

# MŰHELYTANULMÁNYOK

---

**BARTÓK ISTVÁN (szerk.)**

## **A GAZDASÁGPOLITIKA ALPROJEKT ZÁRÓTANULMÁNYA**

*- műhelytanulmány -*

**A tanulmánysorozat**

# **Z12.**

**kötete**

**Tartalomjegyzék**

---

**BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM**

**Vállalatgazdaságtan tanszék**

1053 Budapest, Veres Pálné u. 36., Tel./Fax: 118-3037

<b>1. A gazdaságpolitika alprojekt céljai és kapcsolódása a Versenyben a világgal kutatási programhoz .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Alkalmazott módszerek .....</b>	<b>7</b>
2.1. A "VER96" adatbázis illeszkedésvizsgálata és súlyozása .....	7
2.2. A "Cég96" vizsgálat jellemzői .....	9
<b>3. Gazdaságpolitika az átmenetben .....</b>	<b>11</b>
3.1. Nemzetgazdaságok - gazdaságpolitikai filozófiák .....	12
3.1.1. A világ gazdasági folyamatok hatása .....	13
3.1.2. Az átmenet Kelet-Európában és Magyarországon .....	13
3.1.3. A makrogazdasági egyensúly és a reálgazdaság kapcsolatáról .....	15
3.1.4. Növekedés: álom, vagy valóság? .....	16
3.2. Fellendülés, beruházások .....	18
3.2.1. Költségvetési egyensúly .....	18
3.2.2. Az infláció és az aggregált kínálat .....	21
3.2.3. Monetáris politikai összefüggések .....	22
3.3. Sztruktúrapolitika és regionális politika .....	24
3.3.1. A gazdasági modernizáció mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja .....	24
3.3.2. A pozicionálás mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja .....	26
3.3.3. Válságkezelés mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja .....	28
<b>4. A versenyszabályozás hatása a versenyképességre .....</b>	<b>34</b>
4.1. A piac és a versenyt meghatározó struktúrális tényezők .....	34
4.1.1. A piaci formák és a verseny hiányából származó társadalmi veszteségek .....	37
4.1.2. A versenypolitika .....	39
4.1.3. A versenyt meghatározó tényezőkre ható más politikák és azok kapcsolata a versenypolitikával .....	45
<b>5. A magyar versenyszabályozás áttekintése .....</b>	<b>46</b>
5.1. Általános jellemzők, elvek .....	47
5.2. Fúziók, megállapodások, erőfölénnyel való visszaélés .....	49
5.3. Intézményrendszer, működés és aktivitás .....	51
<b>6. A versenyre ható egyéb kormányzati politikák .....</b>	<b>52</b>
6.1. A kereskedelempolitika .....	52
6.2. A szabályozások .....	52
6.2.1. Villamosenergia .....	53
6.2.2. Gázszektor .....	54
6.2.3. Távközlés .....	55
<b>7. A privatizáció .....</b>	<b>55</b>
7.1. A magyar privatizáció történeti áttekintése .....	57
7.1.1. I. Szakasz- A spontán privatizáció (1988-1990) .....	57
7.1.2. II. Szakasz- A koncepciótlanság időszaka (1990-1992) .....	59
7.1.3. III. Szakasz- A kedvezményes privatizáció időszaka (1993-94) .....	64
7.1.4. IV. Szakasz- A gyors befejezés kísérlete (1995-97) .....	70
7.2. A privatizáció versenyszempontú értékelése .....	73
7.2.1. Az érintett piac nagyobb méretű, mint Magyarország .....	74
7.2.2. Az érintett piac azonos vagy kisebb méretű, mint Magyarország .....	75
7.2.3. Adminisztratív és természetes monopóliumok .....	76

<b>8. A magyar versenyszabályozás értékelése.....</b>	<b>78</b>
8.1. <i>A célok</i> .....	78
8.1.1. A deklarációk.....	79
8.1.2. A szabályozás struktúrája.....	80
8.2. <i>Az erély és a hatásosság</i> .....	82
8.2.1. A szankciók.....	82
8.2.2. Függetlenség és aktivitás.....	84
8.3. <i>A határok és a kivételek</i> .....	84
8.4. <i>A szerep és a jelentőség</i> .....	86
<b>9. A vállalatok adózási magatartása.....</b>	<b>89</b>
9.1.1. A megkérdozett vállalkozások főbb jellemzői.....	89
9.2. <i>A cégek helyzete és kilátásai</i> .....	90
9.3. <i>Az adórendszerrel kapcsolatos ismeretek, vélemények, attitűdök</i> .....	94
9.3.1. Társasági adó.....	94
9.3.2. Áfa.....	96
9.3.3. Szja.....	96
9.4. <i>Piaci kapcsolatok és az adórendszer megítélése</i> .....	96
9.5. <i>A Ver96 vizsgálat tapasztalatai</i> .....	103
9.5.1. Az egyes adófajták megítélése a cég versenyképessége szempontjából.....	103
9.5.2. A fizetési fegyelem megszegése.....	104
9.5.3. A belső árak alkalmazása.....	106
<b>10. A kutatás főbb eredményei.....</b>	<b>107</b>
10.1. <i>Versenyképesség, verseny, versenyszabályozás</i> .....	107
10.2. <i>Adó és adó jellegű elvonások</i> .....	110
<b>11. A kutatás közreműködői.....</b>	<b>112</b>
<b>12. A kutatás során készített tanulmányok.....</b>	<b>113</b>
<b>13. Irodalom.....</b>	<b>115</b>

## Ábrajegyzék

1. ábra: A Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell.....	35
2. ábra: A piaci szerkezet és a belépési korlátok együttes hatása a viselkedésre és a versenyre .....	37
3. ábra: Néhány Piacforma.....	37
4. ábra: A monopólium árképzése és a holtteher veszteség.....	38
5. ábra: A versenypolitika és a Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell .....	42
6. ábra.....	105
A cégek megoszlása a köztartozások mint finanszírozási forrásnak az összes finanszírozási forráson belüli aránya szerint.....	105

## Táblajegyzék

1. táblázat.....	11
A kiválasztott sokaság és a megkérdezett minta megoszlása létszámcsoportok és gazdasági ág szerint.....	11
2. táblázat: A privatizációs szervezetek privatizációs bevételeinek alakulása (milliárd forint).....	68
3. táblázat: A stratégiai szövetségek formája .....	86
4. táblázat: A legerősebb versenytárs a belföldi piacon .....	87
5. táblázat: A három legnagyobb versenytárs piaci részesedése.....	87
6. táblázat: Hány vállalat realizálja a teljes piac forgalmát .....	88
7. táblázat.....	90
A különböző tulajdonosi típusok megoszlása a jegyzett tőkén belül a megkérdezett cégeknél* .....	90
8. táblázat.....	91
A foglalkoztatotti létszám alakulása a megkérdezett vállalkozások mintájában* .....	91
9. táblázat.....	94
Elfogadható legmagasabb társasági adókulcs, % .....	94
10. táblázat.....	96
Áfa-kulcsok kívánatosnak tartott száma.....	96
11. táblázat.....	96
A dolgozók adókötelezettségének csökkentése.....	96
12. táblázat.....	99
A cégek megoszlása az üzleti partnerek (eladók) típusa szerint* .....	99
13. táblázat.....	100
A cégek megoszlása az üzleti partnerek (vevők) típusa szerint <sup>1</sup> .....	100
14. táblázat.....	102
Az adózási szabályokkal és az APEH működésével kapcsolatos vélemények (%) .....	102
15. táblázat Az egyes adófajták befolyása a cég külpiaci versenyképességére.....	103
16. táblázat A köztartozások szerepe a rövidtávú finanszírozási források között.....	105

## **1. A gazdaságpolitika alprojekt céljai és kapcsolódása a Versenyben a világgal kutatási programhoz**

Az alprojekt célját az állami gazdaság szabályozás, a gazdaságpolitika bizonyos területeinek a versenyképesség szemszögéből történő vizsgálata a magyar vállalatok és a gazdaság egészének versenyképességére gyakorolt hatásainak feltárása és elemzése képezte. A kutatási terület lehatárolása összefügg a „Versenyben a világgal” kutatási program egészének felépítésével, az egyes kutatási projektek és alprojektek közötti munkamegosztással és területfelosztással. A „Gazdaságpolitika” projekten belül elkülönül a kereskedelemmel külgazdasággal kapcsolatos kérdéskör, amely a „Kereskedelem” alprojekt kutatási témáját képezi, illetve külön alprojekt foglalkozik a mezőgazdaság-élelmiszer-gazdaság területével, beleértve a gazdaságpolitikai szabályozás vonatkozó kérdéseit. Szoros kapcsolat és munkamegosztás fűzi össze a „Pénzügy” és „Gazdaságpolitika” projekteket. A „Pénzügy” projekt alprojektjei foglalkoznak a monetáris politika versenyképességet befolyásoló szerepével valamint a vállalati pénzügyek területével. Ez utóbbi területen további kapcsolat jelenik meg az „Információ” projekttel, amely a közösen végzett kérdőíves felmérésbe bekerült vállalatok pénzügyi adatainak feldolgozását végzi. Rendkívül erős szálak fűzik össze az alprojektet a „Iparágak” projekt alprojektjeivel. Zárótanulmányunk épít az iparági esettanulmányokban leírtakra és megállapításaink az „Iparágak” projekt keretében végzett iparági statisztikai elemzésekkel együtt nézve adnak teljes képet a gazdaságpolitika és versenyképesség összefüggéseiről. Természetesen kapcsolat áll fenn a gazdaságpolitika és társadalmi fogadtatása között, amelyet a „Társadalom” projekt vizsgál. A sort lehetne még folytatni, hiszen anélkül, hogy az összefüggéseket túlzottan relativizálnánk és általánosítanánk kimutatható a kapcsolat a gazdaságpolitikai szabályozás és számos vállalati részterület működése között, ugyanakkor a határt valahol meg kell húzni és a legfontosabb elemeket kiemelve a lényegi összefüggéseket célszerű az előtérbe állítani.

Az állam, többek között az adók és támogatások rendszerei, a verseny szabályozása révén befolyásolja a vállalati gazdálkodást és hatást gyakorol a vállalatok versenyképességi pozíciójára. Ebből kiindulva és figyelembe véve a kutatási program mikroökonómiai fókuszát és közelítésmódját valamint az erőforráskorlátokat súlypontokat határoztunk meg az alprojekt kutatási területének kijelölésekor. A gazdaságpolitikai szabályozás hatását a vállalatokra jól megfogható módon megközelíthetjük az adózási kapcsolatokon keresztül. Itt mind az állam mind pedig a vállalati szféra szempontjából nézve jelentős volumenű és viszonylag egzakt módon leírható kapcsolatrendszerrel van szó, melynek gazdasági hatásai rendkívül jelentősek és a vállalati versenyképességet ugyanúgy

befolyásolják, mint az ország állapotát. Ebből a megfontolásból a vállalatok adózási kapcsolatai adják a vizsgálat egyik súlypontját. A másik súlypontot a versenyképesség szemszögéből történő közelítés jegyében a versenyható gazdaságpolitikai szabályozás képezi.

A versenyképesség és a verseny között feltételezésünk szerint szoros összefüggés van: Általában és hosszú távon az erősebb verseny nagyobb versenyképességet, a gyengébb verseny pedig kisebb versenyképességet jelent.

Feltételezésünk elsősorban azt jelenti, hogy egy erősebb versenykörnyezet olyan vállalatokat termel ki amelyek jobban megállják helyüket a versenyben vagyis versenyképesebbek. Ez a feltételezés egybeesik a *Porter (1990)* által megfogalmazottakkal.

A társadalmi szinten értelmezett versenyképességnek is kedvez az erősebb verseny, mivel az erőforrások hatékonyabb allokációjához és a termelés hatékonyságának növekedéséhez vezet, ilyen módon növelve a társadalmi jólétet és csökkentve a veszteségeket. Röviden, egy hatékonyabb társadalom ceteris paribus versenyképesebb mint egy pazarlóan működő.

Nem gondoljuk ugyanakkor, hogy az erős verseny garanciát jelent minden egyes résztvevő számára a sikerre. Természetesen erős versenykörnyezetben is mehetnek csődbe vállalatok, és a verseny erősödése során kiszelektálódhatnak olyan cégek amelyek korábban még éppen megéltek a piacon. Sőt, erősebb versenyben nagyobb ez a fajta fenyegetés mint gyengébb versenyben. A verseny éppen ilyen módon termeli ki hosszú távon az alkalmazkodóképes és hatékonyan működő vállalatokat. A szelekció valamint az erős alkalmazkodási és hatékonysági kényszer együtt eredményezi a versenyképesség növekedését. A verseny részben éppen az egzisztenciához kötődő reális félelmeken keresztül képes ösztönözni a gazdaság szereplőit az alkalmazkodásra. Más szavakkal, a verseny hatására a versenyképesség egy adott iparágon belül olyan módon is nő, hogy a vállalatok versenyképessége javul, és olyan módon is, hogy a versenyképesebb vállalatok maradnak életben.

Lényeges az is, hogy a verseny és a versenyképesség közötti kapcsolatot hosszú távon ható összefüggésnek tartjuk.

Bár - ahogy talán sikerült is érzékeltetni - a kiinduló feltételezés mellett érvek is felsorakoztathatók, mi a versenyképesség és a verseny közötti összefüggést axiómaként kezeljük. Amennyiben azt állapítjuk meg, hogy a versenypolitika pozitívan befolyásolja a versenyt, akkor azt a versenyképesség szempontjából is kedvezőnek tekintjük, és viszont.

A versenypolitikának két értelmezése lehetséges. A szűkebb értelmezés szerint a versenypolitika lényegében a versenyszabályozással, és a versenyjoggal azonos, bár a fogalomban nagyobb hangsúlyt kapnak a konkrét szabályok mögött álló elvek és célok. A versenypolitika tágabb értelemben minden olyan politikát és eszközt, illetve az ezek mögött álló megfontolásokat magában

foglalja, amelyek révén az állam a verseny viszonyaira tudatosan kíván hatni. A tanulmányban a versenypolitika szót a szűkebb értelemben használjuk, de kitérünk azokra a szályozásokra és politikákra amelyek a versenyt nagy mértékben befolyásolják Magyarországon.

## 2. Alkalmazott módszerek

A kutatás tervezésekor, a téma jellegéből adódó követelményeket is figyelembe véve többféle módszertani közelítésre támaszkodtunk. Első közelítésben úgy gondoltuk, hogy egyaránt szükség lesz szakértői tanulmányokra a témák jól ismert kutatóit bevonva; másrészt pedig empirikus kutatást is terveztünk a kutatási programban kialakított közös kérdőívhez csatlakozva. Jelen összefoglaló túlnyomórészt a felkért közreműködő szakértők által elkészített, a gazdaságpolitika és a versenyképesség összefüggéseit feltáró és a magyar helyzetet ismertető tanulmányokra épül. Ezen tanulmányok makropolitikai kérdéseket tárgyalnak, az ilyen témák esetében szokásosnak mondható háttérrel. Ebben az esetben ez a kormánypolitikai intézkedések elemzését, makrostatisztikák feldolgozását, használatát, esettanulmányok, iparági elemzések feldolgozását jelenti. Az empirikus felvétel során nyert adatok feldolgozásán alapuló elemzések és következtetések terjedelmileg kisebb részt tesznek ki, ugyanakkor az alkalmazott statisztikai módszerek viszonylag részletesebb ismertetése ebben az esetben elkerülhetetlen.

A tanulmányban két hasonló méretű mintára épülő adatforrásra támaszkodunk. Az egyik a Tóth-Semjén-féle vizsgálat “Cég96” adatbázisa (Tóth, 1996) a másik pedig a "Versenyben a világgal" kutatási projekt keretében készült “Ver96” empirikus felvétel.

### 2.1. A “VER96” adatbázis illeszkedésvizsgálata és súlyozása

Kézenfekvő, hogy mielőtt bármely komolyabb vizsgálatba mélyednénk, tudnunk kell azt, hogy miről is beszélünk. Mi az a minta és sokaság, amiről szó is van a vizsgálat során? Ezek után térhetünk csak rá arra, hogy a mintát megfelelően súlyozzuk és csak ezek után következhet a kiválasztott problémák vizsgálata.

Azt most nem vizsgáljuk, hogy a VER96 mennyiben véletlen minta, csak a minta előre kiválasztott jellemzők szerinti reprezentativitását tekintjük át és célként a szektor és létszám szerinti

reprezentativitást kívánjuk elérni<sup>1</sup>. Az alábbiakban foglaljuk össze a minta súlyozásához kapcsolódó megjegyzéseket.

A VER96 felvétel leírását, a mintakiválasztást és a minta főbb jellemzőit leíró jelentés (Chikán et al, 1996) szerint a felvétel 325 olyan esetet tartalmaz, amelyeknél mind a négy kérdőív-blokk megkérdezésre került. A sokaság kiválasztásául szolgáló feltételeknek 5.618 cég felelt meg, a felvétel irányítói ebből vették azt a 593 céget tartalmazó mintát, amely a megkérdezés alapját adta. A mintába került 325 cég az eredeti tervek szerint ágazat, terület, létszám, és a jegyzett tőke tulajdonosi megoszlása szerint reprezentálta volna a kiválasztott sokaságot. Ezt a célt azonban nem sikerült teljesíteni, ezért mindenképpen szükség van a kapott adatbázis súlyozására.

