonatkozóan.* Az előzetes értékelésre csak ebben az eljárási szakaszban van mód, lehetőség és egyben kötelezettség, később már nem. Mivel nem kötelező hatású és semmilyen jogkövetkezmény nem fűződik hozzá, ezért sem lenne helyes az előzetes döntés kifejezés használata. Emellett a kifejezés ilyen összetételű használatának angolszász nyelvtani és jelentéstani oka is van, amely később kerül kifejtésre.

Megjegyzendő, hogy az előzetes értékelésre nem egy ún. „equity clause” alapján kerül sor az eljárási szabályzatban, azaz a felek nem hatalmazzák fel az eljáró választott bírót, hogy „*baráti közvetítőként*” (*amiable compositeur*) járjon el az előzetes értékelés során. Ennek megfelelően az írásba foglalt előzetes értékelés indoklásában nem jogosult a választott bíró „*ex aequo et bono*” jellegű megállapítások és következtetések levonására. Ahogyan az egyik vonatkozó angolszász szakirodalom meghatározza, „*A baráti közvetítő felhatalmazással rendelkezik az eljárás megváltoztatásra*” („*The amiable compositeur has a power to modify procedure*”).<sup>3</sup> Ezt a gondolatmenetet folytatva, természetesen nem zárható ki az esetek szűk körében, hogy ha a felek ilyen jellegű eljárásban állapodnak meg, az eljáró választott bíró akár előzetes értékelést is alkalmazzon, de ennek jellege és indokolása eltér a tanulmány tárgyában meghatározottól. Ennek indoka az, hogy a főszabályként tárgyalt előzetes értékelés számomra „*alapesetnek*” tekintendő a felek által elfogadott eseti választott bírósági eljárásokban, minden különleges, méltányossági eljárásra utalás nélkül. Mivel ebben az esetben egyértelműen eljárásjogi kérdésről van szó, véleményem szerint kizárt az ún. „*általános kereskedelmi jog*” „*lex mercatoria*” mint lehetséges jogalap.

Sokakban felmerülhet az a megfontolás, hogy „jól hangzik” az előzetes értékelés, de mi a gyakorlati haszna ennek az egyszerűnek tűnő terminológiának az eljárás hatékonysága vonatkozásában? Gyakorlati tapasztalatok azt mutatták, hogy amennyiben az ad hoc eljárási szabályzatban megfelelő módon van szabályozva, pontosabban korlátozva a keresetváltoztatás, a viszontkereset és a beszámítási kifogás lehetősége, akkor a felek az előzetes értékelés ismeretében inkább egyezség létrehozásában válnak érdekeltté, amely jogszerű egyezség ítéletbe foglalása egyértelműen a hatékonyság, gyorsaság irányába mutat. A keresetváltoztatás, a viszontkereset és a beszámítási kifogás ésszerű, jogszerű időbeli korlátozása az eljárás során megakadályozza, hogy a felek az előzetes értékelés ismeretében akár „százyolevan fokos fordulattal” változtassák meg álláspontjukat, illetve terjesszenek elő új igényeket. Kétségtelen tény, hogy *ez a komplex megoldás sokkal jobban leszűkíti a perstraté-*

<sup>3</sup> *Odams–Higgins* [1996], 125. o.

*gia és -taktika szerepét, mint a rendes bírósági eljárások esetében a Pp. szabályai, de meggyőződés az, hogy a jogszerű, hatékony és gyors jogvitarendezés fajsúlyosabb szempont, mint a felek és jogi képviselőiknek stratégiai és taktikai képességeinek térnyerési lehetőségei. Ezt a célt szolgálja az is, hogy a rendelkezésre álló teljes bizonyítékkör betérjesztésére célszerű kötelezni az eljárási szabályzatban mind a keresetindítás szakaszában a felperest, mind pedig az érdemi védekezést előterjesztő alperest. Ezzel nagyon leszűkül annak lehetősége, hogy az előzetes értékelést követő eljárási szakaszban merüljenek fel olyan bizonyítékok, amelyek jelentősen megváltoztathatják az ad hoc választott bíró előzetes értékelésben indokolt álláspontját.*

Amennyiben az ad hoc eljárási szabályzatban olyan mértékű *díjkedvezmény* (pl. 50%) kerül megjelölésre arra az esetre, ha a felek az előzetes döntés kézhezvételétől számított, meghatározott időpontban (pl. 15 napon belül) egyezség ítéletbe foglalását kérik, ez a *költséghatékonyság* irányába mutató megoldás is elősegítheti a jogszerű kompromisszum létrejöttét a peres felek között. Mivel az intézményes választott bíráskodásnál is „diszkrétebb” az ad hoc eljárás, ezért konkrét esetet még az érdekelt felek neve és azonosításra alkalmas adatai nélkül sem lehet bemutatni a jelen tanulmány keretei között, azonban hivatkozott eljárási szakasz gyakorlati működését szemléltetheti az alábbi egyszerű példa.

Az előzetes értékelési eljárási lépcsőben egy kártérítésre irányuló kereseti igény-nél a választott bíró mind a jogalap, mind pedig az összecszerűség vonatkozásában kifejti – anyagi, jogi szabályokkal is alátámasztott – értékelő álláspontját. A jogalap tekintetében összefüggéseiben elemzi a felek által elért tényeket, dokumentumokat és körülményeket, továbbá az ezekből levont következtetést. *Ha megalapozottnak tartja a jogalapot, akkor az összecszerűség vonatkozásában csak nagyságrendileg jelöli meg a kártérítési összeget, hiszen az eljárásnak abban a szakaszában például nincs még lehetőség tanúk, szakértők meghallgatására és az általuk előadottak figyelembevételére.* Mivel az első „nyilatkozati körben” (felperesi kereset és alperesi védekező irat) a feleket teljes bizonyíték-előterjesztési kötelezettség terheli (ideértve a tanú- és a szakértő-megjelölést is), ezért az eljáró választott bíró értékelésének mélysége attól is függhet, hogy egy tanúvallomás vagy szakértői vélemény vélhetően milyen mértékben befolyásolhatja akár a jogalapot, akár pedig az összecszerűséget. Elvileg persze elképzelhető lenne egy olyan megoldás is, amely az angolszász gyakorlatból ismert ún. „*preliminary hearing*”-et (előzetes meghallgatást) követően tenné kötelezővé a választott bíró részére az előzetes értékelést, de könnyen belátható, hogy ez a „nem hivatalos” tárgyalási nap jelentősen megnövelheti az eljárás költségeit, ezért célszerűbbnek tartom az írásbeli nyilatkozatok és bizonyítékok benyújtása utáni PE alkalmazását. Az előzetes meghallgatáson – a költségtényezőn felül – eljárási szempontból aggályos lenne a tanú és szakértő bevonása, akiknek érdemi szerepe csak a processzus „éles” részére korlátozódhat.