Megnéztük az általunk fontosnak tartott két szempont szerint a minta és a kiválasztott sokaság megoszlását. Segítségül hívtuk az 1994 évi társasági adóbevallásokból származó, és vállalati mérlegadatokat is tartalmazó adatbázist (MERLEG94). Újrdefiniáltuk a sokaságot amire azért van szükség, mert a súlyozás szempontjából általunk kiválasztott kulcsváltozókról (létszám és szektor) a kérdőív-ből nem kaphatunk információkat a már elvégzett illeszkedésvizsgálat kategóriái szerint. A létszámkategóriáknál e kérdés egyszerűen - a kérdőívben szereplő változót újra kódolva - megoldható, de a szektor változójával már nem boldogulunk ilyen könnyen. A szektort mutató változók ugyanis számos inkonzisztens választ adó vállalat adatait tartalmazzák, amelyeknél nem lehet egyértelműen megállapítani, hogy milyen szektorba is tartoznak tulajdonképpen. Ezekről az esetektől, számszerűen 15-től a későbbiekben ezért eltekintettünk. A hiba két okra vezethető vissza: vagy a felkinált szektorok közül egyiket sem jelölte meg a cég (2 eset) vagy pedig egyszerre kettőt is megjelölt, holott csak egy válasz lenne lehetséges.

Ha a már elvégzett illeszkedésvizsgálatra tekintünk, akkor láthatjuk, hogy a pénzügyi szolgáltatások ugyan a minta kiválasztása alapjául szolgáltak (ilyen cég 83 volt a sokaságban), de egy cég sem került be ezek közül a mintába. Nem követünk el hibát, ha ezt a szektort kihagyjuk a sokaságot alkotó vállalatok közül és az így leszűkített mintán végzünk illeszkedésvizsgálatot.

Meg kell jegyeznünk, hogy a rendelkezésünkre álló mérleg adatbázis (MERLEG94) nem teszi lehetővé azt, hogy a cégek közül kiválasszuk azokat, amelyek 1992 előtt is működtek. Ennek az az egyszerű oka, hogy a kiválasztás egyetlen változó, a KSH törzsszám segítségével lenne megoldható, de éppen az időszakban lezejlő radikális szerkezeti változások, és az állami vállalatok társasággá való átalakulása teszi lehetetlenné azt, hogy az 1992 előtt létező vállalatokat kiválasszuk. A vállalatok átalakulásával ugyanis megváltozott a cégek azonosítására alkalmas törzsszám is, így ugyanaz a cég, amelyik pl. 1993-ban alakult át a mérlegadatbázisokban különböző céggként fog jelenkezni az

---

<sup>1</sup> Ha a minta nem véletlenszerű, ettől meg lehet reprezentatív.



átalakulás előtt és után. E szempont elhagyásával nem veszünk azonban sokat - legfeljebb azt állíthatjuk, hogy mintánk az 1994-ben működő vállalati körre lesz reprezentatív, ami azonban elégséges az empirikus közgazdasági vizsgálathoz.

Nem elégséges az, ha az egyes kiválasztott szempontokra külön-külön súlyozzuk a sokaság és a minta megoszlásának különbségeit. Ha azt szeretnénk, hogy mintánk mind a négy megjelölt szempont szerint reprezentatív legyen, akkor a négy ismérv együttes súlyozására lenne szükség<sup>2</sup>, illetve az illeszkedésvizsgálat is az ismérvek mindegyikére egyszerre kell, hogy vonatkozzon. Esetünkben mi megelégszünk, ha az általunk elemzett minta szektorra és létszámra lesz reprezentatív - így e két szempont együttes megoszlása alapján képeztük a súlyt is.

Probléma eredhet még abból, hogy a társasági adóbevallásokból származtatott mérleg adatbázis pontatlanul tartalmazza a cégek létszám adatait. Ezek ugyanis a társasági adóbevallások *tájékoztató adataiból* imputálhatók és épp ezért ezeket az adatokat - nem kötelező jellegük miatt - a cégek jelentős része nem tölti ki. Ennek eredményeképpen pedig a társasági adóbevallások feldolgozásakor 0 létszám kerül rögzítésre, holott az adott cégnél az átlagos állományi létszám nem nulla. A vizsgált évben a MERLEG94-ben szereplő 78.412 cég 27,8%-ánál szerepel 0 létszám (21.819 cég). Ezt a hiányosságot úgy orvosoltuk, hogy a cég tőkéje<sup>3</sup>, értékesítése és ágazati hovatartozása alapján lineáris regressziós egyenlettel becsültük a létszámot, ott ahol az nem nulla, majd a becslési paraméterek segítségével kiszámoltuk és beírtuk oda, ahol nulla volt eredetileg<sup>4</sup>.

## 2.2. A “Cég96” vizsgálat jellemzői

A felmérés során 293 vállalkozást kérdeztünk meg véletlenszerűen<sup>5</sup>, amelyekre teljesültek az alábbi feltételek:

- 50 fő feletti foglalkoztatotti létszámmal rendelkeztek;

---

<sup>2</sup> Ez a követelmény azonban ilyen kis minta esetén nyilvánvalóan nem tartható. Elég, ha arra gondolunk, hogy négy változó és változóként 4 kategória esetén 256 cellával kellene számolnunk, míg az esetszám alig haladja meg a 300-at. Érdemes megszívlelni pl a hazai empirikus szociológiai kutatók körében lezajlott vita tanulságait. Lásd Tarjányi József: Módszertani problémák a telefonos közvélemény-kutatásokban és Vita a telefonos közvélemény-kutatásokról Replika, 1995, december 19-20. szám 181-210 old.

<sup>3</sup> A tőke mutatójaként az immateriális javakkal csökkentett összes eszköz értékét használtuk.

<sup>4</sup> A létszám, tőke és nettó árbevétel logaritmusával számoltunk a becslés során.

<sup>5</sup> A megkérdezést a Tárki végezte 1996 november 2. - 30. között. Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani *Révész Erikának* a kérdőív szerkesztése során kifejtett munkááért és a kérdőívhez fűzött hasznos ötleteiért.

- az alábbi ágazatokba tartoztak: feldolgozóipar, építőipar, kereskedelem (közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem nélkül);
- telephelyük Budapesten vagy megyeszékhelyeken volt<sup>6</sup>.

A KSH kimutatása szerint a fenti feltételeknek 1996 szeptemberében 1.721 cég felelt meg. A megkérdezés során tehát a kiválasztott sokaság 17%-a került felmérésre. Ha nem vennék figyelembe az utolsó feltételt, akkor az 1994-es APEH-SZTADI mérlegadatbázisa szerint<sup>7</sup> 3.425 cég kerülne be a lekérdezendő sokaságba, ami 8,5%-os mintavételi arányt jelentene.

A mintailleszkedés vizsgálat eredményei szerint a megkérdezett vállalkozások megfelelően reprezentálják foglalkoztatotti létszám és gazdasági ág együttes megoszlása szerint a sokaságot. Ha a 3.425 céget tekintenénk alapsokaságnak, akkor ehhez is illeszkedik a megkérdezett vállalkozások mintája a fenti szempontok szerint. A minta és a sokaság létszámkategóriák és gazdasági ágak szerinti megoszlását a 1. táblázatban láthatjuk.

---

<sup>6</sup> Ezt az utolsó feltételt a kérdés költségvetésének szűkössége indokolta. A kérdéshez szükséges címlistát a KSH cégnyilvántartása szolgáltatta.

<sup>7</sup> A kutatás indításakor ez volt a legfrissebb vállalati adatokat tartalmazó adatforrás, amely számunkra elérhető volt. Jelenleg már rendelkezésünkre állnak a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások vállalatsoros mérlegadatai is.

## 1. táblázat

A kiválasztott sokaság és a megkérdezett minta megoszlása létszámcsoportok és gazdasági ág szerint

létszámkategóriák (fő)	a kiválasztott sokaságban lévő cégek száma		megkérdezett cégek száma	
	száma	aránya	száma	aránya
51-100	707	41,1	126	43,0
101-300	613	35,6	103	35,2
301-	401	23,3	64	21,8
N	1.721	100,0	293	100,0
gazdasági ág				
feldolgozóipar (15-37)	1.040	60,4	171	58,4
építőipar (45)	287	16,7	54	18,4
nagykereskedelem (51)	232	13,5	36	12,3
kiskereskedelem (52)	162	9,4	32	10,9
N	1.721	100,0	293	100,0

### 3. Gazdaságpolitika az átmenetben

A magyar gazdaság a külső szemlélők számára minden bizonnyal nagyon érdekes, ám rendkívül nehéz utat tett meg a politikai fordulat óta. A követett gazdaságpolitika részleteiben és filozófiájában egyaránt vitatott volt az évek során. A kevés vitathatatlan megállapítás egyike az, hogy a stabilizáció, a makroszintű indikátorok rendeződése és a szerkezeti reformok egyaránt szükségesek a tranzíció sikeréhez. Az utóbbi kategóriába tartoznak mind a nemzetgazdasági szerkezet többrétegű belső változásai, az e változásokra ható gazdaságpolitikai lépések, mind pedig a vállalatok működési kereteinek mélyreható átalakítása. A viták egyik gócpontja a strukturális reformokkal kapcsolatos állami szerepvállalás kívánatos tartalma.

A magyar gazdaságpolitika, pontosabban a stabilizációs gazdaságpolitika 1995 márciusáig alapvetően gradualista jellegű volt. Akkor - különböző részben súlyos, részben súlyosnak vélt veszélyforrást felmérve - heterodox jellegű, a sokterápia elemeit sem nélkülöző stabilizációs gazdaságpolitika került bevetésre. Közvetlenül e lépés után létrejött a régóta húzódó megállapodás a Világbankkal, közvetlenül utána pedig az OECD tagországa lettünk. E stabilizáció másfél éve az un. pénzügyi gazdaság stabilizálásában és a makrogazdasági egyensúlyi helyzet javulásában számottevő eredményeket hozott. A reálgazdaság folyamataiban azonban egyáltalán nem mutattak és nem mutatnak

hasonlóan pozitív képet. Igaz nem volt újabb kontrakció, de a szorosan stagnálás-közeli GDP "növekedési" mutatók egyelőre nem hordozzák magukban a minden külső és belső szereplő által elvárt, tartósan reális, egészséges szerkezetű 4-5 %-os évi növekedés ígértét.

A kelet-európai térségben, valamint a Baltikumban is található olyan országok, amelyek méltán pályázhatnak az éllovas szerepre az átmeneti gazdaságok közül. Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia más-más szempontból ugyan, de jelentős eredményeket mondhat magáénak. A felsorolt országok többségében ma már természetes a szignifikáns növekedés, amit valljunk meg őszintén, erőteljesen preferálnak a mértékadó nemzetközi pénzügyi intézmények. Teljesen elfogadottnak számít az a nézet, hogy amennyiben egy adott országot a magántulajdon részaránya többsége és a tartós, érezhető - 3 százaléknál magasabb - növekedés egyszerre jellemez, akkor már piacgazdaságról beszélhetünk. Ezen állítás vitathatósága semmit sem változtat a tényeken. Igaz viszont az is, hogy az ideáramló külföldi tőkét tekintve még mindig az élen állunk.

Hasonlóan fontos dimenzió az Európai Unióhoz való jelenlegi és jövőbeni viszonyunk. Különböző elemzések szerint a pozitív körülmények együttese által írt forgatókönyv esetén is csupán a következő évezred elején leszünk meggyőzően képesek felmutatni az un. maastrichti kritériumokat. Az EU kritériumok teljesítése felé vezető úton, a tagsági viszonyt megelőzően még többoldalú elemzés tárgya lehet néhány, a gazdaság telejsítőképességét, - különösen pedig versenyképességét fokozó gazdaságpolitikai lépés mérlegelése.

### **3.1. Nemzetgazdaságok - gazdaságpolitikai filozófiák**

A világgazdaság globalizálódása feltartóztatatlannak tűnő folyamat, mégis az egyes országok - még a fejlett országok csoportján belül is - sajátos, egyedi jellemvonásokkal bírnak - alapvető kérdésekben is.

A gazdaságpolitikák filozófiája lényegében három típusba sorolható, mégpedig

- az egyensúlyi
- a koordinációs és
- a szabadverseny (a vállalkozói)

elvekre visszavezethető elképzelésekre. Az egyensúlyi megközelítés tulajdonképpen a neoklasszikus iskolát, az un. "mainstream"-et takarja. E filozófia logikája az, hogy erőteljesen

koncentrál a makrogazdasági indikátorok kezelésére és minimális államot preferál. A koordinációs elv alkalmazása esetén az állami szerepvállalás - mindkét másik elvhez képest - szignifikáns, de lényegében piackonform. A verseny szabványára épülő modellben a központi szerep - Schumpeter nyomán - a vállalkozóé. A gazdaságpolitikának mindent meg kell tennie a vállalkozói innováció érvényesülése érdekében. Az USA gazdaságpolitikája az egyensúlyi és a szabadverseny elv ötvözetének tekinthető. Japán esetében a koordinációs elv a hangsúlyos. A német gazdaságpolitika az egyensúlyi és a koordinációs elv kombinációja. A sort folytathatnánk, de úgy gondolom, hogy az eddigiek is bizonyítják: a világ nem monolit gazdaságfilozófiai üzenetet sugall felénk. A földrajzi, történelmi, társadalmi és politikai sajátosságok - nem függetlenül a közgazdasági és a gazdaságpolitikai gondolkodás szintjétől - egyértelműen utalnak a választott gazdaságpolitikai stratégiára az ún. normál viszonyok között is. Vészhelyzetben, válság idején az egyedileg és átmenetileg alkalmazott eszköztár súlya erőteljesen nő.

### **3.1.1. A világgazdasági folyamatok hatása**

Az alkalmazott gazdaságpolitikák nem függetleníthetők a világgazdasági környezettől sem. Különösen igaz ez egy nyílt gazdaságra. A világban zajló - gazdaságpolitikai szempontból figyelmen kívül nem hagyható folyamatok, tendenciák közül az alábbiak emelhetők ki:

- A világgazdaságot immár két évtizede az jellemzi, hogy a reálgazdasági folyamatok súlya egyre inkább eltöprel a pénzügyi gazdaság folyamataihoz képest

- A gazdasági verseny terepében egyre nehezebb egyenlőségről, tiszta versenyről beszélni: a kisebbek csoportja azonos - olykor jobb - minőség és kompetitív ár esetén sem képes ellensúlyozni az erősebbek pozicionális előnyeit

- A triádnak nevezett térség (Európa, Észak Amerika és az ún. Csendes-óceáni térség, azaz Ázsia gazdaggá vált országai, Ausztrália és Új Zéland - együttesen) vezető vállalatcsoportjai, amelyek az "erős" aktorokat adják egyre élesebb versenyben állnak egymással a piaci részesedés növeléséért, miközben *együttesen* az adott termékek, szolgáltatások piacából - rendkívüli koncentrációt demonstrálva - egyre nagyobb részesedést uralnak

### **3.1.2. Az átmenet Kelet-Európában és Magyarországon**

A nyolcvanas-kilencvenes évek határmezsgyéjén Kelet-Európában politikai fordulatra került sor. A rendkívül gyorsan lezajló folyamatok elsodorták a marxizmusra, s ezért az antikapitalizmusra

alapozott ideológiákat, hogy megtisztítsák az utat más, a szabadságot és az emberi méltóságot hirdető társadalom- és a kapitalizmustól egyáltalán nem idegen, a piaci versenyen alapuló gazdaságfilozófiák előtt. Mivel a fejlett világ és a kelet-európai országok között jelentős fejlettségbeli különbség is volt, a posztoszocialista gazdaságfilozófiáknak szükségszerűen a felzárkózást is zászlóikra kellett tűzniük, így - szintén nem meglepően - a modern vegyesgazdaságok paraméterei lettek a "sorvezetők". Kezdetől fogva nyilvánvaló volt, hogy azok az országok számíthatnak tartós sikerre, amelyek korábbi sajátosságaikat és tradícióikat képesek összehangolni az elkerülhetetlenül radikális változásokkal.

A kormányzati szintű gazdaságpolitikának a transzformáció során négy fontos feladata van.

- Építse le mindazon, a korábbi társadalmi berendezkedésben honos állami funkciókat, amelyekre a továbbiakban nincs szükség.
- Alkosson koncepciót az ún. nagy elosztó rendszerek átalakítására (államháztartási reform).
- Legyen stratégiája a piacgazdasághoz vezető út állami szerepvállalására vonatkozóan.
- Az állam- és szakigazgatás, a bürokráciát tegye függetlenné a politikától.

Az állami gazdaságpolitika elméleti konszenzus alapján elfogadott öt funkciója (a társadalmi, gazdasági és jogi keretek meghatározása, a verseny fenntartása, a jövedelmek újraelosztása, az erőforrások allokálása, stabilizáció) közül az első kettőre meghatározó erővel bír a politika és a bürokrácia közötti kapcsolat konkrét természete. Mindkét funkciót illetően hazánkban igen vegyes a kép és ez közvetve, de olykor közvetlenül is lassítja a transzformációt. A törvények, általában a jogszabályi háttér kidolgozásában a hasonló országokhoz képest az átalakulás kezdeti időszakában gyorsan és a későbbiekben is megfelelő ütemben haladtunk, ugyanakkor az egyáltalán nem véletlenül jelentkező hiányosságok is nyilvánvalók. Részben a politikai belviszályok részben a törvény-előkészítési infrastruktúra kapacitása, illetve egyéb korlátai miatt a jogalkotás (beleértve a törvények, rendeletek indokolt módosítását is) üteme lelassult. Ahol kitapintható, ám a felszínen meg nem jelenő és különösen nem bizonyítható hatalmi és gazdasági érdekek, érdekellentétek vannak jelen, ott a jogszabályokkal kapcsolatos döntések elhúzódnak. Más, elsősorban a gazdasági törvényhozással kapcsolatos szférában számos olyan jogszabályunk van, amelyek egyrészt konformak a nyugati szabályozással, másrészt viszont konzekvens gazdaságpolitika hiányában radikális műtétekhez használhatók, tartós rehabilitációhoz nem.

Az állami szerepvállalással kapcsolatos felfogás és gyakorlat sem tisztult le még. Az állam egyszerre túlsúlyos, ami a szerepvállalást illeti és gyenge a nyújtott szolgáltatások színvonalát tekintve. Makrogazdasági szinten a pénzügyi folyamatok kezelése aktívabbnak, eredményesebbnek

mutatkozik, mint a reálgazdaság - az előbbtől persze el nem választható-piackonform befolyásolása. Sokszor olyan gazdaságpolitikai arzenál bevetésétől is tartózkodunk, amit még normál működés esetén is alkalmaznak fejlett gazdaságokban, nem is beszélve a válsághelyzetben alkalmazottakról. Ma a mintának tekintett közgazdasági ideológiák, a nemzetközi pénzügyi szervezetek ajánlásai és más elvi modellek adják a gazdaságpolitika szinte kizárólagos inputját és a gyakorlat, illetve a valóság nem is igen tér el ettől. Éppen ezért vagyunk erősebbek stabilizációban, - amire az egyensúlyőrző növekedés feltételeinek megteremtéséért is kényszerülünk mint az egészséges növekedés valós menedzselésében. Csehország sokszor valós, olykor látszateredményeinek háttérében éppen az áll, hogy most ők vannak abban a pozícióban, mint mi a kilencvenes évek előtt. Harsogva hirdetik a leckét az uralkodó közgazdasági ideológiákat illetően, a kelleténél is keményebb makrostabilizációt hajtottak végre. Ugyanakkor a mikroökonómiai átalakítás még inkább csak a deklarációk szintjén érzékelhető és a társadalombiztosítási reformok jóval kevésbé piacosított célokat tűznek ki, mint akár a lengyel, akár a magyar elképzelések.

Melyek azok a tényezők, amelyek megkérdőjelezték Magyarország éllovas szerepét, de nem az élcsoportoz tartozását? Vannak olyan gazdaságok, ahol a gazdasági növekedés üteme már évek óta jelentős, és a szakértők szerint a folyamat tartós. Vannak olyan országok is, ahol a makrogazdasági adatok egyensúlyközelebb helyzetet tükröznek mint Magyarországon - még a stabilizáció első éve után is. Bár a térségbe áramló külföldi tőke elsődleges célpontja összességében eddig Magyarország volt, különböző adatok szerint 1996 első félévében Lengyelországba már több tőke érkezett, mint hozzánk. Ehhez jött a már említett ötödik helyezés.

### ***3.1.3. A makrogazdasági egyensúly és a reálgazdaság kapcsolatáról***

Az 1995-ös stabilizációs program jelentősen enyhítette a makrogazdasági egyensúlyi problémákat. A stabilizáció javította a gazdasági aktorok alkalmazkodóképességét. A program nagyban hozzájárult az IMF-fel kötött megállapodáshoz és az OECD tagsághoz. Természetesen a program felpuhítására történtek kísérletek, amelyek olykor részsikereket értek el. A szigorú stabilizáció egyik sajátossága az is, hogy nem járt újabb recesszióval. Igaz, az nem is lehet különösebb meglepetés, mert a kontrakció a politikai és gazdasági fordulat után már megtörtént és az 1994-es enyhe növekedés vitatott háttérét nem számítva folytatódott is. Másrészt az 1995-ös stabilizációnak számos eleme volt, amely világossá tette, hogy az 1996-os év is a stagnálás éve lesz. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy évi 5-6 %-os tartós növekedés nélkül a nyugattól való további leszakadás veszélye merül fel. Ezért meg kell vizsgálni, hogy a gazdasági folyamatok mélyén megvannak-e, a növekedéshez szükséges municiók.

A gazdaságra egyszerre jellemző a tőkehiány és a pénzbőség. A tőkehiány egyértelmű, hiszen a vállalkozások nem jutnak elégséges erőforráshoz, ami a fejlesztéshez, vagy a még versenyképes

szinttartáshoz elégséges lenne. Hosszú ideje tartósan nagy a rés az üzleti hitelkamatlábak és a profitráták között. A tőke - természetesen a legjövödelmezőbb kilátásokkal kecsegtető üzletágakat részesíti előnyben. Ezzel párhuzamosan igen érdekes és bonyolult képet adnak a költségvetési folyamatok. Az államháztartás összesített hiányára alapvetően a következő faktorok hatnak:

- a költségvetés elsődleges egyenlege, ami évek óta meglehetősen többletet mutat,

- a kamattartozások (a belső adósságszolgálat, általános, a jegybankkal szemben fennálló adósság piacosításából származó, és a külső adósság csökkentéséből következő leértékelési veszteség rendezése kapcsán keletkezett kamattartozások)

A kamatkidadások egyre növekvő részarányt képeznek, ami egyértelmű előidézője a költségvetés összesített jelentős hiányának. Ebben a körben érhető tetten a pénzbőség is. Egyre világosabb, hogy az elsődleges egyenleg körébe tartozó tételek további lefaragása vagyis az elsődleges egyenleg pozitívitásának fokozása nem ellensúlyozhatja a szinte exponenciálisan növekvő másik tételt, nem is beszélve a következményeként fellépő erős recessziós hatásról.

Az államháztartási reform szükségszerűen radikális lépései két szempontból is feszültséggerjesztők - túl azon persze, hogy a jóléti rendszer átalakításával kapcsolatos elképzelések heves vita tárgyát képezik. Először is világos, hogy a reform első éveiben a költségvetési kiadások tovább nőnek. Másodsor pedig nem látszik a horizonton az érdemi növekedés esélye, ami enyhíthetne - ha késleltetéssel is - a terheken. Nem szorul bizonyításra, hogy valós reálgazdasági többletteljesítmény nélkül az adóztatható lakosság és az elszegényedett rétegek egyre nyomasztóbb terhei nem csökkenthetők. A reálgazdaságban kívánatos egyensúlyi növekedés strukturális feltételei kialakulóban vannak, de a fellendülésnek erős korlátjai vannak hitelezési és adózási oldalról.

A strukturális változásokat "A magyar gazdaság szerkezete 1989-1995 és 1996-os több kiadvány (Nyitrai Ferencné dr. kitűnő munkája) kíséri nyomon. A mozgásirányok egyértelműek. A strukturális átalakulás leggyorsabban és legintenzívebben szervezeti szinten következett be a privatizáció és a külföldi tőke által is befolyásoltan. A szorosan vett strukturális változások az egyes nemzetgazdasági ágakon belül következtek be, bár a fő aggregátumok közötti változások nyomán a magyar gazdaság szerkezeti változása követi a fejlett piacgazdaságok tendenciáit. Az iparon belül az ágazatonkénti változásoknál még jelentősebbek a termékösszetétel változásai.

### ***3.1.4. Növekedés: álom, vagy valóság?***

Az 1996-os év volt az első, amikor a közgazdászok - értékeiktől és gazdaságfilozófiájuktól függetlenül - egyöntetűen az érdemi (legalább 4-5 %-os) és tartós növekedés hiányát fájlalták és így nem kizárólag a különböző elméletek ütköztetése dominált. Ez persze nem véletlen. A térségben - Kelet Európa - több országban is vitathatatlan jelei vannak a tartós fejlődésnek. Az is igaz, hogy



Csehországban például a korábban megingathatatlanak hitt stabil makrogazdasági indikátorok látványosan romlani kezdtek, és akik - nem alap nélkül - az 1993-94-es magyar növekedést egészségtelen szerkezetűnek minősítették, számos érvet találhatnának a cseh struktúra megkérdőjelezéséhez is. Szlovákiáról hasonló mondható el - csak még hangsúlyosabban. A lengyel növekedés háttere - ebben a látószögben - aligha kérdőjelezhető meg, az államháztartás ottani reformja szinte ugyanazokkal a nehézségekkel szembesül, mint az itteni.

Az 1995-ben elkezdett gazdasági stabilizáció pozitív és negatív hatásairól - amelyek persze nézőpont kérdései is sokat írt a szakajtó. Két fontos nívumra szükséges felhívni a figyelmet.

- A gazdaság és a társadalom szereplőiben elindított egy alkalmazkodási folyamatot, növelte a teljesítménykényszert

- Állami, kormányzati szempontból - és idesorolható az MNB is - a pénzügyi gazdaság folyamatosan egyre nagyobb figyelmet kap a reálgazdasághoz képest.

Erősen sematizálva kétfajta álláspont rajzolódik ki azok körében, akik a stabilizáció szükségességét nem kérdőjelezték meg. Az egyik álláspont képviselői szerint a gazdaságban zajló folyamatokat az állam, a kormányzat csak úgy motiválhatja, hogy - a makrogazdasági egyensúlyi szempontok szigorúságából nem engedve - a stabilizáció folytatásával egyidejűleg tisztább, átláthatóbb és ha lehet kisebb terhekkel járó adórendszert működtet, és a stabilizáció eredményeként illetve az adórendszer módosításából fakadó forrásokat benn hagyja a vállalkozói szférában, így a vállalkozások növekedést biztosító forrásokhoz jutnak. Ez a vélemény nem zárja ki, hogy más piackonform lépések is történjenek - különösen az export, kisebb súllyal a beruházások ösztönzése terén - de azoknak szigorúan piackonformoknak és EU-konformoknak kell lenniük. Az állam fejlesztési szerepét ez az állásfoglalás kizárja.

A másik álláspont szerint a reálgazdaság szempontjai indokolatlanul elhanyagoltak. A jelenlegi paramétereket adottságnak véve nincs annyi munició a vállalkozói szférában, hogy önerőből biztosítsa az érdemi gazdasági növekedést. A gazdaság stagnálása, a beruházások erőteljes visszaesése - a Magyarországon dolgozó külföldi cégek, vagy közös vállalatok esetében is ez a realitás - a kereslet és ezen belül a fogyasztás csökkenése olyan borús jelek, amelyek arra utalnak, hogy a reálszféra a kormányzat segítségét is igényli. Ezen kívül aktív exportösztönzést, importkiváltás-ösztönzést, beruházásösztönzést indítványoznak ezen álláspont képviselői.

Nem kétséges, hogy az állami szerepvállalás ma már szorongató tisztázatlanságáról van szó, és mindkét álláspontban felfedezhetők bizonyos doktrínér vonások. A szociális piacgazdaság központi

elve, mint tudjuk az, hogy annyi piacot, amennyit csak lehet és csak annyi államot, amennyit feltételenül kell. Az állami gazdaságpolitika szerepe - az alapértékek biztosításán túl - a konjunktúraszabályozásban ölt testet, mégpedig az árfolyamszabályozás, esetleges szűkkörű árkontroll, beruházás és exportönsztönzés, valamint az adókedvezmények területén. A szabályozás nem egyedi, hanem normatív. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy bármelyik eszközt vetjük be, annak szükségszerűen lesznek egyedi kedvezményezettjei, illetve kárvallojtjai. A fő kérdés tehát a közpénzekkel gazdálkodó etikai megkérdőjelezhetetlensége és szakmai hozzáértése.

A reálgazdaság globális megerősödéséhez gazdasági stratégiára van szükség. A stratégia vezérgondolata az lehet, hogy az 1995-ös stabilizáció szigorúan takarékos gazdálkodását különös tekintettel a közszolgáltató szférára folytatni kell és a felszabaduló forrásokat a reálgazdaságban megfogalmazódó célok, projektek részfinanszírozására kellene fordítani gazdag formaválasztékban. Részben szervezetekkel (kockázati tőketámogatások, alapok) részben adókedvezményekkel, garanciákkal lehetne operálni.

Egyértelművé kell tenni a honi és a külföldi szereplők számára, hogy egy etikailag egyértelműen tiszta állam, szigorúan takarékos közszolgáltató szférát működtetve, egyensúlyrontó növekedést akar és azt piacokonform eszközökkel, valóban nyílt tenderekkel, további külföldi tőkeforrásokat bevonva, kellő elszántsággal segíti is. Bármennyire idealisztikus, ez tendenciájában az inflációs várakozásokra és a foglalkoztatásra is jótékonyan hatna. Az ellenkező eset tartósan levonná a napirendről a magyar modernizáció ügyét.

## **3.2. Fellendülés, beruházások**

### ***3.2.1. Költségvetési egyensúly***

A megbomlott államháztartási egyensúly a jelenleg folytatott keresletszűkítő, jövedelmeket csökkentő gazdaságpolitikának az egyik legfőbb elméleti pillérének tekinthető. Az erre való hivatkozás úgy tűnik feleslegessé tesz a témáról történő minden további gondolkodást. Hiszen a költségvetés SNA (vagyis a privatizációs bevételek nélküli egyenlege) az 1993-as 194 milliárdról (a GDP 5.5%-a) 1995-re 362 milliárdra (a GDP 6.5%-a) növekedett. Ezek az adatok első ránézésre valóban súlyos egyensúlyhiányról tanúskodnak. A GDP 6.5 %-ra rúgó deficit mellett joggal támadhat az a benyomásunk az adók csökkentésének végrehajtása inkább a vágyak, mintsem a közgazdasági realitások kategóriájába sorolhatók.

A költségvetési deficit gazdasági szerepének korrekt elemzésénél azonban végzetes hiba lenne figyelmen kívül hagyni azt a tény, hogy az állam a múltból öröklődő rendkívül magas államadóssággal rendelkezik, melynek következtében a többi gazdasági szereplőnek kamatfizetést teljesít. Figyelembe kell továbbá venni azt is, hogy az államadósság után fizetett kamatok magasak, amit döntően a kétszámjegyű inflációs ráta magyaráz. (Az állampapírokra fizetett kamatok jó esetben is csak 2-3 százalékponttal haladják meg az inflációs rátát, vagyis a kamatkiadások jelentős része valóban az infláció hatását tükröző ún. inflációs kamatkiadás.) A költségvetés kamatkiadásai rendkívül nagy részarányt képviselnek az összkidadások között: 1995-ben a nettó kamatkiadások meghaladták a 460 Mrd forintot, s így a GDP 8.5%-t tették ki.

Ezeknek a kamatkiadásoknak a túlnyomó része (hozzávetőlegesen a 90%-a) inflációs kamatkiadás. Az inflációs kamatkiadások pedig közgazdasági természetüket tekintve szigorúan megkülönböztetendők a költségvetés szokásos, vagy normál kiadásaitól (pl. bérek, szociális segélyek, támogatások stb.). A megkülönböztetésnek az az alapja, hogy az inflációs kamatkiadások — szemben az említett normál kiadásokkal — a tulajdonosaik (az állampapírok tulajdonosai) számára nem jelent jövedelmet, hanem csak egy kompenzációt az inflációért, a kötvények értékének inflációs eróziójáért. A kötvénytulajdonosok többsége az inflációs kamatkiadást nem is tekinti jövedelemnek, azt nem költi el, hanem egyszerűen hozzácsapja a már meglévő megtakarításához, annak érdekében, hogy annak reálértékét megőrizze. Jól tükrözi ezt a tény, hogy elmúlt években a konvencionálisan számított lakossági megtakarítások rendkívül szorosan együttmozogtak az inflációs rátával.

A vázolt gondolatsor persze meg is fordítható: ha az inflációs kamatkiadások a hitelezők (kötvénytulajdonosok) jövedelmi pozícióját nem javítják, akkor az adósok (jelen esetben az államháztartás) jövedelmi pozícióját nem is ronthatják. Tulajdonképpen az inflációs kamatkiadások nem is tekinthetők ezért effektív vagy tényleges kiadásnak, közgazdasági értelemben sokkal inkább a már meglévő adósság reálértelemben vett törlesztésének, azaz tőketörlesztésnek foghatók fel.