Ebben a tanulmányrészben korábban már utaltam arra, hogy az előzetes értékelés kifejezés és ennek angol megfelelőjének kialakításában szerepet játszottak angolszász nyelvi és dogmatikai szempontok is. Ehhez segítségül kell hívni a common law szakirodalom ADR koncepcióra vonatkozó részét, és ebből a szempontból kell megvizsgálni, hogy mit jelent és milyen tartalmat takar az „értékelés” (evaluation) szóhasználat. Egységesnek mondható a már korábban hivatkozott angolszász szakirodalom abban, hogy az értékelés (evaluation) kifejezés leggyakrabban a mediációval kapcsolatosan fordul elő, mégpedig az ún. „*Early Neural Evaluation, ENE*” kifejezésben. Ez arra utal, hogy szemben az ún. „*facilitative*” megközelítéssel, nem arra törekszik az adott ügyben közreműködő mediátor, hogy megtalálja a győztes-győztes pozíciót a felek között és eltekintve a jogvita minősítésétől egyezséget hozzon létre, hanem a közvetítői eljárás korai szakaszában a felek első nyilatkozatai és a bizonyítékok előterjesztését követően, külső és semleges harmadik személyként „*opinion*” (vélemény) „*judgement*” (nézet, megítélés) formájában „értékeli” a ténybeli és jogi helyzetet. A mediációs eljárás és a választott bírósági eljárás jellege közti különbségből adódóan könnyen belátható, hogy a kifejezés használatának indokolt-sága és tartalmi hasonlósága távoli, de figyelemre méltó és figyelembe veendő. Ennek a kérdésnek a vizsgálata azonban már átvezet az elhatárolási kérdésekhez.

### Elhatárolási kérdések

Kézenfekvő elhatárolási viszonyítási pont az ún. „*ideiglenes intézkedés*” (*interim order*) lehetősége, amely nemcsak a rendes bíróságok által gyakorolt, a polgári perrendtartásban (Pp. 156. §) szabályozott jogi eszköz, hanem az intézményes és ad hoc választott bírósági eljárásokban is ismert biztosítási intézkedés. Az első legfontosabb különbség az előzetes értékelés és az ideiglenes intézkedés között, hogy az ideiglenes intézkedés alkalmazása (akár a rendes bíróság, akár pedig a választott bíróságok által) alapvetően fakultatív jellegű, csak a törvényben, illetve eljárási szabályzatban meghatározott kondíciók esetén van rá mód. Ezzel szemben az általam következetesen használt előzetes értékelés *kötelező jellegű*, azaz nem a választott bíró mérlegelésén múlik alkalmazása, törvényi és eljárási szabályban rögzített külön feltételei nincsenek, hacsak az nem, hogy ehhez rendelkezésre kell állnia a felperes keresetére adott alperesi védekezésnek is. Értelemszerűen csak egy kizáró ok merülhet fel az ad hoc választott bírósági eljárás során, amikor nem kerülhet alkalmazásra (azon kívül, hogy a felek ennek lehetőségét eleve kizárják az eljárási szabályzatban, illetve hogy eredménytelen hiánypótlási felhívás esetében végzéssel megszűnik az eljárás a felperesi vagy alperesi nyilatkozatok és bizonyítékok előterjesztésének

<sup>4</sup> Mackie–Miles–Marsh [1995], 14. o., 39. o.

elmulasztása miatt) akkor, amikor a felek egymás álláspontjainak megismerését követően egyezséget kívánnak kötni és indítványozzák az eseti választott bíróságnak az egyezségük ítéletbe foglalását.

Az előzetes értékelés kifejezéshez, legalábbis „ránézésre” hasonló képzetet kelt az „előzetes döntéshozatal” terminológia, amely az EU jogalkalmazás egyik kiforrott mechanizmusa. Alapja az EUMSZ 267. cikke (korábban EK 234. cikk), amely szerint az uniós szerződések, valamint uniós intézmények, szervek jogi aktusainak érvényessége és értelmezése érdekében, ha a tagállami bíróság úgy ítéli meg, hogy határozata meghozatalához szükség van, a kérdés eldöntésére az Európai Unió Bíróságához fordulhat. Tartalmilag az EU Bíróság és a tagállami bíróságok között hoz létre közvetlen kapcsolatot, azonban érdekességnek számít, hogy az Európai Bíróság gyakorlatában milyen jogalkalmazó szervezetek élhetnek az előzetes döntéshozatali eljárás lehetőségével, ugyanis a precedensek között eddig még nem volt ad hoc választott bíróság.<sup>5</sup> Pedig az eseti választott bírósági eljárásban is előfordulhat, hogy a választott bíró hivatalból észleli ennek szükségességét, vagy az egyik peres fél az EU-jog ilyen jellegű értelmezését indítványozza az eljárás során. Vajon az ad hoc eljárás bírójának az Európai Bíróság által felállított gyakorlati kritériumok alapján van-e jogosultsága előzetes döntéshozatali eljárást kezdeményeznie, vagy sem? Ez azért is érdekes, mert a hivatkozott EUMSZ 267. cikk szerint „*Ha egy tagállam olyan bírósága előtt folyamatban lévő ügyben merül fel ilyen kérdés, amelynek határozatai ellen a nemzeti jog értelmében nincs jogorvoslati lehetőség, e bíróság köteles az Európai Unió Bíróságához fordulni*”.<sup>6</sup> Mivel a hatályos magyar jog szerint – szemben például az angol joggal – nincs helye jogorvoslatnak, hanem csak érvénytelenítési eljárásnak a választott bírósági ítéletek esetén, elvileg ez az eseti választott bírósági eljárásokra is vonatkozhat. Másrészről viszont a „bírói szerv” definícióját nem az EUMSZ 267. cikk, hanem a 177. cikk alapján határozta meg a Dorsch Consult-ügyben.<sup>7</sup> A következő kritériumokat definiálta ezzel kapcsolatosan az EU Bírósága, *a szervet jog hozza létre, állandó jellegű legyen, eljárása kontradiktórius, döntése kötelező-e, független-e, jogot alkalmaz-e. Az összes felsorolt feltételnek megfelel az ad hoc eljárás, kivéve az „állandó jelleget”*. Az EU Bíróság azonban rugalmasan alkalmazza a vonatkozó szempontrendszerrel kapcsolatos esetjogot, ezért nem kizárható eseti választott bírósági eljárások esetén sem az előzetes döntéshozatali mechanizmus igénybevételi lehetősége.