Az inflációs hatásokat kiszűrve az államháztartás operacionális egyenlege már átfordult szufficitbe, hiszen az inflációs kamatkiadások — hozzávetőlegesen az összes nettó kamatkiadás (464 Mrd Ft.) 90%-a — meghaladta az államháztartás deficitjét (362 Mrd Ft). Ennek eredményeképpen az államháztartás operacionális egyenlege a GDP-hez képest mintegy egy százalékos többlettel zárt 1995-ben. Szó sincs tehát arról, hogy a költségvetés jelenlegi helyzete szigorú fiskális politikát, a gazdasági és társadalmi élet szétzilálását előidéző szigorúságot követel. A költségvetés túlköltekezéséről szóló megállapítások egész egyszerűen helytelenek, nélkülöznek minden közgazdasági alapot. Az államháztartás tényleges jövedelmi és egyensúlyi pozíciója jelenleg szufficites, a jelenlegi fiskális politika az adósság reálértékét csökkenését jelenti.

A kifejtettek alapján a kínálati gazdaságpolitikát érintő fontos következtetések levonása válik lehetővé:

A költségvetés tényleges jövedelmi helyzete nem indokolja az adók és a járulékok további növelését, a magángazdaságtól történő további jövedelem-elvonást. Éppen ellenkezőleg, azáltal hogy az operacionális egyenleg szufficites, lehetőség nyílik az adók csökkentésére és az aggregált kínálat és a gazdasági modernizációt segítő lépések megtételére.

Az adók csökkentésének vagy az adókkal kapcsolatos kedvezményeknek a beruházási feltételek javítására és az exportteljesítmények növelésére kell irányulni. Az adók általános csökkentésére (pl. a személyi jövedelemadó) csak a kormányzati kiadások mérséklésével egyidejűleg kerülhet sor, amit az államháztartási reform keretében lehet és kell is végrehajtani. Az általános adószint jelentős mérséklését tehát a költségvetési kiadások mérséklésének kell követnie, mert enélkül az adócsökkentés a reálkamatlábak növelését, a beruházások kiszorítását, és a fizetési mérleg romlását vonná maga után.

Katasztrofális következményekkel jár az ha a kormányzat az infláció okozta költségvetési hiányt, további megszorító intézkedésekkel, további adóemeléssel próbálja lefaragni. Ez tulajdonképpen a költségvetési hiányra vonatkozó helytelen diagnózisból fakadó helytelen terápiát jelentene. Az adók növelése az aggregált kereslet visszaesésével, depressziós spirál kibontakozásával fenyeget. Egy ilyen spirál kibontakozása a gazdaság kontrakcióját jelenti, ami nem kedvez sem a szerkezeti megújulásnak, sem pedig az ország külső egyensúlyi pozíciója szempontjából létfontosságú külföldi működőtőke-beáramlásnak.

A költségvetési deficit nálunk a magas inflációs ráta következménye, azt csak az infláció leszorításával lehet és kell mérsékelni. Az inflációnak csupán néhány százalékpontos mérséklése is a költségvetési hiány több tízmilliárdos csökkentéséhez vezetne, jelentősebb — például az egyszámjegyűre való leszorítása — csökkentése esetén pedig az államháztartás megtakarítása már százmilliárdokban mérhető. A költségvetési hiány fő okozója a magas inflációs ráta, így azt az infláció leszorításával lehet és kell is mérsékelni, nem pedig a gazdaság kínálati megújulásával ellentétes adóemelésekkel.

Az infláció leszorításának nem csupán a költségvetési hiány lefaragása szempontjából van relevanciája. A gazdaság szerkezeti átalakulása, s az erőforrások hatékony allokációja, valamint a megtakarítások alakulása szempontjából ugyancsak fontos jelentősége van. Aligha lehetséges a gazdaság tartós növekedési pályára állítása a 20% körüli inflációs ráta számottevő leszorítása nélkül. A kínálati gazdaságpolitika és az inflációval kapcsolatos vonatkozásaira ezért feltétlenül ki kell térni.

### 3.2.2. Az infláció és az aggregált kínálat

Az inflációs ráta az 1995 évi gyorsulását követően 1996-ban némileg mérséklődött, s az eddigi kormányzati előrejelzések szerint az elkövetkezendő években is csak szerény javulás várható. Úgy tűnik az inflációs ráta elfogadható szintre (egyszámjegyre) való leszorítására az elkövetkezendő néhány évben meglehetősen kevés remény van. A gazdaság modernizációja, a transzformációs válság leküzdése, és a szerkezeti megújulás nem mehet végbe az infláció számottevő mérséklődése nélkül. Kevés olyan országot találunk a történelemben, amely kétszámjegyű infláció mellett is jelentős növekedést tudott produkálni.

Számtalan olyan gazdasági tényező van amely inflációt okozhat. A legfontosabbak között a valuta leértékelését, az aggregált kereslet és a bérköltségek növekedését, az adók emelését szokás említeni. De minél magasabb az inflációs ráta és minél hosszabb időn keresztül emelkednek az árak, annál nagyobb szerepe van abban a bér-ár spirálnak, a bérek és árak egymást követő és egymást erősítő folyamatának. Azt, hogy a nominális bérek növekedésének meghatározó szerepe van az inflációs ráta alakulásában nem egyszerű belátni, hiszen a vállalkozások szintjén a bérköltségek részaránya az összes költségek között meglehetősen kicsi. Makroszinten azonban már meghatározó jelentőségű — mert a mikroszinten meglévő anyagköltségek teljes egészében bérben és amortizációban oldódnak fel — a GDP mintegy 65–70%-át teszi ki. Ebből az összefüggésből származik az a közgazdasági alaptétel, hogy a bérek növekedése — egyéb tényezőket adottnak véve, mint pl. a reálárfolyamot, a vállalkozások nyereségét a GDP-n belül stb. — az árak hasonló mértékű növekedését eredményezi. Azaz a bérek 1%-os növekedése költségoldalról 1%-os áremelkedést indukál. A bérek emelkedése csak abban az esetben nem okoz inflációs nyomást, ha növekedése a gazdaság teljesítményének növekedéséhez — a mi jelen estünkben 1–3% — igazodik.

A fentiekből szervesen következik, hogy az inflációs ráta leszorítása alapvetően a bérek növekedési ütemének korlátozásán múlik, amihez a monetáris politikának is illeszkednie kell. Vagyis a jegybanknak a pénzkínálat növekedési ütemét — figyelembe véve a pénz forgási sebességének alakulását — is korlátozni kell.

Az antiinflációs politikát kísérő minél kisebb áldozatvállalás érdekében megfontolandó a fiskális eszközök (az ún. TIP, Tax Income Policy) alkalmazása is. Ennek célja a nominális jövedelemnövekedés korlátozása, eszköze pedig bizonyos — az anticipált vagy tervezett inflációs rátától függően — szint feletti jövedelemnövekmény fiskális szankcionálása. Ehhez hasonló jövedelemszabályozás 1990-ben már volt érvényben. Akkor az antiinflációs megfontolásokból eredően a meghatározott százalék feletti jövedelemkiáramlás a vállalozási nyereségadó alapját növelő tétel formájában volt szankcionálva.

### 3.2.3. *Monetáris politikai összefüggések*

Közgazdasági alapösszefüggésnek számít, hogy a vállalati beruházások egyik meghatározó tényezője a kamatláb pontosabban az inflációs rátával csökkentett kamatláb, a reálkamatláb. Az is alapösszefüggésnek számít, hogy a beruházások pénzügyi forrását a megtakarítások, döntően a lakossági megtakarítások szolgálják. A jelenlegi monetáris viszonyokat tekintve nincs okunk túl sok optimizmusra a gazdaság kínálati hajlandóságát illetően. A jelenlegi kamatpolitika egyaránt kedvezőtlen a modernizáció alapját jelentő beruházási tevékenység és az annak pénzügyi fedezetét képező megtakarítások számára.

Miközben a vállalati hitelek reálkamatlába az átlagos jövedelmezőségi szinthez képest magas, a betéti reálkamatlábak éppen csak súrolják az inflációs rátát, éppen csak a megtakarítások vásárlóerejének megőrzésére elegendők. A fennálló anomáliák alapvető oka, hogy az infláció következtében a pénzügyi közvetítőrendszert jelentős mértékű implicit adó, ún. inflációs adó terheli, amely a kereskedelmi bankokat a kamatmarge szélesítésére kényszeríti. Az inflációs adó annál inkább terheli a pénzügyi közvetítőrendszert, minél magasabb a kereskedelmi bankok kötelező tartalékrátája és minél alacsonyabb az arra fizetett jegybanki kamat. Éppen ezért a kereskedelmi bankok kamatrésébe beépülő alapvetően fiskális eredetű, valamint a bankrendszer gyengeségeiből (a rossz minőségű hitelállományából, az állami bankok alacsony hatékonyságából) származó költségek mérséklésére van szükség, ahhoz hogy a kínálatoldali átalakulást hatékony monetáris politika támogassa.

A lakossági megtakarítások drasztikusan zuhantak az elmúlt években. Miközben az inflációs rátával korrigált megtakarítási ráta 8–9% körül mozgott 1990–91-ben, addig 1995-ben már mindössze csak 0.4%-ot ért el. Mivel a megtakarítások alakulásának nem csak a gazdasági növekedés kínálati feltételeinek megalapozásában, hanem a pénzügyi egyensúly és a fizetési mérleg javulásában is döntő szerepe van, ezért a megtakarítási hajlandóság ösztönzése kiemelt fontosságú. Fontolóra kell venni az adórendszeren belül azokat a lehetőségeket (pl. a tartós megtakarításokra vonatkozó adóhitelek kiterjesztése), amelyek a jelenlegi katasztrófálisan alacsony megtakarítási szintet képesek kimozdítani a holtpontról. Szükséges lenne ennek érdekében az állampapírok elsődleges forgalmazóinak azt a részét bővíteni, amelyek közvetlen kapcsolatban állnak a megtakarítások túlnyomó hányadát alkotó kis befektetőkkel. Így kevesebb esélye lenne az olyan helyzetek kialakulásának, mint az ténylegesen 1995-ben megtörtént a három és hat hónapos diszkont–kincstárjegyek vonatkozásában, amikor a költségvetés magas kamatok mellett bocsátott ki állampapírokat, ami azonban nem a megtakarítóknál csapódott le, hanem a kereskedelmi bankok és biztosítók nyereségét gyarapította.

A vállalkozói szektor hitelezésében az a tendencia figyelhető meg, hogy növekedett a közvetlen külföldi hitelfelvétel. A csúszó leértékelési rendszer iránti bizalom és az árfolyamkockázat

csökkenése mellett ez azt fejezi ki, hogy a vállalkozói szektor kedvezőbb feltételek mellett (alacsonyabb forrásköltség mellett, ami ekkor a devizakamat és a leértékelés összege) jutott hitelhez. A hazai pénzügyi közvetítőrendszer ebből következően egyre inkább kiszorul a vállalkozások finanszírozásából, ami egyenes következménye a kereskedelmi bankokat terhelő inflációs adónak. (A devizahitelek növekedésének hatására a vállalati forinthitelek állománya az összes vállalati hitel között a korábbi 90% körüli értékről 75%-ra csökkent 1995-ben.)

Persze a külföldi forrásokhoz történő hozzájárulás csak a nagy, ismert és tőkeerős vállalkozások számára lehetséges elsősorban. A kisvállalkozások ilyen csatornán aligha juthatnak forrásokhoz, ők alapvetően a belföldi pénzpiacra számíthatnak. A kisvállalkozások banki hitelei azonban drámaian csökkentek az elmúlt évben, nominálisan 20,6%-kal, reálértékben mintegy 40%-kal estek vissza. Ha a makrogazdasági összefüggéseket alaposan átgondoljuk, akkor látható, hogy ez szorosan következik a vállalkozások külső forrásbevonásából. A devizában felvett hitelek forintra történő átváltása növeli a belföldi pénzmennyiséget, amit a jegybank antiinflációs megfontolásokból ellensúlyoz, kiszív a forgalomból. A pénzmennyiségnek ez a csökkentése azonban egyúttal a belföldi hitelállomány csökkentését is jelenti, ami jelentős részben a kisvállalkozásoknál csapódik le.

További gondot jelent, hogy a bankrendszer hitelnyújtásában jelentős mértékben visszaszorult a hosszú lejáratú hitelek súlya, a bankok döntően rövid vagy esetlegesen középlejáratra helyezik ki forrásaikat. Ennek praktikus oka van: a hazai inflációs ráta hektikusan mozgott az utóbbi években, így az adott kamatláb mellett nyújtott kölcsön, bizonytalan nagyságú reálkamatlábát, kiszámíthatatlan jövedelmet (a vállalkozások részére terhet) jelent a kereskedelmi bankoknak. Inflációs környezetben a bankok óvatosak a hitelnyújtás feltételeit illetően, hiszen az ügylet során az egyik fél biztosan rosszul jár. Ezért van az, hogy a hitelnyújtás alapvetően a rövid lejáratú hitelek fel, toródik el. Ez viszont kedvezőtlen helyzetet teremt a vállalati beruházások pénzügyi finanszírozásához, hiszen azok megvalósításához hosszú távú forrásokra van szükség. Megoldást csak egy, a kamatlábak szempontjából kiszámíthatóbb gazdasági környezet hozhat, aminek a legfontosabb feltétele az inflációs ráta leszorítása, alacsony szinten történő stabilizálása. Mindez újra megerősíti a korábban elmondottakat: az antiinflációs politika sikeres megvalósítása elengedhetetlen feltétele a beruházások és az export növekedésére építő kínálati gazdaságpolitikának.

Az infláció és a monetáris politika kapcsolatában további, mindezidáig nem tárgyalt zavarok is támadnak, amelyek szintén nem kedveznek a gazdaság kínálati alapon való megújulásának. Arról van szó ugyanis, hogy inflációs időkben a vállalkozásoknak a hitelforrásokhoz való hozzájárulás után szinte azonnal megkezdődik a felvett tőkének a törlesztése, még akkor is, ha kezdeti években csak a hitel kamatainak visszafizetése esedékes. Ennek az az oka, hogy a kamatlábak inflációs komponens, a pénz inflációs eróziójáért kompenzálja a kölcsönadót, közgazdasági értelemben az a felvett tőke reálértékének törlesztését jelenti. Függetlenül attól, hogy a felvett hitelt csak a lejáratkor

egyösszegben kell-e kifizetni vagy sem, a tényleges törlesztés gyakorlatilag már a kamatfizetéskor megkezdődik. Természetesen ez kedvezőtlen hatással bír a beruházások számára, nehezíti a vállalkozások pénzügyi helyzetét, hiszen a beruházások megvalósulását követően rendkívül hamar megkezdődik a felvett tőke reálértékének törlesztése.

Mindent összevetve arra juthatunk, hogy összehangolt lépések szükségesek a monetáris politikában ahhoz, hogy az hatékonyan segíthesse, támogathassa a kínálati gazdaságpolitikát. A jelenlegi rendszer nem segíti elő a megtakarítások ösztönzését, elviselhetetlen terheket rak a hitelfelvevők vállára. A hazai bankrendszer szerepe a vállalkozások forráshoz jutásában egyre csökken, a kisvállalkozások hitelei nemcsak reálértékben, hanem nominálértéken is zuhannak. Gyökeres fordulat nélkül a gazdaság a tartós stagnálás állapotában maradhat, ami a gazdasági leszakadás rémképét vetíti előre.

### **3.3. Struktúrapolitika és regionális politika**

A magyar gazdaság számára irányadó fejlett ipari országok egymáshoz igen közel eső gazdaságstratégiai víziói, de gazdaságpolitikájuk stratégiai súlypontjai is - az eltérő frazeológia dacára - viszonylag egyértelműen azonosíthatók. Az érvényes gazdaságstratégiai vízió középpontjában az adott ország teljesítményei iránti keresletet serkentő elismertséget és a mobilizálható tőkét maga felé irányító vonzerőt magában foglaló *nemzetközi attraktivitás* kritikus tömegének megteremtése áll.

A gazdaságpolitika centrumába kerülő törekvések eredeti indítéka minden esetben valamilyen észlelt zavarjelenség vagy konfliktus kezelése a probléma természete által megszabott keretek között. A konfliktus makacs volta és/vagy az eljárás sikeressége folytán lesz aztán az adott akció orientációs elemmé, stratégiai súlyponttá. Jól illusztrálják ezt a jelenséget a fejlett ipari államok gazdaságpolitikájának stratégiai súlypontjai: a regionális indítékokkal és ilyen keretek között folyó *válságkezelés* terebélyesedett ki struktúrapolitikai indítékokkal és ilyen keretek között folyó gazdasági *modernizációs* programmá (a két folyamat történetileg szinte szétválaszthatatlanul összefonódik); majd a modernizáció koncepcióját tágítja tovább a versenypolitikai indítékú és ilyen keretek között zajló *pozicionálás*, amely a nemzetközi stratégiai szerep középpontba állításával már közvetlenül kapcsolódik a nemzetközi attraktivitás víziójához. Ezek a stratégiai súlypontok tehát, amelyek egyenértékű és egymással összefonódó elemei a mértékadó országok gazdaságpolitikájának.

#### ***3.3.1. A gazdasági modernizáció mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja***



### 3.3.1.1. A gazdasági modernizáció struktúrapolitikai indítékai

A gazdasági modernizációnak történetileg több hulláma mutatható ki. A jelenlegi vonulat kezdete a II. világháború végére tehető, amennyiben elfogadjuk Berend értelmezését, aki a kényszerítő okokat a schumpeteri értelemben vett strukturális válságban látja. (Berend 1995) "Az ilyen krízisek időről időre, nagy technikai korszakváltások nyomán állnak elő, amikor a gazdaság, egy sorozat, összekapcsolódó hatású találmány nyomán, új technikai alapokra helyeződik. Úgy is mondhatnánk, hogy a régi technikai rezsimet új technikai rezsim váltja fel, ami a korábbi infrastruktúra, energia- és kommunikációs rendszer, termelési technológiák megújulásával jár, s ami a régi vezető, közöttük exportágazatokat újjal cseréli fel." (Berend 1995.23.o.) A technikai rendszerváltás persze hosszabb folyamat, így a II. világháború végéről eredeztethető ipari forradalom áttörése a 70-es évekre tehető. Ekkor váltak nyilvánvalóvá azok a mellékhatások is, amely a hosszú távon feltétlenül gazdasági előnyökkel járó radikális átalakulás következményei. A merőben új energiabázisra és infrastrukturális alapokra helyezett gazdaság egyszersmind gyökeresen eltérő követelményeket (kifinomult eljárások, az anyagok különleges tisztasága, a gyártás rendkívül komplexitása) támasztott a termelővel és szolgáltatóval szemben. Az új technika elavulttá tett nemcsak gyártmányokat vagy üzemeket, de egész iparágakat. Az 1970-80-as évek strukturális válsága a nagy átrendeződések ideje. Ágazatok emelkedtek fel és hanyatlottak le, régiókat, sőt országokat emelve vagy rántva magukkal. De hasonló sors várt a gazdasági világgépekre is. Láthattuk, hogy a strukturális válság hogyan emelte (többször) piedesztálra az önszabályozó piaci modellt.

A modernizációs stratégia tehát kulcselemként értelmezi a struktúraváltást, mégpedig általános érvénnyel. Az ebben legtöbb tapasztalatot szerzett az ipari országok műszaki fejlődési mintájának követése, a szerkezeti hatások érvényesítése - indokoltan - normatív jellegű. "A műszaki forradalomból való kimaradás odavezethet - szól a magyar gazdaságra vonatkoztatott, de általános érvényű figyelmeztetés -, hogy a gazdaság és társadalom elveszíti a puszta lépéstartáshoz ... nélkülözhetetlen adaptációs képességét". (Inotai 1995.39.)

### 3.3.1.2. A modernizáció struktúrapolitikai keretei

A piacgazdaságok struktúrapolitikai gyakorlatát az indítékok és a célok feltűnő hasonlósága jellemzi, az eszköztár, még inkább az alkalmazás módja azonban eltérő. Olyan körülmények játszanak itt szerepet, mint az állam (hagyományos) gazdasági szerepe, a köztulajdonú vállalatok súlya vagy az ipari szektor koncentrációjának mértéke.

Közös alapelv a struktúrapolitika szubszidiáris (rásegítő) jellege. (Meissner, Fassing 1989) A célok pedig három csoportba rendezhetők. Az első a piaci hatások kiváltotta szerkezeti változások olyan befolyásolása, melynek eredményeként a gazdaság termelékenységéje javul, növekedése gyorsul

és nemzetközi versenyképessége emelkedik. Ebben az esetben tehát a folyamatok gyorsításáról van szó. A második lehetséges célcsoport a strukturális változások nemkívánatos mellékhatásainak eliminálása vagy kezelése (pl. a munkahelyek megőrzése, stratégiai ágazatok fenntartása stb. érdekében). Ez a funkció végső soron a spontán folyamatok késleltetésére irányul. Harmadszor a szerkezeti változások regionális következményeinek ellensúlyozása jön szóba. Mindhárom céltípus - ha eltérő súllyal is - kimutatható az ipari államok struktúrapolitikájában.

A törekvések és részben az eszközök konvergenciáját a 70-es évek kezdete óta két jelenség alapozta meg. Az egyik a hosszú távú növekedési ciklus kifulladására volt, amely a kereslet szerkezetének a tömegtermékektől az egyedi szükségleteket kielégítő kínálat irányába való eltolódásával hozható összefüggésbe. A folyamat következményeit súlyosította a kelet-ázsiai új ipari államok tömegtermelésének felfutása. Második tényezőként az Egyesült Államok majd Japán egyre karakterisztikusabb technológiai fölénye említhető, ami az európai ipari országok gazdaságpolitikáját a kutatás, a fejlesztés és az innováció erőteljes támogatására készítette. A két körülmény, azaz a kereslet tartós visszaesése a tömegtermelésre alapozott hagyományos iparágakban, illetve a technológiai lemaradás a csúcziparágakban, az érdeklődés középpontjába állította a struktúrapolitikát, mind az egyes folyamatok gyorsítási szándékát, mind a konzerváló funkciót illetően. Az ennek nyomán formálódott struktúrapolitikai paradigma egyértelműen piacorientált, kiegészítő jellegű, és főként a piaci folyamatok számára biztosít megfelelő feltételeket.

A gyakorlati struktúrapolitika felöleli mindazon intézkedéseket, amely a gazdaság határfokát, nemzetközi versenyképességét javítja. Így a közös elvek dacára változatos képet mutat. Sőt, az alkalmazott kategóriák is - az azonos tartalom dacára - eltérhetnek. Erre példaként szolgálhat az angolszász országokban ismert industrial policy kifejezés, melynek nyomán az Európai Unióban is elterjed az iparpolitika megnevezés, amit valamennyi termelő ágazatra értelmeznek.

### ***3.3.2. A pozicionálás mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja***

A nemzetgazdaságok mind szorosabban fonódnak össze a világgazdasággal; a nagyvállalatok következetes stratégiája a nemzeti határok átlépése; a releváns piac folyamatosan visszaszoruló hányada a belső piac. Mindez hatástalanítja a nemzetgazdasági keretek között tartott gazdaságpolitikákat és azok részelemeit. Előttünk áll a szupranacionális és transznacionális gazdaság világa. (Berg 1990)

Természetesen ez a világ sem előzmények nélküli. Ellenkezőleg: jól elkülöníthető fejlődési szakaszok előzték meg, nevezetesen az internacionalizálódás és a multinacionalizálódás szakaszai. A folyamatot olyan gazdaságpolitikai akciók gyorsították, mint a liberalizáció, privatizáció és a

dereguláció. A végeredmény az a jelenség, amit a közgazdasági irodalom globalizációként definiál. (Vissi 1996) Kulcseleme a társadalmak és államok kiterjedt kölcsönhatása, mikor is "a világ egyik részében történt események, döntések vagy magatartások a világ más részeiben is hatnak az egyénekre, a közösségekre és a társadalmakra". (Vissi 1996.770) Az interdependencia nemcsak az áru-, tőke- és pénzpiacokra, a kutatásra, a technológiára, tehát a szorosabban értelmezett gazdaságra, hanem a politikai intézményekre, de még az életmódra is érvényes.

A globalizáció természetes következménye, hogy a piaci alapintézmény, a verseny új keretek közé került. Nem elég kiterjedésről beszélni, dimenzióváltásról van szó, amit a globális cégek - méretét és intenzitását tekintve eddig ismeretlen - versengése hozott magával. A globalizált gazdasági térben a folyamatok szabad utat kapnak, a győzelem mindenek feletti céllá válik, és ez új orientációt kényszerít - a funkcióiban egyre korlátozottabb - kormányzati gazdaságpolitikára.

A struktúrapolitika szemléletváltása jól modellálja, hogy miként körvonalazódott, tudatosult, majd szublimálódott elvvé a gazdaságpolitika egyes részterületeinek közös mögöttes szándéka: a *nemzetközi versenyképesség*. Arról a jelenségről van szó, hogy amikor a fejlett ipari országok gazdasági kormányzata struktúrapolitikát, kereskedelempolitikát, valutapolitikát stb. mond és művel, mindahányszor az az indíték áll a háttérben, hogy az országot *versenyképes pozícióba* hozza. Így lesz stratégiai súlyponttá a pozicionálás, de ugyanez a magyarázat arra is, hogy miért kap éppen versenypolitikai kereteket.

A globalizáció fogalma persze szélesebb perspektívát biztosít az értelmezéshez. Nevezetesen világossá teszi, hogy a nemzetgazdasági keretekre kidolgozott/kialakított struktúra- vagy iparpolitikák a szupranacionális gazdaságban szükségszerűen üresednek ki, azaz itt nem a helyzetfelismerés hiányáról vagy a gazdaságpolitika - egyébként nem szokatlan - rigiditásáról van szó. Nem véletlen például, hogy az Európai Uniónak, illetve elődeinek Maastrichtig nem volt szektoriális értelemben vett iparpolitikája. De magukban a tagországokban is folyamatosan gyengült a szerepe, illetve közvetlen formáját közvetett eszközök vették át. A maastrichti szerződés a közösségi szintű iparpolitika funkcióját a korlátozásoktól mentes versenyhelyzetben bekövetkező változásokhoz való alkalmazkodás elősegítésében látja, mégpedig az egyéb politikák egyenértékű alkalmazását feltételezve. (Török, Zsarnay 1995) De a versenypolitika és az iparpolitika trade off-jának lehetősége ennél szélesebben is felmerül a közösségi szintű szabályozásról szóló vitákban (Darázs 1993), hiszen a fentiek értelmében szükségszerűen tovább finomodik az előbbi és szegényedik az utóbbi közvetlen eszköztára. Úgy tűnik ugyanakkor, hogy ez az összehasonlítás - a globalizálódással párhuzamosan - mindinkább kiterjeszhető az egyéb részpolitikákra is. A versenypolitika pozíciója a primus inter pares kategóriájával írható le. Berg (1990) pedig stratégiai súlypontnak jelöli ki, amikor a konzekvensen a versenypolitikára irányuló rendszerpolitikát igényli. Teszi ezt annak dacára, hogy a hatalmi politikai korlátokkal maga is tisztában van. De túl ezen, a (szubszidiáris jellegű) struktúrapolitikát, a (liberális)

kereskedelem-politikát stb. a szűkebb gazdaságpolitika sem diszkreditálhatja. Mindazonáltal a verseny mint elv, mint orientációs közeg és bizonyos vonatkozásban mint intézményesült eszköztár is a globalizálódott gazdaság valóságos centruma.

A hagyományosnak mondható antitröszt típusú versenypolitika a belső piacokat tekintette tárgyának. Eszközeink kialakítása és megválasztása háttérben ott húzódott az államhatárok aktív gazdasági szerepének tudata. A gazdasági integrációk megjelenésével - legalábbis a tagországokra nézve - ez az előfeltétel érvényét veszítette, és a versenypolitika alkalmazkodott ennek körülményeihez. A szupranacionális gazdasági terekben az antitröszt szabályok integrációs szintre emelkednek, ebben az értelemben a nemzeti politikákhoz kötődnek. Ugyanakkor - és ebben van a sajátos vonás - az integrációs versenypolitikák a tagországok (illetve kormányaik) számára is szabnak feltételeket és jelölnek ki határokat azok versenykorlátozó szerepére (állami támogatások, kizárólagos jogok, állami vállalatok stb.) nézve. (Vissi 1995) Az így kiterjesztett versenypolitika szolgál a pozicionálás mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontjának keretétül.

### **3.3.3. Válságkezelés mint a gazdaságpolitika stratégiai súlypontja**

A közgazdasági irodalom a válságokat előszeretettel vezeti vissza strukturális alapokra. Magának a strukturának az értelmezése viszont nagyon is variábilis. Hogy végül is mire vonatkoztatjuk a válságot, amikor krízishelyzetről beszélünk, azzal függ össze, hogy milyen szélesen értelmezzük az adott konfliktust. Az újra és újra jelentkező egyensúlyzavar a piaci szabályozás természetes, sőt funkcionális jelensége, még akkor is, ha alkalmanként káros dimenziókat vesz fel. Az azonban már magyarázatra szorul, hogy miért öltött a válság tendenciaszerűen területi jelleget, vagy óvatosabban fogalmazva: melyek azok a tények, amelyek miatt a konfliktusok regionális karakterisztikája nagyobb hangsúlyt kapott. Túlzás nélkül állíthatjuk, hogy ezeket a változásokat a modern ipari államok szerkezete egyértelműen magyarázza.

#### **3.3.3.1. A válságkezelés regionálispolitikai indítékai**

A válság legkézenfekvőbb hagyományos értelmezése az, amely gondolkodásának középpontjába az *ágazati egyensúly hiányát* állítja. Eszerint egy termékcsoporthoz piaci pozíciójának radikális romlása a zavar forrása. A közelmúlt és a jelen példái közül válogatva a bányászat, a kohászat, az acélipar válságára emlékeztethetünk. Ha ezek az ágazatok szervezetenként és területileg koncentrálnak, ami elterjedt jelenség, *a krízis regionális dimenziót kap* (Traxler-Junger 1990). A tradicionális iparvidékek ismert nehézségeiről van itt szó, amelyek súlyos foglalkoztatási gondokban és a versenyképesség elvesztésében csúcsosodnak ki.

A példaként említett ágazatok veszélyeztetettsége abban gyökerezik, hogy ezek esetében a termelési és a gazdasági racionalitás nehezebben illeszthető, mint a legtöbb egyéb gazdasági ágban. Az acélipar modellje lehet annak az ellentmondásos helyzetnek, amikor egy sokoldalúan és nagy tömegben felhasználható félterméket viszonylag alacsony komplexitású és ebből eredően kevés célra alkalmazható technológiával állítunk elő, következésképp a verseny aszerint dől el, hogy a skáláhozadékok ki-ki hogyan képes érvényesíteni.

Ez a körülmény szinte kezdettől fogva arra készítette az ágazatot, hogy nagy, tőkeigényes beruházásokat valósítson meg. Az ebből eredően magas fix költségek ellensúlyozása viszont csak a kapacitások lehetőleg teljes és folyamatos kihasználásával lehetséges. Ez az üzemgazdasági követelmény persze ellentmondásban van a kereslet hullámzásával. Ebből következik az ágazatot jellemző, mértéken felüli beruházási kockázat. A fenti logikában benne rejlő területi koncentrációs tendencia - hasonló okokból - a regionális veszélyeztetettség, illetve válság forrása.

A tágabb konfliktusértelmezés szerint a regionális egyensúly hiánya zavartényezők sajátos konstellációjára vezethető vissza. A legjellemzőbb faktorok az alábbiak:

- *A kiegyenlített vállalati méretstruktúra hiánya:* a válságterületek tipikus gondja nagyvállalatok dominanciája. A régió átlagos vállalatmérete jelentősen meghaladja a nemzetgazdaság egészében jellemzőt, nem kielégítő a kis- és középvállalatok súlya.

- *Erős ágazati koncentráció:* a fentihez hasonló megnyilvánulás a kitermelő- és alapanyagipar túlsúlya. Az ágazati monostruktúra (a kiegyenlítetlen méretstruktúrával együtt) területileg mintegy fókuszálja a termelési válságokat.

- *A gazdasági szolgáltatások elégtelensége:* a gazdasági potenciálhoz képest korlátozott szolgáltatási kínálatot a domináns nagyvállalatok felszívják, versenyhátrányba hozva a régió egyéb vállalkozásait. Tipikus jelenség az előbbiből következő szolgáltatási monostruktúra.

- *A vállalat-/vállalkozásalapítás pangása:* a válságterületek jellemző gondja termelővállalatok egészének vagy egyes állóeszközcsoportjainak elavulása. A dinamikus térségekben az új alapítások, illetve állóeszközcsere harmonikus viszonyban vannak a felszámolásokkal. A válságrégiókban ez az egyensúly megbomlik.

- *A régióidegen döntési szempontok túlsúlya:* a legjelentősebb vállalatok döntéshozó központjai a régió kívülről esnek (üzemek, telephelyek stb.) Ebből következik, hogy az innovációs szempontból érdemi döntésekben a regionális érdekek nem érvényesülnek.

- *A munkaerő egyoldalú képzettsége:* a termelés monostruktúrája következtében a szakmastruktúra (az alkalmazkodóképesség támasztotta követelmények szempontjából) extrém módon specializálódott. Ez a körülmény gátolja a strukturális váltást.

- *A munkavállalók alacsony mobilitása*: a területi munkahelystruktúrához történő alkalmazkodás készsége a munkavállaló részéről csekély (ugyanaz jellemző a hagyományos vállalkozásra is). A kockázatkerülő magatartást a monostrukturális termelés konzerválja.

- *Jelentékeny külső függés*: a vállalatok irányításában, legfőképpen a külpiaci értékesítésben és a kutatás-fejlesztés területén.

- *A technológiaigényes termékek szűk köre*: az előállított termékek korszerűtlensége, a szabványosított tömegtermelés dominanciája a feldolgozóiparban, a termékéletciklus kezdeti fázisában lévő termékek alacsony aránya.