Hivatkozni kell az előző fejezetben már elemzett, elhatárolási szempontként is figyelembe veendő különbségre a mediációs eljárás egyik koncepciója, az ún. „*értékelő mediáció*” (*evaluation mediation*) és a választott bírósági eljárásban alkalmazott előzetes értékelés alapvető tartalmi különbségére. Amíg a közvetítői eljárásban

<sup>5</sup> Dr. Várnay Ernő–Dr. Papp Mónika [2010], 412–415. o.

<sup>6</sup> Uo.

<sup>7</sup> Lásd: C 54/96. sz. Dorsch Consult EBH, 1997, I–4961. o.



az értékelő megközelítés csak annyit jelent, hogy az aktuális jogi és ténybeli helyzet értékelésén keresztül kívánja a mediátor a feleket segíteni a jogvita kompromisszumos megoldásában, addig az eseti választott bírósági eljárásnak ebben az eljárási szakaszában *a választott bíró célja nem a felek közötti egyezség elősegítése, létrehozása, hanem az eljárás hatékonysága (megalapozottság, gyorsaság)* érdekében egy végleges prejudikációtól mentes ténybeli és jogi helyzet indokolással ellátott értékelése. Ennek indoka a választott bíróság álláspontjának részletes ismertetése, amelyből a felkészült jogi képviselők „kiolvashatják” az eljárás lehetséges kimenetelenek változatait és ehhez igazíthatják a további eljárási lépéseket. Nem keverendő össze a hazai Pp. 213. § (2)–(3) bek. „*közbenső ítélet*”, illetve „*részítélet*” szerepével sem, hiszen semmilyen kötelező jogkövetkezmény, még ideiglenes jelleggel, azaz a végleges ítélet meghozataláig nem fűződik az előzetes értékeléshez. Ezért az előzetes értékelés angolszász terminológiával „*non binding*”-nak, azaz nem kötelező erejűnek minősül.

Annak ellenére, hogy „egzotikumból” abszolút divattá vált az ezredfordulót követően Magyarországon a mediáció, sőt jogszabályi erőre is emelkedett (2002. évi LV. tv.), a mai napig adós a szakma egy olyan átfogó művel, amely felölelné a teljes ADR koncepciót. Ennek hiányában ugyanis kétségtelenül nehézséget okozhat a tanulmány olvasójának bizonyos kifejezések és elhatárolási kérdések megértése. Ilyen például az ún. „*mini-trial*” eljárás egyik eljárási szakaszának látszólagos hasonlósága, amely processzusról a hazai szakirodalomban korábban már publikáltam.<sup>8</sup>

A mini-trialnál csak nagyon távoli, jellegbeli hasonlósággal találkozhatunk, mégpedig olyan formában, hogy a mini-trial egy olyan vitarendezési eljárás, amelyben a konfliktusban érintett felek jogászaik közreműködésével ismertetik a jogvita lényegét (*presentation are made by attorneys for each party*) egy olyan speciális „panel” előtt, ami egy semleges, külső szakértőből (*neutral advisor*-nak vagy *mediator*-nak nevezik) és a felek legmagasabb szintű képviseleti joggal rendelkező és döntési hatáskörrel felhatalmazott első számú vezetőiből áll (*a panel consisting of a neutral advisor and high-level executives with settlement authority*). A „*presentation*”-t (a felek előadásait) követően a felek vezetői egy kétoldalú tárgyalás keretében (*negotiation*) közvetlenül próbálják meg rendezni a jogvitát. *Amennyiben a kétoldalú megbeszélések nem eredményesek*, a szakértő (*neutral adviser*) szóban ismerteti a felekkel, hogy saját meglátása szerint a rendelkezésre álló nyilatkozatok és bizonyítékok, jogi tényállás alapján milyenek a felek kilátásai egy rendes bírósági, illetve választott bírósági eljárás során.

Az ausztrál alternatív vitarendezési gyakorlatban, „The Building Disputes Tribunal of New South Wales (BDT) Australia” által a fogyasztói viták rendezésére vonatkozó „Consumer Claims Tribunal Act, 1987 [Section, 29 (1)] egyik rendelkezés

<sup>8</sup> Dr. Szigeti Zsolt [2000], 71–80. o.

zése távoli „rokonságot” mutat a PE-vel. E szerint „*Usually a Referee orally gives a decisions with reasons, at the end of hearing*”,<sup>9</sup> azaz gyakran az eljáró bíró a felek első meghallgatását követően indokolt szóbeli döntést hoz. Ebben az esetben a *felperesi kereseti kérelem és az alperesi védekező irat előterjesztését követő eljárási szakaszban vagyunk, mégpedig az eljáró bíró által kitűzött meghallgatás záró részében*. A PE-vel szemben ez a bírói aktus jogkövetkezménnyel járó döntés (decision) és nem értékelés (evaluation), másrészt szóban és nem írásban történik, harmadrészt az eljárás későbbi szakaszában, hiszen az előzetes értékelést követően kerül csak sor a szóbeli tárgyalás kitűzésére (amennyiben a felek az értékelés ismeretében ne kötnek egyezséget).

Az Amerikai Választott Bírói Szövetség (American Arbitration Association) építőipari jogviták (*in construction cases*) területén az ún. „standard track” eljárásokban, azaz az ötvenezer és egymillió dollár értékhatár közé eső ügyekben alkalmaz a PE-hez távoli hasonlóságot mutató megoldást. Ennek lényege, hogy a felek kérése alapján az eljárás során írásbeli véleményeket készít el az eljáró választott bíró („*written opinions upon the timely request of a party*”).<sup>10</sup> Ellentétben az előzetes értékelés már tárgyalt eljárási helyével és szerepével, az amerikai módszerben *a felek eljárás megindítását követő autonóm (de nem együttes) akaratától függ a bírói vélemények elkészítése*, ami akadályozhatja a hatékony jogvita-befejezést.