Az ok-okozati viszonyok tisztázása nélkül is megállapítható, hogy a fenti faktorok egyfajta társadalmi-kulturális merevségben, mondhatni: a "függő viszony kultúrájában" is kifejeződésre jutnak. A következmény kézenfekvő: a regionális alkalmazkodási és megújulási készség korlátozott volta.

Az elmondottak igazolni kívánták a válságok regionális hangsúlyozottság, a konfliktusok regionális karakterisztikáját. A regionális válságkép kezelése regionális keretek között folyhat, vagyis a konkrét gazdaságpolitikai reagálás regionálispolitikai keretek közé szorul.

### 3.3.3.2. A válságkezelés regionálispolitikai keretei

A válságfilozófia szökített értelmezése tükröződik vissza a *hagyományos regionális politikában*.

A II. világháborút követő gazdasági fellendülés Nyugat-Európa különböző fejlettségű és adottságú térségeiben eltérő típusú folyamatokat indított el. A hagyományos ipari központok modernizálódtak: a korszerű tömegtermelés hatalmas koncentrált bástyái alakultak ki, amelynek hatására felgyorsult az agrárnépeség csökkenése. A munkanélküliséggel küszködő falusi térségek lakosai a nagyvárosi agglomerációkba költöztek, elősegítve ezáltal a hagyományos közösségek felbomlását és a sajátos városi életforma uralkodóvá válását. A vázolt urbanizációs folyamat a modernizáció egyik legjellemzőbb kísérője lett. A másik - ugyancsak a modernizáció hatásaként - a területi egyenlőtlenséget megjelenítő centrum-periféria jelenség. (Fragó 1991a)

Miután tudatosult, hogy a túlzott területi különbség magát a modernizációt is veszélyezteti, a vele járó kényszerű területi expanziót mérsékli, meghirdették az elmaradott területek felzárkóztatását. A gyakorlati megvalósulást a kormányzati regionális politika szolgáltatta, amelynek szélesebb gondolati háttere az esélyegyenlőség társadalmi szintű biztosítása, ambícióját szolgáló eszközrendszere azonban - akár a beruházás-támogatásokra, akár az infrastruktúrafejlesztésre, akár a telephely-politikára gondolunk - a korábban említett ágazati problémaértelmezést erősíti. Az 1970-es

években a termelőhelyek központi elképzelések szerinti mobilizálhatósága - akár bővítési, akár egyszerű áttelepülési szándékkal - feltűnően csökkent. Itt csak az egyik, persze kézenfekvő ok, hogy a költségek súlyosak. Kétségek merülnek fel magával a regionálispolitikai céllal szemben is: ilyen akciók eredményeként a legjobb esetben is csak szubvencionált munkahelyek termelését érik el; a gazdasági struktúra folyamatos és célirányos formálódását tekintve - erőteljes multiplikatív hatások hiányában - ritkán jutnak eredményre.

Nem csupán a telephely-politika találja magát szemben nehézségekkel. A hagyományos infrastruktúrafejlesztés, illetve a beruházástámogatás sem bizonyult a regionális politika megfelelő útjának. (Tichy 1990) Az előbbi ugyan vitán felül szükséges, de nem kellőképp differenciált eszköz. Az utóbbi viszont kifejezetten kétélű fegyver. A szelektivitás erőtlensége folytán a támogatás struktúrakonzerváló hatással járhat, a preferálás állandó kényszerét generálva. A beruházástámogató programok és intézmények akár öncélúvá is válhatnak, és az eredeti törekvéssel, azaz az alkalmazkodóképesség elősegítésével szemben - diszfunkcionálisan - a stabilitást szolgálhatják.

Ellentmondásosnak bizonyult a régió növekedésének mozgatójával, kiindulópontjával szánt csúcsberuházások, az ún. növekedést generáló gócok telepítése is. Az alapgondolat a multiplikátorhatás kihasználása volt. Azaz: az újonnan foglalkoztatottak jövedelmeiket a régió belül használják fel, amiből eredően újabb jövedelmek keletkeznek, amelyek beruházások formájában ismét a régió gazdasági vérkeringésébe áramlanak vissza stb. Az új üzemek inputként árukat és szolgáltatásokat igényelnek, amelyeket legalább részben az adott régió bocsát rendelkezésre. Feltételezhető, hogy ebből a célból további cégek települnek a szóban forgó körzetbe, amelyek alkalmasint nemcsak beszállítóként léphetnek fel, hanem a növekedést generáló góc szerepét betöltő vállalkozás termékeinek továbbfeldolgozójaként is. A regionális politika impulzusai nyomán eszerint a gazdasági körzet gyors felvirágzásával lehet számolni. A gyakorlat azonban kevésbé látszik igazolni ezt a feltételezést. Ismert nemzetközi példák (mint pl. Skócia autóiparának, a Mezzogiorno acéliparának vagy Puerto Rico kőolajiparának esete) másról vallanak. A várt multiplikátorhatás mindhárom esetben elmaradt. Megmutatkozott, hogy megfelelő és előzetesen biztosított feltételek szükségesek ahhoz, hogy egy régió képes legyen külső impulzusok feldolgozására. Ezek a feltételek nem jönnek létre maguktól, mint ahogy exogén impulzusok nyomán sem.

A hagyományos állami fejlesztési programok nem bizonyultak minden esetben sikertelennek. Az ország térszerkezetének átalakítására, a területi egyenlőtlenség mérséklésére irányuló grandiózus fejlesztések több esetben rövidebb-hosszabb időre mérsékeltek a kialakult társadalmi feszültséget, oldották a krízishelyzetet, a lényegi szándékot - a területi kiegyenlítést - azonban megoldani nem tudták.

A 70-es évek gazdasági recessziójának következtében a fejlett tőkés államokban a regionális politika kialakult konszenzusai felbomlottak.

Az új gazdaságpolitika átértékelte a központi kormányzatok szerepét a regionális politikában (is). A hagyományos regionális politika beruházástámogatásra és telephelypolitikára épülő rendszere elsősorban a csökkenő foglalkoztatottságot produkáló gyáripár felé irányult, amely végsősoron az egyre kisebb eredményességet produkáló, meglévő gazdasági szerkezet fennmaradását finanszírozta.

Miközben a tömegtermelésen nyugvó növekedés fenntartása komoly problémákat vet fel, a keresleti oldal fokozatosan átalakul, s egy minőségi igényeket preferáló differenciált piac képe alakul ki. (Horváth 1989) A fejlődés korábbi húzóerejének számító nyersanyagigényes ágazatok szerepe csökken, helyette a kis- és középvüzetekre építő új gazdasági paradigma értelemszerűen hatást gyakorol a regionális politikára.

Olyan tendenciák kezdenek kirajzolódni, amelyek a hagyományos, nagyobb területeket lefedő regionális politikával szemben (vagy azzal párhuzamosan) a helyi hatalomra (helyi társadalomra), illetve annak vállalkozást erősítő tevékenységére építő rendszert tekintik előremutatónak. (Fragó 1991b)

A megváltozott feltételek mellett a tömegtermelés stratégiája a regionális versenyképesség elvesztésének veszélyével jár. Ugyanakkor: minél inkább távolodik a domináns tevékenység a tömegtermelés rendszerétől, annál működőképesebbnek bizonyulnak az alternatív koordinációs formák. Mindez nem jelenti azt, hogy a válságkezelés eszköztárából a programvezérelt kormányzati beavatkozás klasszikus megoldásai: a szubvenciók, a vállalat alapítások, a központi infrastruktúrafejlesztés, a célzott adókedvezmények, külön alapok stb. egyszer s mindenkorra kikerültek volna. A sikeres régiók példái inkább azt sugallják, hogy a hagyományos technikák alárendelődnek a mai módszerekkel (is) operáló innovációorientált koncepcióknak.

Nem véletlen, hogy az Európai Közösség utóbbi években kidolgozott regionális stratégiája is többszintű: a nagytárségi kapcsolatokat a kistérségi integráció finomhálózatával kombinálja, hogy megtalálja a középutat a túlhajtott és sok tekintetben káros centralizmus és a túlélésre kevés esélyt kínáló területi izoláció között. (Keating, Jones 1985) Ez a kettősség érvényesül a válságkezelés gyakorlatában is. Bebizonyosodott ugyanis, hogy nemcsak a regionális status quo költséges és céltalan konzerválása tévút, hanem a mintegy ennek reakciójaként időlegesen dominánssá lett *laissez-faire* elve is.

A centralizmus visszaszorulásával hozható kapcsolatba, hogy a válságkezelés sehol sem szorítkozik a krízist elszenvedő vállalatra, vállalatcsoportra, ágazatra. *A cél a teljes gazdasági tér regenerálása.* Így középpontba a külső és belső kapcsolatok fejlesztése kerül. Ennek három fő területe

- a vállalatok szervezetrendszerének fejlesztése;
- a vállalatok közötti kooperáció fejlesztése;



- a tőke (munkaadók) és a munka (munkavállalók) közötti kiegyensúlyozott viszony kialakítása.

Ami az intézmény hátterét illeti, a stratégiaváltás e téren is érvényre jut. Bár a központi kormányzat és a regionális/helyi szervezetek kapcsolatát biztosító hatalmi-pénzügyi információs hálózatok működnek, meghatározó szerepet a területi intézmények szereznek. A sikeres régiók tapasztalatai szerint az önkormányzatok a szélesen értelmezett infrastruktúra biztosításával és a gazdaság szereplőinek korporatív megszervezésével töltik be funkciójukat. Az alkalmazkodási kényszer ugyanakkor új típusú szervezetek létrejöttét segítette elő. Ezek lehetnek vállalkozó jellegűek, általában társadalmi kontrollal, vagy működhetnek kapcsolathálózati formában, akár formális, akár informális jelleggel, beágyazódva a társadalmi kapcsolatokba.

Ha körvonalazni akarjuk az új regionális politika kereteit determináló elemeket, a következőket mondhatjuk:

- Az innovációorientált regionális politika a gondolkodás középpontjába a rugalmasság és alkalmazkodóképesség biztosítását állítja, ez jelenti az egyes régiók gazdaságstratégiájának kulcselemét. (Brown 1981)

- Az innovációorientált regionális politika a hatáskörébe tartozó vállalatok/vállalkozások regionális potenciáljára, az ún. *endogén potenciálra* irányul. Azokat a tényezőket célozza meg, amelyek az innovációs impulzusok keltése, illetve ezek befogadása szempontjából döntőek, feltételezve, hogy új technológiák, termelési eljárások, nagy értékű, jelentős emberi tőkét koncentráló termékek és szolgáltatások adaptálásával a szóban forgó régió termelőhelyei strukturálisan gyors alkalmazkodásra lesznek képesek. Ez utóbbi várhatóan pozitív hatással jár a jövedelmekre, a hatékonyságra és a foglalkoztatásra. Az innovációorientált regionális politika tehát a *belső megújulás stratégiája*.

- Az elsődlegesen megcélzott szervezetek a kis- és középvállalatok, illetve a potenciális vállalkozók. Az előbbieknél az innovációs képessége/készsége erősítendő, míg az utóbbiak a vállalkozásalapítás, illetve a képzés és átképzés tekintetében motiválandók. Az innovációorientált régiókban az aktivizáló szolgáltatások iránti kereslet - versenyhelyzetükre tekintettel - éppen a modern kis- és középvállalatoktól várható. Ezek - érdekeiknél és sajátos szervezeti, vezetési formáiknál fogva - nyitottak a külső információkra, ötletekre, tanácsokra, de az új inputokra is.

- Az új regionális politika sajátos céljai megkövetelik, hogy lényegileg változzék a támogatás eszköztársa is, mind formáit, mind irányultságát illetően. Azokban az országokban, amelyek már hosszabb ideje kísérleteznek az innovációorientált regionális politikával, megfigyelhető, hogy a tőketámogatás hagyományos formái (szubvenció, kamat-hozzájárulás, adókedvezmények) visszavonulóban vannak, ezzel szemben előtérbe kerül a nem anyagi beruházások, a különböző

funkciókra vonatkozó tanácsadás és a technológiaátadás támogatása, valamint a képzés legkülönbözőbb intézményesítési formái. (Rechnitzer 1993)

Az egyes részpolitikák kereteinek bővülése megerősíti azt a bizonyítani szándékozott állításunkat, hogy a korábban elkülönült funkciók egyre inkább összefonódnak, átlépve hagyományos kereteiket a gazdaságpolitika más területeivel kapcsolódnak össze. Különösen igaz ez a modernizációs struktúrapolitika és a pozícionálást szolgáló versenypolitika esetében, amelyek nemcsak átfedik egymást, de standardizálódnak is. Eszközeik - nemzetközi jogi technikákkal elért - rögzítettsége, uniformizált jellege kevés teret enged a nemzeti gazdaságpolitikáknak. Az új regionális politika viszont, amely fokozatosan a periférikus szerepre ítélt passzív regionális politika helyébe lép/lépett, szabadabb mozgástere következtében aktív szerepet játszhat a stratégiá(k) formálásában.

A piacgazdaságokban lejátszódó folyamatok alapján megkésettnek tekinthető az a kormányzati elképzelés, amely szerint a modernizáció a legtágasabb orientációs gondolkör, stratégiai vízió. A gazdaságilag fejlett országokban már régen a nemzetközi attraktivitás került a középpontba. A problémát nem az jelenti, hogy a modernizáció a gazdaságpolitika súlyponti kérdése, hanem az, hogy nem megfelelő szintre került. A nemzetközi attraktivitás elérését/megőrzését célzó gazdaságpolitika immanens része a modernizáció, de a gazdaságpolitika nem a modernizáció alá rendelődik. A problémát súlyosbítja az a tény, hogy a regionális politika által kínálgató lehetőségeket sem használja ki a gazdasági kormányzat: továbbra is passzív, elsősorban a súlyos területi egyenlőtlenségek lehetőség szerinti mérséklésének eszközeként alkalmazza.

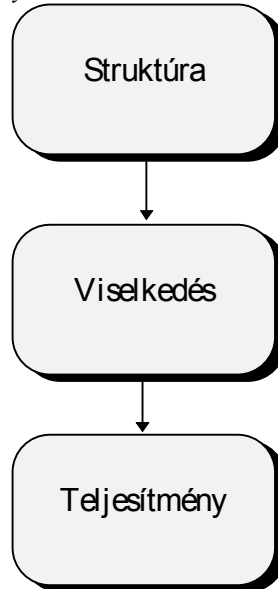
## **4. A versenyszabályozás hatása a versenyképességre**

### **4.1. A piac és a versenyt meghatározó struktúrális tényezők**

A verseny mindig valamilyen piacon zajlik. A piac a versenypolitikában valamilyen termékkört és földrajzi területet jelent. A termékkörbe a fogyasztók számára egymást jól helyettesítő termékek tartoznak. A földrajzi terület szintén kapcsolatban áll a helyettesítéssel: arról a területről van szó, amelyen belül a fogyasztók a releváns termékkört kínáló és különböző helyeken lévő szállítókat illetve azok termékeit hajlandóak helyettesíteni egymással. Ez a - most kissé leegyszerűsített - piacfogalom hasonlít az iparági szervezetek közgazdaságtanában használatos iparág fogalomhoz

(homogén termékek gyártói (*Pearce (1986)*)). Azok a cégek, amelyek a releváns termékkört az adott földrajzi területen belül kínálják, egymás versenytársai és őket tekintjük a piac szereplőinek.<sup>8</sup>

1. ábra: A Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell



*Sándor (1988)* alapján

A Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell (SVT modell) szerint a piaci szereplők teljesítményét azok viselkedése, a viselkedést pedig a piaci struktúra határozza meg. Ezt mutatja az 1. ábra, ahol a nyilak a meghatározó hatásokat jelzik. A *struktúra* a piaci szerkezetet illetve koncentrációt és a piacra való belépés korlátait fedi. Ezek azok a struktúrális tényezők amelyek döntően meghatározzák a versenyt. A *viselkedés* a vállalatok által a versenyben alkalmazott stratégiákat, „hadmozdulatokat”, árpolitikát, fejlesztési politikát, stb. jelenti. A teljesítmény alatt röviden szólva a vállalati, iparági illetve társadalmi szintű hatékonyságot, vagy dolgozatunk esetében a versenyképességet értjük. Egy olyan monopólium például amelynek nem kell az új piacralépők fenyegetésétől tartania másképpen viselkedik mint egy olyan piaci szereplő amelynek számtalan versenytársa van, és ez az egymástól különböző viselkedés egymástól különböző vállalati, iparági és társadalmi teljesítményeket eredményez.

<sup>8</sup> A piac meghatározása nagy mértékben befolyásolja a piacról alkotott képet. Ha egy adott piac termékkörébe bevonunk még egy helyettesítőnek tekintett terméket, vagy megnöveljük a piac földrajzi kiterjedését, akkor a piac koncentrációja csökken, és fordítva. A meghatározott piactól függ az is, hogy adott esetben két vállalat versenytárs-e vagy sem.

Nem véletlen, hogy a versenypolitikában a piacmeghatározás kulcsfontosságú, hiszen a fentiek fényében alapvetően befolyásolja a szituációk és a magatartások versenypolitikai értelmezését és értékelését. Az un. releváns piac (az adott ügyszámba tartozó piac) meghatározására helyenként komoly erőforrásokat használnak fel, és kifinomult módszereket alkalmaznak. A piacmeghatározásra - pontosabban az egymást helyettesítő termékek köre meghatározására - rendelkezésre állnak statisztikai módszerek is (keresleti keresztárrugalmasságok), ezek azonban sajnos inkább csak valamilyen elvont mikroökonómiai környezetben használhatók, a gyakorlatban nagyon ritkán adottak az alkalmazásukhoz szükséges feltételek. A gyakorlatban inkább a vevőkhöz és az iparági szakértőkhöz intézett kérdésekkel, (*USA Igazságügyminisztérium és USA Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (1992)*) illetve sok esetben hüvelykujjszabályokkal - az elméletből vett összefüggések felhasználásával - lehet boldogulni. (*OECD (1992.b), Bodócsi (1994)*)

Verseny csak versenytársak között lehetséges. Ezért fontos mind a piac koncentráltága, mind a belépési korlátok nagysága. Az abszolút koncentrált piac a monopólium ahol egyetlen eladó, az abszolút dekoncentrált pedig a tiszta verseny, ahol nagyon sok eladó van jelen a piacon. A monopólium esetében a vevők számára lényegében nem áll rendelkezésre alternatív beszerzési forrás, csak arról dönthetnek, hogy az adott árak mellett milyen mennyiséget vásárolnak, és hogy vásárolnak-e egyáltalán. Ha a piacon csak néhány cég van jelen (oligopólium), akkor közöttük már verseny lehet, ami elvileg a tiszta versennyel azonos eredményre is vezethet, de ha együttműködnek, akkor együttesen monopóliumként léphetnek fel. Ez utóbbi nagyon sok eladó esetén gyakorlatilag lehetetlen. A belépési korlátok olyan tényezők, amelyek az újonnan piacra lépők számára megnehezítik - lassítják, költségessé vagy lehetetlenné teszik a belépést. Pontosabb meghatározással élve, azok a tényezők jelentenek belépési korlátot, amelyek olyan többletköltségeket okoznak az újonnan belépők számára, amelyeket a már piacon lévő vállalatoknak nem kell viselniük.<sup>9</sup> A hagyományos SVT modellben a struktúra csak a piaci szerkezetet jelentette, a belépési korlátok jelentőségét a támadható piacok elméletének megjelenésével ismerték fel (*Sándor (1988)*). A piaci szerkezet tehát nem egyedül határozza meg a viselkedést, és azon keresztül a teljesítményt, hanem a belépési korlátokkal együtt.

Bár a belépési korlátok és a piaci szerkezet (pontosabban a piac határainak meghatározása) két külön tényezőként jelenik meg, sok közülük van egymáshoz. Bizonyos esetekben nem egyértelmű, hogy egyes vállalatok piaci szereplők, vagy lehetséges új belépők. Ilyen a kínálati helyettesítés esete, amikor lehetnek olyan vállalatok, amelyek jelenleg nem gyártják a kérdéses piac termékkörét alkotó termékeket, de rendelkezésre álló kapacitásaikkal képesek lennének erre. Az ilyen kínálati helyettesítésre alkalmas vállalatok gyakorlatilag a piac szereplőinek tekinthetők, és a piaci részesedéseket sem a forgalom, hanem a kapacitás alapján érdemes számítani. Nem véletlen, hogy a belépés figyelembe vételét gyakran a piaci szerkezet dinamikus megközelítésének tekintik, ahol nem csak az számít, hogy jelenleg ki van a piacon hanem, hogy a jövőben ki lehet. Valóban, vannak helyzetek amelyekben pontosan meg lehet nevezni a potenciális belépőket, és egy fiktív „szuper” piacot lehet meghatározni, valamint azon piaci részesedéseket lehet kalkulálni. Ilyenkor a belépési lehetőség, illetve annak figyelembe vétele, nem annyira egy új faktort, mint inkább egy körültekintő piaci szerkezet meghatározást jelent. Máskor viszont csak a belépési lehetőségek esélyei, a piac támadhatóságának mértéke ítéltető meg. Ilyenkor viszont a piaci szerkezet és a belépési korlátok értéke szeparáltan, bizonyos értelemben egymástól függetlenül történik. Az eredményeket természetesen ilyenkor is együtt kell értékelni, erre ad egy egyszerű sémát a 2. ábra.

<sup>9</sup> Ez a meghatározás *Stigler (1968)* definícióján alapul. A belépési korlátok pontos definíciójáról azonban viták vannak, léteznek tágabb és szűkebb meghatározások (*Khemani(1991)*), és az eltérő megközelítések más és más célra használhatók fel leginkább (*Kovács (1995)*). A definíciós vitán kívül nincs teljes egyetértés afelől sem, hogy milyen tényezők halmazai felelnek meg az egyes definícióknak.

2. ábra: A piaci szerkezet és a belépési korlátok együttes hatása a viselkedésre és a versenyre

	Alacsony belépési korlátok	Magas belépési korlátok
Nem koncentrált piac	Erős verseny, illetve ennek megfelelő viselkedés	Erős verseny, illetve ennek megfelelő viselkedés
Koncentrált piac	Erős verseny, illetve ennek megfelelő viselkedés	Gyenge verseny, illetve ennek megfelelő viselkedés

Az ábrában versenynek nevezzük mind a tényleges, mind a potenciális versenyt, mivel a viselkedésre gyakorolt hatásukat itt azonosnak tekintjük.

Az ábra azt mutatja, hogy az erős versenyhez elég, ha a piaci szerkezet és a belépési korlátok közül az egyik a versenynek kedvező. A mátrix első sorában azért erős a verseny, mert piacon már jelen lévő szereplők közötti verseny erős, az első oszlopban pedig azért, mert az esetleges belépők által támasztott potenciális verseny erős.

#### 4.1.1. A piaci formák és a verseny hiányából származó társadalmi veszteségek

A versenyt meghatározó strukturális tényezők ismeretében, bármely konkrét piac besorolható valamely piaci formába. A piaci formák a piacok strukturális tényezők szerinti tipizálását jelentik. Példaként a 3. ábrában *Vissi (1992)* nyomán bemutatunk hat piaci formát. A piaci formákhoz meghatározott viselkedési sémák társulnak, a különböző piaci formák esetén eltérő versenystratégia a racionális.

3. ábra: Néhány Piacforma

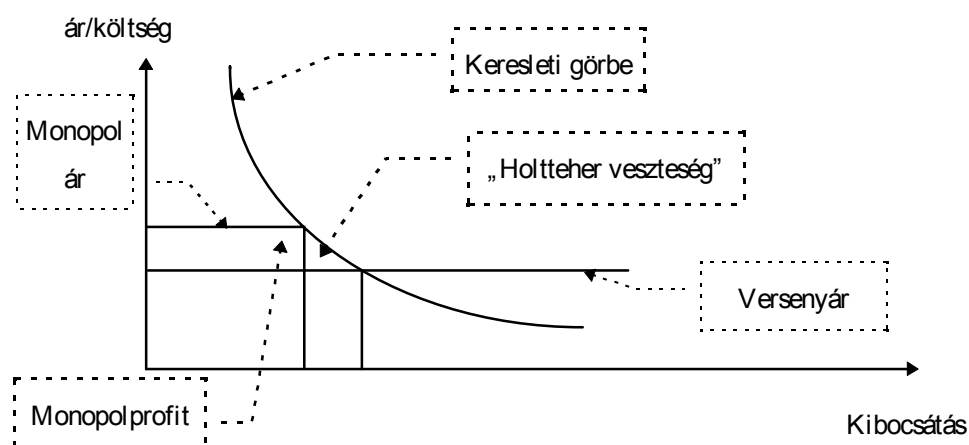
<b>Monopólium</b>	Egyetlen eladó (vevői megfelelője a monoposzónium)
<b>Domináns cég</b>	A legnagyobb eladó piaci részesedése meghatározó (50-100%), amelyhez mérhető részesedése még a második legnagyobb eladónak sincs
<b>Szigorú oligopólium</b>	A „néhány” legnagyobb piaci részesedésű eladó együttes részesedésére igaz, ami a domináns pozíciónál vagy a monopóliumnál a legnagyobb illetve az egyetlen eladó részesedésére volt igaz. (Az oligopólium vevői megfelelője az oligoposzónium.)
<b>Laza oligopólium</b>	A „néhány” legnagyobb vevő együttes részesedése viszonylag magas, de nem meghatározó (30-50%).
<b>Monopolisztikus verseny</b>	A legnagyobb piaci részesedés is viszonylag kicsi (10%), de a termékmegkülönböztetés a piacon nagyon erős - az eladók bizonyos tekintetben sok kis monopóliumot jelentenek.
<b>Tiszta verseny</b>	Nagyon sok eladó, és a legnagyobb piaci részesedés is nagyon kicsi.

*Vissi (1992)* nyomán

A 3. ábrában foglaltakon kívüli érdekes piaci forma a kétoldalú monopólium, amelyben egy monopol vevő és egy monopol eladó áll a piac két oldalán.

Olyan monopólium esetén amely nem támadható és nem árdiszkriminál, a monopólium racionális viselkedése társadalmi veszteségeket okoz. Monopólium esetén ugyanis az eladó számára racionális ár (ami a határbevétellel egyenlő) nem egyenlő az adott kibocsátáshoz tartozó határköltséggel, hanem nagyobb annál (monopol ár). Ez eltér a tiszta verseny esetétől, mert ott az ár a határköltséggel egyenlő (versenyár). Csökkenő keresleti görbe mellett a monopol árhoz tartozó kibocsátás természetesen kisebb mint a versenyárhoz tartozó. Az ár eltérése kihat a jólét elosztására és mennyiségére is. Monopol ár mellett a termelői többlet nagyobb, a fogyasztói többlet kisebb, az össz jólét (a kettő összege) pedig kevesebb mint versenyár mellett. Az összes jólét azért csökken, mert az erőforrásokat pazarlóan használják fel, az erőforrások allokációja nem hatékony, ahhoz ugyanis, hogy hatékony legyen, az áraknak a határköltségekkel egyenlőknek kell lenniük. A konkrét jóléti veszteség úgy is interpretálható, hogy mivel az ár magasabb mint a határköltség, bizonyos mennyiségű áru nem állítódik elő annak ellenére, hogy költségeit (versenyárat) a társadalom még hajlandó lenne megfizetni (csak a monopolárat nem), vagyis amelyek előállítására növelné a társadalmi jólétet. Ezt a veszteséget - ami az allokációs hatékonyság csorbulását jelenti - nevezik holtteher veszteségnek (4. ábra). A holtteher veszteségen kívül más társadalmi veszteségek is fakadhatnak a monopólium létéből. Ilyen az X-hatékonyság, amely abból fakad, hogy verseny hiányában a cégek kevésbé ösztönöztek a termelési hatékonyság fokozására. A monopóliumokkal kapcsolatos vád az is, hogy társadalmi szinten - az alvó szabadalmak felvásárlásán keresztül - csökkentik az innovációt, vagyis a dinamikus hatékonyságot.

4. ábra: A monopólium árképzése és a holtteher veszteség



Furse (1996) alapján

A holtteher veszteség nem csak monopólium esetén állhat elő, hanem minden olyan esetben, ahol az ár nagyobb mint a határkölség (versenyár). A piaci hatalom fogalma a vállalatoknak éppen azzal a képességével kapcsolatos, hogy áraikat a versenyár fölé emeljék. Egy vállalatnak akkor van piaci hatalma, ha árait érzékelhetően és viszonylag tartósan a versenyszintű árak fölé képes emelni. Ehhez egy vállalatnak nem feltétlenül kell monopolhelyzetben lennie, és ha monopolhelyzetben van, akkor sem feltétlenül rendelkezik piaci hatalommal (ha piaca támadható). A többi említett veszteség fő forrása is a redukált verseny, ezért azok szintén nem korlátozódnak a monopol piacokra, hanem a verseny csökkenésével párhuzamosan kisebb-nagyobb mértékben jelentkezhetnek. Piaci hatalmat hoz létre az egységes fellépés, és piaci hatalomról lehet beszélni azokban az iparágakban, ahol a tudatos párhuzamosság eredményez magasabb árakat és jólét veszteségeket. Ez utóbbi esetben az érintett iparági szereplők kollektívan, az iparági sajátosságok és az oligopol szerkezet miatt birtokolnak piaci hatalmat.

Mivel az SVT modellben a strukturális tényezők határozzák meg a viselkedésen keresztül a teljesítményt, érthető, hogy a piaci szereplők és a közjó érdekében beavatkozó állam is a meghatározó tényezőkre próbál hatni a teljesítmény megváltoztatása érdekében. Az eladók olyan stratégiákat alkalmaznak, amelyek megváltoztatják a belépési lehetőségeket vagy a piaci szerkezetet, ilyen módon a viselkedés is hatással van a struktúrára.

#### **4.1.2. A versenypolitika**

Az államnak kifejezetten a verseny érdekében történő gazdaságba való beavatkozása a versenypolitika. Más olyan politikák is léteznek, amelyek hatnak a versenyre, és esetleg ugyanazokat a tényezőket érintik amelyek a versenypolitikai beavatkozásnak is célpontjai. Ezek a kormányzati politikák azonban alapvetően a versenypolitikáétól eltérő célokat szolgálnak (amiből a versenypolitikával való konfliktusok is származnak). A versenypolitika az egyetlen olyan kormányzati politika amely a versenybe a verseny funkcióinak védelme érdekében (ebben az értelemben magáért a versenyért) avatkozik be, s mint ilyen, a verseny szempontjából kiemelkedő jelentőségű politika.<sup>10</sup>

##### **4.1.2.1. A célok<sup>11</sup>**

A versenypolitika céljai látszólag egyértelműek, a gyakorlatban azonban sokfélék, vitatottak és ellentétben is állhatnak egymással. A következőkben röviden bemutatjuk a különböző célokat és

<sup>10</sup> *Vissi (1992)* a verseny következő funkcióiról szól: (1) jóléti funkció, (2) allokációs funkció, (3) hatékonysági funkció. E tanulmányban a verseny funkcióinak a különböző hatékonysági célok teljesítését, a közöttük lévő konfliktus esetén pedig a hosszú távú társadalmi jólét maximalizálását tekintjük. Szemléletünk nem mond ellent a *Vissi (1992)*-ben tükröződő szemléletnek, bár nem is teljesen azonos vele.

<sup>11</sup> Az itt alkalmazott megközelítés nagyban támaszkodik *Khemani (1992)*-re.

értékeljük is őket abból a szempontból, hogy követésük mennyiben járulhat hozzá a teljesítményhez, illetve a versenyképességhez.

A versenypolitika célja általánosan szólva a verseny védelme. A verseny védelme azonban nem öncél, mint ahogy a verseny sem önérték. A versenypolitika egyik legfontosabb célja a társadalmi jólét hosszú távú maximalizálása, illetve a hatékonyság növelése. Ezt alapvetően a korábban említett veszteségek kiküszöbölése illetve csökkentése révén igyekszik elérni. A hatékonyság itt az allokációs, a termelési és a dinamikus hatékonyságot is jelenti. A három hatékonyság nem feltétlenül esik egybe. Bizonyos piaci magatartások illetve állami beavatkozások kedvezhetnek a dinamikus hatékonyságnak és ronthatják az allokációs hatékonyságot, és viszont.

Ha a hatékonyság növelését és fenntartását fogadjuk el a versenypolitika egyedüli céljaként, akkor is választanunk kell a különböző hatékonysági célok között, mivel azok nem esnek feltétlenül egybe. Ha az egyes hatékonysági célok között trade-off-ok léteznek, akkor nyilvánvalóan azt kell választani amelyik hosszú távon maximalizálja a társadalmi jólétet. Ez persze esetről esetre változhat: meglehet, hogy egyszer az allokációs hatékonyság preferálása, máskor a dinamikus hatékonyság preferálása a helyes döntés. A gyakorlatban mindez nem megy valami könnyen és pontosan, mivel a jólétre gyakorolt különböző hatásokat kellene mérni és összevetni.

Egy másik alapvető cél a versenyhez, a vállalkozáshoz való jog biztosítása. Ezt úgy interpretálják mint egyfajta szabadságjogot, amely a modern gazdaságban alapvető. A versenyhez való jog biztosításának szándéka nem közgazdasági hanem jogi megközelítést tükröz, általában a piacralépést megakadályozó tényezőkkel szembeni fellépést jelenti.

A versenypolitika céljai között található a méltányosságnak a gazdaságban való védelme is, és különösen a méltányos jövedelemelosztás biztosítása. Ennek a célnak az érvényesítése gyakran a különböző erősségű alkupozícióval rendelkező felek közötti üzleti kapcsolatokban bekövetkező konfliktusok és visszaélések kezelése során történik. Ezekben az esetekben igen gyakran arról van szó, hogy a versenypolitika megvédi a gyengébbik felet az erősebbikkel szemben, ami sokszor jövedelemátcsoportosítást (vagy visszacsoportosítást) eredményez.