Nagyon érdekes elhatárolási szempontot rejt magában az angol választott bírósági törvény is.<sup>11</sup> Ennek ugyanis létezik egy olyan eljárási szakasza, amely azonosságot el nem érő, komoly analógiát jelenthet. A vonatkozó szabály szerint, *ha valamennyi érdekelt fél hozzájárul vagy az eljáró választott bírói tanács engedélyezi, a rendes bíróság a választott bírósági ítéletozatal előtt állást foglal az eljárás során felmerült jogkérdésben*. Az egyik fontos különbség az előzetes értékeléshez képest, hogy az „állásfoglalást” *a rendes bíróság és nem az eljáró tanács hozza*, amelynek *tartalma nem köti a választott bírót vagy választott bírákat*, hanem csak orientálja az eljárás résztvevőit, mire számíthatnak egy esetleges és kivételes jogorvoslati eljárásban. (Ugyanis az angol szabályozásban – a kontinentális jogi megoldásokhoz képest – az UNCITRAL mintatörvényben meghatározottakon kívül eső szerepet is játszanak a rendes bíróságok, azaz nemcsak *bizonyítási segítséget nyújt*, nemcsak *kizárási kérdésekben határoz*, nemcsak *érvénytelenítési keresetet bírál el*, hanem *az ügy érdeke vonatkozásában iránymutatási és felülbírálati joga van*.) A másik „*differencia specífica*” pedig az, hogy a hivatkozott, rendes bírósági előzetes állásfoglalás elsősorban jogkérdésre vonatkozik, tehát nem összességében értékeli a rendes bírósági bíró a meglévő bizonyítékokat és körülményeket és ezek jogi megítélését, hanem csak az adott ügy alapvető jogi jellegét, minősítését végzi el.

<sup>9</sup> *Odams–Higgins* [1996], 185. o.

<sup>10</sup> *Odams–Higgins* [1996], 224. o.

<sup>11</sup> *Dr. Kálmán György* [1997], 22–26. o.

## Összegzés

Célszerű lenne megfontolnia a hazai intézményes és eseti választott bíróságoknak a tanulmány tárgyát jelentő eljárési szakasz beiktatását a processzusokba, mert tapasztalatom szerint *a jogviták több mint felénél már nem szükséges a szóbeli tárgyalás kitűzése a választott bíró előzetes értékelését követően*, ugyanis a felek inkább az általuk létrehozott egyezség ítéletbe foglalását kérik a választott bíróságtól. Természetesen a nemzetközi gyakorlatban is szükséges lenne ennek meghonosítása, hiszen a rendes bírósági eljárásokkal szembeni egyik legnagyobb előnye az alternatív jogvitarendezés ezen formájának itthon és külföldön *a hatékonyság, amely szakszerűséget, gyorsaságot és költséghatékonyságot jelent*. A módszernek különös jelentősége lehet az építőipari, beruházási jogviták rendezésében, ahol köztudottan különösen hosszúak a rendes bírósági eljárások, és nem csak az igénybe vett szakértők tevékenysége miatt.

Ha ilyen kézenfekvő és hatékony ez a vizsgált módszer, akkor miért nem alkalmazzák a lehető legszélesebb körben az institutionális (ICC, WIPO, Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Állandó Választott Bíróság) és az ad hoc választott bíróságok? A kérdést csak az érintettek tudnák megválaszolni, de a jelen tanulmány szerzőjeként csak feltételezéseim vannak. Véleményem szerint talán „félnek” attól a munkatehertöbblettől, amelyet az előzetes értékelés elkészítése kívánna meg minden egyes eljárásban, valamint presztízsszempontról fontosabb számukra az eljárások minden szakaszának végigvitele, mint egy olyan eljárési „csomópont” beillesztése, amely – más rendelkezésekkel együtt – a még gyorsabb jogvitarendezést szolgálja. Főleg a már jelentős adminisztrációs szervezettel rendelkező intézményes választott bíróságok esetén a hagyományos eljárési rendhez való tradicionális ragaszkodás nem teszi lehetővé az ilyen jellegű változtatásokat, ugyanis hiányzik a kellő rugalmasság az eljárési szabályok átfogó változtatásához. Az előzetes értékelés módszere véleményem szerint alapjaiban változtathatja meg a választott bírósági eljárások jellegét, mert ezek kezdő szakaszába beépített bírói aktusként a felek egy *végleges prejudikációtól mentes*, ténybeli és jogi indokolással ellátott, bár nem kötelező erejű dokumentum alapján mérlegelhetik további perbeli esélyeiket. A PE könnyen adaptálható a *kontinentális* és a *common law* jogrendszerben egyaránt, mert mind eljárásjogi, mind pedig anyagi jogi vonatkozásban kompatibilis. Az ajánlott eljárési módszer szektorsemleges, pénzügyi területen éppúgy használható, mint ipari vagy más szolgáltató, illetve mezőgazdasági feldolgozó tevékenységgel kapcsolatos jogvitákban. Kikötése *ÁSZF formájában különösen javasolt*.

### Felhasznált irodalom

- Dr. Bánrévy Gábor* [1993]: A külkereskedelmi nemzetközi megállapodások és szokványok gyűjteménye. Napra-forgó Hírlapkiadó, Budapest.
- Dr. Burián László* [1996]: A lex mercatoria alkalmazása a nemzetközi kereskedelmi jogvitákban. *Magyar Jog*, 8. sz., 490–501. o.
- Csehi Zoltán* [1995]: A nemzetközi kereskedelmi választott bíróság eljárására alkalmazandó szabályok meghatározása. *Magyar Jog*, 7. sz., 431–442. o.
- Dobson, P.* [1997]: *Charlesworth's Business Law*. Sweet & Maxwell, London.
- Goldberg, S. B. – Sande, F. E. A. – Rogers, N. H.* [1999]: *Dispute Resolution: Negotiation, Mediation and Other Process*. Third Edition. Aspen Law & Business, a Division of Aspen Publishers, New York.
- Dr. Kálmán György* [1997]: Az új angol választott bírósági törvény. *Gazdaság és Jog*, 5. sz., 22–26. o.
- Mackie, K. – Miles, D. – Marsh, W.* [1995]: *Commercial Dispute Resolution: An Practice Guide*. Butterworths, London, Dublin, Edinburgh.
- Moore, C. W.* [1996]: *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict*. Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Morse, G. – Marshall, E. A. – Morris, R. – Crabb, L.* [1999]: *Charlesworth & Morse: Company Law*. Sweet & Maxwell, London.
- Morrison, A. B.* [1998]: *Fundamentals of American Law*. New York University School of Law, Oxford University Press, New York.
- Odams, A. M. – Higgins, J.* [1996]: *Commercial Dispute Resolution*. Costruction Law Press, London.
- Dr. Szigeti Zsolt* [2000]: A mini-trial eljárás mint az üzleti jogviták egyik peren kívüli rendezési módja. *Külgazdaság*, Jogi melléklet, 6. sz., 71–80. o.
- Dr. Szigeti Zsolt* [2004]: A nemzetközi kereskedelmi választott bírósághoz néhány karakterizáló sajátossága a Common Law és a kontinentális jogrendszerben. Letölthető: [www.rsl.sze.hu/~pmark/pulikacio/Netware/szietizs.doc](http://www.rsl.sze.hu/~pmark/pulikacio/Netware/szietizs.doc)2004.11.13.
- Dr. Várnay Ernő – Dr. Papp Mónika* [2010]: *Az Európai Unió joga*. Complex Kiadó, Budapest.
- Willes, J. A.* [1990]: *Canadian Business Law, Principles Cases*. McGraw-Hill Ryerson Limited, Toronto.

### Felhasznált külső választott bírósági szabályzatok és jogi hivatkozások

1. Budapesti Ügyvédi Kamara Eseti Választott Bíraskodási Mintaszabályzata. Letölthető: [www.bpugyvedikamara.hu](http://www.bpugyvedikamara.hu)
2. 2012 Rules of Arbitration ICC. Letölthető: [www.iccwbo.org/court/arbitration](http://www.iccwbo.org/court/arbitration)
3. Internet Szolgáltatók Tanácsa által támogatott eseti választott bírósági eljárási mintaszabályzat. Letölthető: [www.domain.hu/vb/dokumentumok/vb-esz.ht](http://www.domain.hu/vb/dokumentumok/vb-esz.ht).
4. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Állandó Választott Bíróság Eljárási Szabályzata [2011]. Letölthető: [www.mkik.hu/index.php?id=51](http://www.mkik.hu/index.php?id=51)
5. WIPO Arbitration Rules. Letölthető: [www.wipo.int/amc/en/arbitration/rules/index.html](http://www.wipo.int/amc/en/arbitration/rules/index.html)
6. Kúria (Legfelsőbb Bíróság): EBH, 2007. 1624. és EBH, 2003. 875.

# ÚJ KÖNYVEK

## Fiona Macmillan: WTO and the Environment

Sweet & Maxwell, London, 2001, 368 o.

A nemzetközi kereskedelem és a környezetvédelem konfliktusának kérdése már a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) megalapítását megelőzően is a szakmai érdeklődés középpontjában állt. A GATT 1947 eredeti szabályozása is tartalmazott olyan szabályokat – e tekintetben elsősorban a XX. cikk b) és g) pontokra kell utalni –, amelyek alkalmazása a kereskedelmi forgalom környezeti hatásainak mérlegelését is szükségessé tette. Az 1960–70-es években a nemzetközi szintű környezetvédelmi törekvésekkel párhuzamosan a GATT keretei között<sup>1</sup> is napirendre került a téma, azonban a környezetvédelmi szempontokat meghatározó jelleggel a kereskedelem korlátjaként értelmezték.<sup>2</sup> E kérdések felértékelődésének igazi időszaka a 90-es évek, melynek első felében több olyan – végül e tekintetben sikertelennek minősíthető – vitarendezési eljárás indult, melyeknek tétje a kereskedelmet korlátozó, környezetvédelmi célú intézkedések megengedhetősége volt. Az 1994-es reform pedig közvetlenül multilaterális szerződési szintre emelte a témakört, minthogy a WTO-egyezmény<sup>3</sup> preambulumban a fenntarthatóság fogalma is megjelent.

<sup>1</sup> A szerződő felek 1971-ben megalapították ugyan a Környezetvédelmi Intézkedések és Nemzetközi Kereskedelem Csoportját (EMIT – Group on Environmental Measures and International Trade), de az intézmény szerepe formálisnak volt tekinthető, a 90-es évek elejéig nem ülésezett.

<sup>2</sup> Ennek a szellemiségében készített a GATT Titkárság az ENSZ 1972-es stockholmi környezetvédelmi konferenciájára egy tanulmányt, amely az államok környezetvédelmi célú intézkedéseinek kereskedelmet gátló hatásait elemezte, de példaként említhető a tokiói fordulón a kereskedelem technikai akadályai (TBT) tárgyában elfogadott egyezmény is, amely első alkalommal tartalmazott GATT-dokumentumban kifejezett utalást a környezetre.

<sup>3</sup> A Kereskedelmi Világszervezet létrehozó marrákési egyezmény első preambulumbekszelése: „[...] kereskedelmi és gazdasági törekvések terén kapcsolataikat az életszínvonal emelése, a teljes foglalkoztatottság és a reáljövedelem és valós kereslet nagy és kitartóan növekvő volumenének biztosítása, az áruk és szolgáltatások előállításának és kereskedelmének növelése érdekében kell alakítaniuk, miközben lehetővé teszik a világ erőforrásainak optimális használatát, összhangban a fenntartható fejlődés céljával, kívánva mind a környezet védelmét és megóvását, mind az ezt szolgáló eszközök erősítését oly módon, amely megfelel igényeiknek és aggályaiknak a gazdasági fejlődés különböző szintjein [...]”. Lásd: 1998. évi IX. törvény az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó marrákési egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről.

Ebben a felfelé ívelő időszakban keletkezett *Fiona Macmillan* kötete, amely a nemzetközi kereskedelem környezeti összefüggéseit a WTO viszonyában foglalja össze. A kötet koncepciója alapvetően nem a WTO-normák logikájához és releváns tevékenységéhez igazodik, hanem a leglényegesebb rész kérdések centrumba helyezésével az egyes problémákat komplex módon járja körbe.

A bevezető fejezet („*I. Trade and the Environment*”) a kereskedelem és környezetvédelem konfliktusának elméleti háttérét vázolja fel és az ezzel összefüggő főbb előfeltevéseket, paradigmákat kritikai szemszögből mutatja be. A WTO szempontjából a preambulum rendelkezéseinek elméleti háttere emelhető ki. *Macmillan* idézi a preambulum szövegét, mely alapján jól látható, hogy az a környezetvédelmi szempontok figyelembevételét hangsúlyozottan csak a gazdasági fejlődés különböző szintjeinek megfelelő módon tartja szükségesnek. Ennek háttérét a közgazdasági irodalomban paradigmának számító Kuznets-görbe (EKC – Environmental Kuznets Curve) mögötti elmélet adja. Az EKC előfeltevése, hogy a gazdasági fejlődés szintjének növekedésével párhuzamosan növekszik a környezet minőségének romlása, azonban egy ponton túl a tendencia megfordul, és ezt követően a fejlődés már a környezeti terhelés, degradáció csökkenését vonja maga után. Az előfeltevés mögött tehát az áll, hogy a fejlettség bizonyos szintjén túl már elérhetőek azok a modern technológiák, amelyek pl. nem igénylik az erőforrások intenzív kiaknázását, a környezetet kímélő eljárásokra épülnek, vagy egyenesen a környezet minőségének javításához járulnak hozzá. Némileg leegyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy ebben az értelmezésben a környezetvédelem olyan „luxus”, amelyet csak a gazdag, fejlett államok engedhetnek meg maguknak. A fejlődő országok irányában pedig azt az üzenetet közvetíti, hogy a környezet teljes kiaknázásával együtt járó fejlődést érdemes választani, mert az elmélet értelmében a görbe fordulópontját követően a környezet állapotának javulása várható. A szerző ezen összefüggés elemzésével voltaképpen ahhoz járul hozzá, hogy az olvasóban a kötet kiindulópontjaként a következő kérdés fogalmazódjon meg: a kereskedelem fejlesztése, volumenének növelése és az e mögött meghúzódó liberalizáció hosszú távon valóban a környezeti szempontok érdekében áll-e? Ha ugyanis a Kuznets-görbe helytálló, akkor a kereskedelem fejlesztésének valóban célnak kell lennie, hiszen ez nagyban hozzájárulhat a feltörekvő államok gyarapodásához, amely idővel a környezet állapotának javulásához fog elvezetni.

A szerző a bevezető fejezetben kritikai élel elemzi az elméletet számos példán keresztül, és óv attól, hogy általánosításokra alapozva magyarázzuk a kereskedelem és környezet alapviszonyát, ennek keretében utal a mezőgazdaság szerepére, illetve a kereskedelem és biológiai sokféleség összefüggéseire. Osztva a szerző ezen álláspontját, valóban számos olyan kétellyel kell szembenézni, amely nehezen teszi igazolhatóvá a Kuznets-elmélet alkalmazhatóságát a kereskedelem és környezetvédelem alapviszonyaiban. A mélyebb elemzés nélkül utalni kell arra, hogy pl. a tapasztalat szerint a környezethasználat bizonyos formái éppen a gazdagabb életformákkal

együtt terjednek el (pl. amiatt, mert a fogyasztás növekszik, az élelmiszer-termelés átalakul stb.), illetve pl. a hulladékgazdálkodás problémái a gazdag jóléti, fogyasztói társadalmakban – a lekorlátozott termékciklusok miatt – komoly problémákat okoznak ma is. De összességében nézve eleve az is kérdéses, hogy a Kuznets-görbe fordulópontja egyéb, gazdaságon túli feltételek, pl. társadalmi, politikai okoktól függetlenül, pusztán a jólét növekedésének eredményeként is bekövetkezik-e (lásd pl. a fejlett USA helyzetét az üvegházhatású gázok kibocsátása szempontjából). A Kuznets-elmélet mögötti leglényegesebb hiba, hogy az csak az ún. gyenge fenntarthatósággal egyeztethető össze, amely viszont ma már nem tekinthető szilárd elméletnek. Most csak erősen leegyszerűsítve: a gyenge fenntarthatóság elméletének lényege, hogy egymással helyettesíthetőnek feltételezi a gazdasági, a humán és a környezeti erőforrásokat, következésképpen az egyes erőforrások „egymás rovására” is gyarapíthatók akár. Ennek értelmében fenntartható az a fejlődés, amely a környezet kiaknázásával, degradálásával párhuzamosan más erőforrások (pl. pénz, tőke, immateriális javak stb.) erősítéséhez járul hozzá. E szemlélet viszont elsiklik a felett a tény felett, hogy a környezeti javak egy része csak korlátozottan vagy egyáltalán nem helyettesíthető, illetve nem számol az ún. ökoszisztéma szolgáltatások szerepével, ez utóbbi és az emberi jólét közvetlen összefüggései ma már széles körben elfogadottnak tekinthetők (pl. szennyezéstől mentes élelmiszerek, tiszta víz, talajképződés stb.).

A kötet második fejezete megvizsgálja, hogy a környezetvédelem és környezeti szempontok milyen intézményi keretek között jelennek meg és milyen szerepet játszanak a WTO működésében („2. *The WTO System*”). A szerző abból indul ki, hogy egy nemzetközi kereskedelmi szervezeten belül a környezeti szempontok jelentősége négy kérdéskör vizsgálata alapján mérhető le. Egyrészt vizsgálandó az egészségvédelemmel, biztonsággal és környezetvédelemmel összefüggő helyi, tagállami előírások megítélése; másrészt az extraterritoriális hatású, környezetvédelmi célú intézkedések helyzete (pl. környezetszennyező gyártástechnológiával előállított termékek behozatalának tilalma); valamint a határokon átnyúló hatásokkal szembeni fellépés érdekében kifejtett nemzetközi kooperáció minősége; végül a kereskedelem és környezetvédelem konfliktusával összefüggő intézményes megoldások. *Macmillan* utal arra (12. o.), hogy e tényezők közül az utolsó előtti – a határokon átnyúló hatásokkal szembeni fellépés – az, amely a WTO tevékenysége során nem értékelhető, azonban a többi szempont az eddigi tevékenysége alapján mérhetőnek tűnik. A fejezet további szakaszában bemutatja az intézményrendszert, ennek keretében ismerteti a WTO Kereskedelem és Környezetvédelem Bizottságának szerepét, majd elemzi a vitarendezési mechanizmus jelentőségét ezen a területen. Ez utóbbi tekintetében kritikaként fogalmazza meg, hogy az eljáró panelek és a Fellebbezési Testület a környezetvédelmet érintő ügyekben vonakodik külső szakvélemények – *amicus curiae* – befogadására, miközben erre a vitarendezési eljárás szabályai kifejezetten lehetőséget adnak. Szintén problematikusnak tartja, hogy a vitarendezési

zési eljárásokban környezeti szempontok megítélésekor tartózkodnak a tudományos bizonyítékok értékelésétől.

Ezt követően a GATT-WTO releváns szabályozásának bemutatását adja. Részletesen elemzi a GATT XX. cikkét, alkalmazásának kereteit. A GATT XX. cikk b) pontja az emberi, állati, illetve növényi élet vagy egészség érdekében tesz kimenthetővé tagállami intézkedéseket. Emellett környezeti szempontok esetében releváns lehet a GATT XX. cikk g) pontja is, amely a kimeríthető természeti erőforrások megőrzése céljából engedi korlátozó intézkedés bevezetését. Megjegyezhető, hogy a kötet nem utal egy közvetett lehetőségre, amely az irodalom alapján szintén szolgálhat környezeti érdeket. A GATT XX. cikk a) pontja alapján a tagállamok a közérkölc védelméhez szükséges intézkedéseket vezethetnek be, és még ha e kivétel alkalmazhatósága csak szűk körben képzelhető is el,<sup>4</sup> akár pl. bizonyos halászati, vadászati módszerek, állatjóléti szempontok megítélésekor hivatkozási alapot adhat. Nem tagadható azonban, hogy e klauzula alkalmazása körül jelenleg még sok a bizonytalanság, gyakorlati tapasztalat eleddig minimálisnak tekinthető.<sup>5</sup> A GATT szabályok mellett a szerző áttekintést ad a TRIPs-, SPS-, TBT-, GATS-egyezmények, valamint a támogatásokról szóló megállapodás rendelkezéseiről, melyek a környezeti, környezetvédelmi szempontok mérlegelése során lényeges szerepet játszhatnak. A fejezet záró szakaszában jelzi, hogy kérdéses az előzőekben tárgyalt GATT-WTO-normák viszonya a multilaterális nemzetközi egyezményekhez. Teoretikusan a *lex posterior derogat legi priori* elve alapján a konfliktus feloldható lenne, de ez egyben nem jelentené azt, hogy minden 1994 után kötött környezetvédelmi egyezmény a vitarendezési eljárásban automatikusan megelőzné a nemzetközi kereskedelmi jogot. *Macmillan* szerint jelenleg általánosan nem is írható le a két rezsim közötti viszonyrendszer, ezért egyedileg – adott környezetvédelmi egyezménytől függően – tárható fel az adott egyezmény és a GATT-WTO-normák viszonya (42. o.).

A kötet harmadik fejezete egyfajta exkurzusnak is tekinthető, pontosabban ez a fejezet emeli át a kötet témáit a WTO horizontjánál lényegesen szélesebb kontextusba („3. *The Institutional Landscape of Environmental Policy*”). A fejezet közel harminc olyan nemzetközi szervezetet és kormányközi intézményt (pl. COP/CBD, UNCTAD, OECD, WIPO stb.), civil szervezeteket (GAIA Foundation, WWF, Greenpeace stb.) és különböző gazdasági szakmai szervezeteket, szövetségeket (ICC stb.) sorakoztat fel, amelyek tevékenysége a WTO működését is érinti. Ezáltal az egyes alfejezetek szervezetenként részletesen bemutatják, hogy az adott aktor tevékenysége során hogyan viszonyul a Kereskedelmi Világszervezethez, vagy példának okáért

<sup>4</sup> Alapvetően azért, mert a közérkölc fogalma nem határozható meg objektív kritériumokkal, annak sajátosságai államonként változhatnak.

<sup>5</sup> Lásd a fókatermékek tilalmával kapcsolatos, még folyamatban lévő vitát, melyben az Európai Unió érvelésében a GATT XX. cikk a) pontja is szerepet játszik, lásd: *European Communities – Norway DS401. Measures Prohibiting the Importation and Marketing of Seal Products*.



felfedezhető-k-e konfliktusok a szervezet céljai stb. és a WTO tevékenysége között. A fejezet igazából komolyabb következtetések levonásához nem vezet el, viszont informatív értéke mindenképpen kiemelkedő.

A kötet következő fejezete („4. *GATT and the Protection of Environment*”) tartalmilag inkább az előzőekben bemutatott 2. fejezet folytatásának, kiegészítésének tekinthető. Ebben a szakaszban Macmillan részletekig menően bemutatja a GATT vonatkozó szabályainak gyakorlatát, így átfogó képet ad arról, hogy a tagállamok milyen módon képesek kereskedelmet korlátozó környezetvédelmi intézkedéseket elfogadtatni. A témakör legfontosabb vitarendezési eseteit elemzi, ennek keretében bemutatja a „*Delfin*” I- és II-ügyeket,<sup>67</sup> valamint az „*Gépjárműadó*”-<sup>8</sup>, az „*Üzemanyag*”-<sup>9</sup> és „*Tengeri teknős*”-eseteket.<sup>10</sup> A fejezet záró szakasza összefoglalja az egyes ügyek következtetéseit, ezen esetek tükrében megjelenik újból a GATT XX. cikk, a GATT és a nemzetközi környezetvédelmi egyezmények konfliktusának kérdése, valamint a szerző összegzi az ökocímkezés problémáját a TBT- és az SPS-egyezmények alapján.

Míg a kötet eddigi fejezeteiben tárgyalt kérdések a kereskedelem és környezetvédelem általános összefüggéseire irányultak, a következő fejezetek egy különös részzakaszban is felfoghatók, melyben négy speciális témát fejt ki a szerző. Ennek sorában elsőként a biológiai sokféleség nemzetközi kereskedelmi jogi dimenzióját („5. *Access to Genetic Resources and Traditional Knowledge*”) ismerteti. A fejezet fókuszpontja a TRIPS-egyezményre esik, ennek háttere, hogy a hagyományos tudáshoz, így a növényekhez és állatokhoz mint genetikai forrásokhoz való hozzáférés szinte felbecsülhetetlen jelentőséggel bír. Ennek szellemi tulajdonjogokkal összefüggő kérdései számos vitát indukáltak többnyire a növényfajta-védelem területén.<sup>11</sup> A következő fejezet nem kevésbé érdekes témát, a biotechnológia kereskedelmi vonatkozásait elemzi („6. *Biotechnology and Trade*”). A GMO termékek forgalmának kereteit komplexen mutatja be a szerző, így a WTO szerepén túlmenően az egyéb forrásokra is kitér (pl. Cartagena jegyzőkönyv stb.). A speciális kérdéseket, konfliktusokat

<sup>6</sup> *US – Restrictions on Imports of Tuna*. Panel Report. DS21/R A jelentés még a GATT 1947 hatálya alatt készült, és nem lett a GATT Tanács elé utalva, így formálisan nem fogadták el.

<sup>7</sup> *US – Restrictions on Imports of Tuna*. Panel Report. DS29/R (16 June 1994)

<sup>8</sup> *US – Taxes on Automobiles*. Panel Report DS31/R. (11 October 1994)

<sup>9</sup> *US - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline*. Appellate Body Report. WT/DS2/AB/R (29 April 1996) 17. o.

<sup>10</sup> *US – Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products*. Appellate Body Report, AB-1998-4, WT/DS58/AB/R.

<sup>11</sup> Csak kiegészítésként – és egyben illusztrációként – utalhatunk az Enola-esetre, amelyben amerikai vállalkozás Mexikóból importált tradicionális fajtájú babokból a sárga színűeket szelektálta, és erre az Egyesült Államokban szabadalmat, illetve növényfajta-oltalmat kapott. A fajtaoltalom végérvényesen kizárta e tradicionális mexikói bab behozatalát az USA-ba. Az esetet a hazai irodalom is említi, lásd: Kovács Krisztina: Biodiverzitás, genetikai források, hagyományos tudás és szellemi tulajdon. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*, 2002. 10. szám.

tusokat elemző szakaszban a soron következő hetedik fejezet a környezetvédelem és szolgáltatáskereskedelem összefüggését tekinti át („7. *Trade in Environmental Services*”). Végül a nyolcadik fejezet célja annak bemutatása („8. *The Environment and the Regulation of Multinational Enterprises*”), hogy a vállalatok tevékenységének környezeti aspektusai, környezetvédelmi felelősségvállalása milyen kapcsolatba hozható a nemzetközi kereskedelmi szabályozással, így példának okáért a szerző vizsgálja, hogy az ISO 14001-es szabvány képezheti-e az államok közötti kereskedelem technikai akadályát a WTO-normák értelmében.

A monográfia záró fejezete („9. *The Future*”) egyrészt összegzi, hogy az egyes államok, nemzetközi szervezetek, nem kormányközi intézmények és a gazdaság szereplői milyen módon jelenítik meg egyre hangsúlyosabban a környezeti szempontokat a kereskedelmi tevékenység során, valamint hogy ebben a tekintetben a WTO milyen szerepet játszik. A WTO eddigi tevékenységét tömören összefoglalva kijelenthető: mind a mai napig a legmeghatározóbb szempont, hogy a Kereskedelmi Világszervezet az aktuális – környezeti érdekek konfliktusát is magában foglaló – vitáknál kizárólag a nemzetközi kereskedelmi jog szabályaira és elveire támaszkodik. Következésképpen a jelenlegi helyzetet egyfajta „rendszerbeli diszharmónia” jellemzi (266. o.), amely nem alkalmas arra, hogy a ma már nemzetközi egyezmények szintjén is jelen lévő környezetvédelmi tényezőket a kereskedelmi tevékenység hatásainak mérlegelése során tekintetbe vegyék. *Macmillan* arra a következtetésre jut – mások elképzelésével összhangban –, hogy e „diszharmóniát” egy „Környezetvédelmi Világszervezet” megalakítása oldhatná fel. Zárásképpen azonban megjegyzi, hogy egy újraformált, ilyen módon a környezetvédelmi szempontokat intézményesen is magában foglaló intézményi rendszer rövid távon nem tekinthető reális elképzelésnek (274. o.).

Annak ellenére, hogy *Macmillan* monográfiája már több mint egy évtizede született, ez a pesszimista végkövetkeztetés még ma is valószínűnek tűnik. Az elmúlt évtized lényeges változást nem hozott, a nemzetközi együttműködés fókuszából jelenleg kiesni látszik e terület, és talán még a szakirodalom, tudomány figyelme is kisebb, mint tíz évvel ezelőtt. Nem indokolja azonban ezt a téma jelentősége, amely továbbra is kiemelkedő, hiszen a nemzetközi kereskedelem környezeti hatásainak problémái nem szűntek meg, sőt, inkább súlyosabbá váltak. Így a téma kutatásához *Macmillan* kötete továbbra is hasznos alaplóműként járulhat hozzá és ajánlható mindazoknak, aki a nemzetközi kereskedelmi jog környezetvédelmi szempontjait vizsgálják.

**Horváthy Balázs**

---

*Horváthy Balázs*, egyetemi docens (Széchenyi István Egyetem, Győr), tudományos munkatárs (MTA Jogtudományi Intézete, Budapest). E-mail cím: horvb@sze.hu

## Abstracts of the Articles

### **The role of preliminary evaluation (PE) in the course of ad hoc arbitration proceedings** ZSOLT SZIGETI

This study attempts to define and describe a procedural method for ad hoc arbitration proceedings, which has already been tested by the author in practice, but has not yet been dogmatically defined in respective professional literature, and which aims to increase effectiveness relying on flexible UNCITRAL guideline rules, as well as applicable domestic legal regulations and the „Model Rules” of ad hoc arbitral tribunals. For this purpose the concept and methodology of „preliminary evaluation” (PE) was created, and its place in the Alternative Dispute Resolution (ADR) system, as well as its differentiation from similar types of procedural methods defined. The method supports the establishment in the early stages of more comprehensive factual and legal justification for the potential outcomes of dispute settlement, which, in turn, may shorten the decision making mechanism.

## **Tisztelt (jövendő) Szerzőink!**

**Kérjük, hogy kézírataikat a következőket szem előtt tartva nyújtsák be!**

Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 ív (40 000 leütés szóközzel), ettől  $\pm 30$  százaléknál jobban lehetőleg ne térjenek el. (A cikk méretét a Word for Windows programokban a Fájl/Adatlap/Statistika mezőben lehet ellenőrizni.)

A cikkek elé minden esetben a tanulmány főbb állításait tartalmazó (körülbelül 800–1000 karakteres) összefoglalót kérünk. (Angolul is, a cikk címét is beleértve.)

Az összefoglalóhoz tartozó csillagos lábjegyzet tartalmazza a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és a köszönetnyilvánításokat. Utána következik a szerző foglalkozása (esetleg beosztása, munkahelye és e-mail címe).

Az összefoglalót követően kérjük megjelölni a tanulmány jel-kódját. Az alábbi internetcímről kell kikeresni a JEL-kódot:

**<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html#z1head>**

A tanulmány végén szerepel az irodalomjegyzék, a hivatkozott szerzők teljes nevével (külföldiek esetében elég a keresztnév monogramja), a megjelenés évszámával, a mű pontos címével, kiadójával, kiadási helyével, illetve a folyóirat pontos címével, évszámával, kötetszámával, a megjelenés hónapjával és oldalszámmal.

A szövegben elegendő a vezetéknevvvel, évszámmal és oldalszámmal hivatkozni. Szó szerinti hivatkozás esetében az oldalszám feltüntetése elengedhetetlen.

Az irodalomjegyzék formája a következő: *Porter, M.* [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York. • Illetve: *Hunya Gábor – Sass Magdolna* [2006]: *Nyer-e Magyarország a termelési helyezéssel? Külgazdaság*, L. évf., 2. szám, 33–53. o.

Kérjük, hogy a táblázatokat és az ábrákat folyamatosan számozzák végig a cikk egészén (vagyis a sorszámozás az új alfejezetekben és alpontokban ne kezdődjön újra).

Minden táblázathoz és ábrához címet kérünk. A táblázatokban szereplő mennyiségi értékek mértékegységét fel kell tüntetni. A táblázatokat a Word program táblázatszerkesztőjével kérjük elkészíteni. Az ábrához háttérfájl (lehetőleg Excelben) kérünk mellékelni.

A táblázatbeli és ábrabeli megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázat, illetve az ábra alatt helyezték el.

A képleteket a jobb oldalon, zárójelben, folyamatosan kérjük számozni (tehát az egyes alfejezetekben ne kezdődjön újra a számozás).

A cikkeket e-mailen, floppy vagy CD-n kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumú változatban.

Köszönettel:

A *Külgazdaság* szerkesztősége

1112 Bp., Budaörsi út 45. • Tel.: 309-2642, 309-2695 • E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)