Versenypolitikai cél a tisztesség fenntartása is. Ez a cél szintén nem közgazdasági megközelítést tükröz, és egy tulajdonképpen önálló, a versenypolitikán kívüli de a versenyhez szorosan kapcsolódó területhez kötődik, amely olyan dolgokkal foglalkozik mint az utánzás, a hírnévrontás, vagy a fogyasztóvédelem. Ha a tisztességet nem így értjük, akkor e célnak, az antitörzsben való érvényesülése nagyjából azonos a méltányosság és a vállalkozás szabadsága mint cél érvényesülésével.

A versenyszabályozás egyik hagyományos célja a demokrácia megőrzésének elősegítése. E cél mögött az a hipotézis áll, hogy a gazdasági hatalom (amely bizonyos mértékig a piaci hatalomhoz, a nagy szervezetekhez, monopóliumokhoz kötődik) egyben politikai hatalmat is jelent. Ez a politikai



hatalom azonban nincs alávetve azoknak az ellenőrzési rendszereknek, mint a tisztán politikai hatalom egy demokratikus államban, ezért a demokráciát is képes veszélyeztetni, ha túlságosan megerősödik.

Időről időre egyéb célok is megjelennek a versenypolitika céljai között. Ilyen például az, hogy a versenypolitikának az infláció ellen kellene harcolnia. Ennek háttérében az a gondolat áll, hogy a koncentrált piaci szerkezet magasabb árakhoz vezet, és hogy ha egy gazdaságra az ilyen szerkezetek a jellemzők, akkor verseny hiányában az áremelkedések, a költségekbe beépítve könnyebben átháríthatók a vevőkre. A versenypolitikának tehát különösen oda kell figyelnie az árak alakulására, és a túlzottan magas árak alkalmazására. (*Khemani (1992)*)

A versenypolitikának tehát több különböző célt tulajdonítanak. Ezek a célok nem feltétlenül jól definiáltak, és egymással is konfliktusban lehetnek. Az összjólet növelése például konfliktusba kerülhet a „méltányos” jövedelemelosztás követelményével, mint a tökéletes ársziskrimináció esetében, ahol az összjólet nő, csak a jövedelemelosztás „igazságtalan”, vagy bizonyos üzleti alkukba való beavatkozások esetén, amikor a versenypolitikai beavatkozás nem változtatja meg a jólétet, csak a jövedelmek eladó és vevő közötti allokációját. (*Crandal (1992)*) Az egyes célok követése ugyanakkor kedvezhet is más céloknak. A versenypolitikának a mesterséges piacralépési korlátok teremtése ellen való, a piacralépés szabadságának eszméje érdekében való fellépése gyakran a hatékonysági célokat megvalósulását is segíti, a hatékonysági célok következetes követése az infláció ellenében is hat, stb.

A különböző célok közül véleményünk szerint a hatékonysági célok, illetve az össztársadalmi jólét növelése az ami a legközelebb áll a versenyképesség támogatásához. Az, hogy legközelebb áll nem egészen pontos, mert véleményünk szerint lényegében azonos vele. Természetesen a többi cél követése is hozzájárulhat a jobb versenyképességhez, az előbbiekből azonban az következik, hogy amennyiben az egyéb célok ellentmondanak a hatékonysági céloknak, akkor nem komformak a versenyképességgel sem.

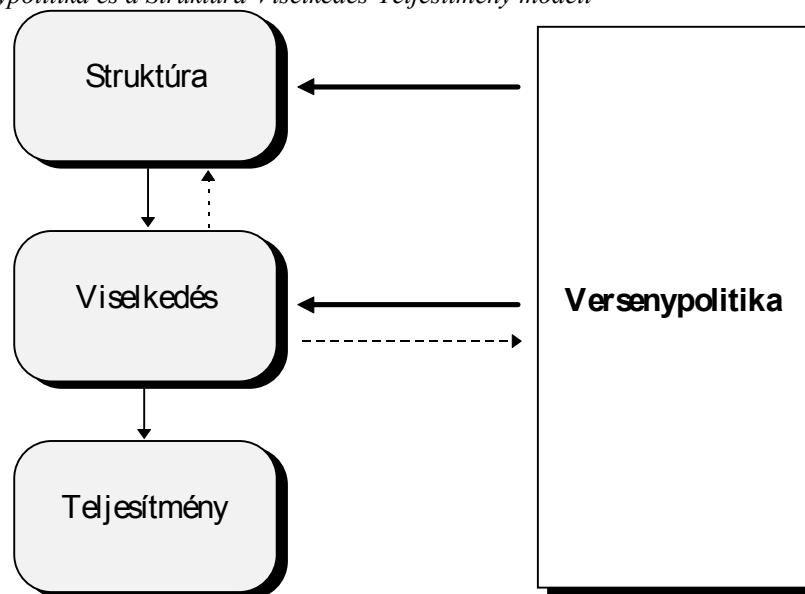
Mivel a versenypolitika céljai az egész rendszer működési irányát meghatározzák, és mivel a különböző célok egymástól eltérő kapcsolatban vannak a versenyképességgel, a versenypolitika céljait figyelembe kell venni a versenypolitika versenyképesség szempontú értékelésénél. A fentiek alapján, egy adott versenypolitikát akkor tekintünk a versenyképességet növelőnek, ha az a hatékonysági célokat követi. Pontosabban, mivel minden létező versenypolitika több különböző célt foglal magában, annál versenyképesség barátabbnak tekintünk egy versenypolitikát, minél inkább a hatékonysági célokat követi.

#### 4.1.2.2. A működés

A versenypolitika működése során a struktúrára és a viselkedésre kíván hatni (ld. 5. Ábra) Mivel a struktúra határozza meg a viselkedést és ezen keresztül a teljesítményt, a struktúra

megváltoztatásával a viselkedés és a teljesítmény is alakítható. A versenypolitika ezért közvetlenül beavatkozik a struktúrába, hogy azt a verseny számára kedvezően befolyásolja. Ez azt jelenti, hogy a versenypolitika például vállalatok feldarabolásával, vállalati egyesülések kontrolljával, adminisztratív belépési korlátok megszüntetésével megváltoztatja a piaci szerkezetet és a belépés feltételeit, illetve kontrollálja azok vállalatok általi közvetlen megváltoztatását. A versenypolitika ugyanakkor a vállalatok viselkedésére közvetlenül is hat a teljesítmény befolyásolása érdekében. Bizonyos magatartásokat - mint például a kartellezés - megtilt vagy kontrollál, másokat esetleg előír a piac szereplői számára. A vállalatok is igyekeznek viselkedésük révén a nekik kedvező struktúrát kialakítani, vagyis a viselkedés is hatással van a struktúrára. Ez olyan stratégiák alkalmazását jelenti, amelyek hatnak a struktúrára, a legtöbb esetben nehezítik vagy lehetetlenné teszik a piacralépést (az így keletkező belépési korlátok a stratégiai belépési korlátok), esetleg megkönnyítik vagy helyettesítik a kartellezést. A versenypolitika viselkedésorientált beavatkozása ezekre a magatartásokra is kiterjed, ílymódon közvetve is hat a struktúrára, nem csak közvetlen beavatkozások formájában.

5. ábra: A versenypolitika és a Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell



A vékony nyilak az SVT modellen belüli összefüggéseket, a vastag nyilak a versenypolitikai beavatkozást mutatják. Az függőleges szaggatott vonal azt mutatja, hogy a cégek viselkedése részben a struktúra alakítására irányul. A vízszintes szaggatott vonal azt jelzi, hogy a versenypolitikai beavatkozást a viselkedés váltja ki.

*Viscusi; Vernon; Harrington (1995) alapján*

A versenyszabályozás a felmerülő problémákra reagál, vagyis előbb jelentkezik a probléma, és ezt követi a versenypolitikai beavatkozás. Ez egyértelmű a viselkedéskontroll esetén, hiszen valamilyen magatartás elleni fellépéshez szükség van a szóban forgó magatartásra. A struktúra kontrollja esetén is ez történik: a vállalati feldarabolásokra akkor kerülhet sor, ha valamilyen konkrét, korábban felmerült piaci probléma megoldására szánják őket, a fúziókontroll esetén pedig szintén van olyan vállalati akció amely kiváltja a versenypolitika beavatkozását. Bizonyos értelemben természetesen a struktúrális beavatkozásoknál - és különösen a fúziókontrollnál - megelőzésről is szó van. A struktúrális beavatkozások többek között azt szolgálják, hogy a viselkedési problémákat és így a viselkedéskontrollt meg lehessen előzni. A versenyszabályozás alapvetően reagáló működése során lehet aktív vagy kevésbé aktív. Utána mehet a problémáknak, keresheti azokat, nyomozhat utánuk, vagy várhatja, hogy a problémák piaci látványossá fejlődve és válva eljussanak a versenyhatósághoz.

Más értelemben is lehet azonban aktív és megelőző jellegű a versenypolitika. A versenypolitika aktív orientációja alapvetően az egyéb a verseny tényezőire ható kormányzati politikákkal, illetve a versenypolitika szélesebb értelmezésével kapcsolatos. A versenypolitika sok a versennyel kapcsolatos problémát képes megoldani vagy megelőzni, ha az egyéb politikákra hatással lehet és/vagy ha a piaci viszonyok kialakításában aktívan képes (tud és akar) közreműködni. Ez többféle módon lehetséges, a versenyszabályozás - amely tisztán jogalkalmazást jelent - működése kiterjeszhető a vállalatok viselkedésén kívül bizonyos állami magatartásokra, vagy a különféle kormányzati politikák közötti rangsorban előkelő helyet kapva, a jogalkalmazáson túllépve a többi politika számára is szabhat korlátokat, feltételeket, adhat ajánlásokat, betartandó szempontokat, stb.

#### 4.1.2.3. Eszköztár és felépítés

A versenypolitika eszköztára általában kiterjed a magatartások megtiltására, bizonyos akciók vagy megállapodások engedélyhez és/vagy bejelentéshez, bírságra, kártérítés megítélésére, az eredeti állapot visszaállítására, megállapodások érvénytelenítésére (illetve érvénytelenségére). Ritkábban, de az eszköztár tartalmazhat büntetőjogi vagy addicionális polgári jogi szankciókat,<sup>12</sup> szabályozási eszközöket illetve a szabályozás bevezetését, a gazdasági szerkezetbe való utólagos beavatkozást: vállalatok feldarabolását. A gyógyírt jelentő eszközök kiegészülnek a problémák felderítésével és megítélésével kapcsolatos eszközökkel, a különféle vizsgálati jogosítványokkal, eljárási lehetőségekkel és kötelezettségekkel.

A különféle ügýtípusok és problémafajták nem egyformán szigorú bánásmódban részesülnek a versenypolitika részéről, hanem kirajzolódnak bizonyos tendenciák. Vannak olyan területek, ahol a fellépés szigorú mint például a tisztán versenykorlátozó kartellek esetén, máshol „barátságosabb” a

<sup>12</sup> Az addicionális polgári jogi szankció figyelhető meg az USA-ban, ahol a monopolizációból származó károokra nem egyszeres, hanem háromszoros kártérítés jár. Az ilyen többlet szankciók aztán fel is gyorsítják az ügyek napvilágra kerülését, mivel az ezt kívánó érdekek megerősödését okozzák.

megközelítés mint a közös vállalatok vagy a vertikális fúziók esetében, és vannak olyan területek is ahol a helyes versenypolitikai viszonyulás vita tárgya, mint az oligopol piacokon fellépő problémák kezelése vagy a vertikális korlátozások megítélése.

Ettől eltekintve a versenypolitikai megközelítés minden esetben alapvetően közös alapokról építkezik. Igyekszik felmérni a versenyre gyakorolt (többnyire negatív és/vagy esetleg pozitív) hatásokat, és ha vannak (bizonyos esetekben nincsenek) a hatékonyságra gyakorolt (általában pozitív) hatásokat, és e különböző hatásokat mérlegelve alakítja ki véleményét a vizsgált magatartás vagy strukturális változás természetéről és kívánatos vagy nem kívánatos voltáról. A hatások feltérképezése és a mérlegelés közben sok esetben hüvelykujjszabályokat alkalmaznak. A döntések pozitívak vagy negatívak lehetnek. Az első esetben a vizsgált probléma a versenypolitika számára összességében nem aggályos, a második esetben az. Előfordulhatnak „köztes” döntések is. Lehetséges olyan döntés, amely valamilyen cselekvést vagy akciót adott formájában és az adott körülmények között elfogadhatatlannak tart, de bizonyos feltételek teljesítése esetén vagy módosult formában elfogadhatónak tekinti.

Az elemzés és a mérlegelés során alkalmazott hüvelykujjszabályok és a mérlegelési szempontok a versenypolitika célkitűzéseit tükrözik. Ugyanez érvényes a különböző problémafajtákkal kapcsolatos relatív szigorra. Ezzel kapcsolatban mi leírásunkban egy hatékonysági/jóléti megközelítést elfogadó versenypolitikát és alapul és annak implikációit vettük alapul, de elképzelhetők más célokat követő versenypolitikák is. A valóságos versenypolitikák is ilyenek, és általában a legtöbb kérdésben csak kisebb eltérések mutatkoznak. Ahol az eltérés érdemi és fontos, ott utaltunk rá.

A versenypolitika építményének, működésének és eszköztárának ismerete nem csak a versenypolitika céljai azonosításához szükséges, hanem az eszköztár hatásosságának, erélyének megítéléséhez is. Ez utóbbi a versenypolitika versenyképesség szempontú értékelésének második szempontja. A versenypolitika eszköztárának erélyét és hatásosságát vizsgálva feltételezzük, hogy a célok adottak, és arra vagyunk kíváncsiak, hogy ezek a célok, milyen mértékben képesek megvalósulni ha ez a versenypolitika eszközrendszerének erélyén és hatásosságán múlik. Más szavakkal, úgy vesszük, hogy eldőlt mi a jó és mi a rossz, és a kérdés most az, hogy ez a jó elnyeri-e méltó jutalmát, a rossz pedig méltó büntetését, ha a versenypolitikán múlik. Itt a szankciók fajtájának és erejének, a vizsgálati jogosítványoknak és módszereknek, a határidőknek és egyéb eljárási kérdéseknek, valamint az eszközrendszer működtető intézmény vagy intézmények státuszának (függetlenségének), és aktivitásának van jelentősége. Ezekre részben a jogszabályokból, a szabályok alkalmazásának gyakorlatából következtethetünk.

#### **4.1.3. A versenyt meghatározó tényezőkre ható más politikák és azok kapcsolata a versenypolitikával**

A versenypolitikán kívül más kormányzati politikák is hatnak a versenyre, vagyis a struktúrára és a viselkedésre, ezen keresztül pedig a teljesítményre. A versenypolitika az ami kifejezetten a versenyre hatás célját szolgálja ezért a verseny szempontjából kétségkívül különleges helyet foglal el kormányzati politikák között, ugyanakkor a többi versenyre ható politikáról sem szabad megfeledkezni.

A versenypolitika és az egyéb versenyre ható közpolitikák közötti alapvető különbség, hogy a versenypolitika a verseny érdekében avatkozik közbe és gyakorol struktúra és/vagy viselkedéskontrollt, míg a többi kormányzati politika más célokat szolgál és a struktúrára valamint a viselkedésre gyakorolt hatás e célok érdekében történik, vagy e célok követésének mellékterméke. Ettől még e politikák erősíthetik a versenypolitika által kívánatosnak tartott tendenciákat, jól kiegészíthetik a versenypolitikát és állhatnak a versenypolitika szolgálatában is, de nem ez, hanem a versenypolitika és az egyéb politikák között konfliktus a gyakoribb.

A versenyt meghatározó stuktúrális tényezőkre ható fontosabb kormányzati politikák felsorolásaként álljon itt a következő:

- kereskedelempolitika
- állami támogatások
- privatizáció
- dereguláció
- kisvállalkozások támogatása
- természetes monopóliumok szabályozása
- bizonyos szektorok szabályozása
- iparpolitika
- regionális politika
- K+F politika
- állami vállalatokkal kapcsolatos politika
- környezetvédelmi politika

A fenti lista nem teljes, a szóban forgó politikák listája és az egyes politikák jelentősége is változhat időben, országonként. A környezetvédelmi politikáról mint a versenyre erőteljesen ható kormányzati politikáról tíz-tizenöt éve nem nagyon lehetett hallani, ma pedig a fejlett világban igen fontos témául szolgálnak a környezetvédelmi politika versenypolitikai aspektusai, a két politika összefüggései. (*LIDC (1994) és Glazener (1994)*) A privatizáció Magyarországon kétségkívül jelentős

hatást gyakorol a verseny feltételeire, míg sok más országban nincs is privatizáció, vagy ha van, akkor is összehasonlíthatatlanul kevesebb strukturális hatással és összefüggéssel. A felsorolt politikák listája azért is csak a lehetséges listák egyike, mert a különböző politikák közötti határok és kapcsolatok nem egyértelműek. Az állami támogatások kapcsolatban vannak vagy lehetnek az állami vállalatokkal, a környezetvédelemmel, az iparpolitikával, a K+F politikával, a kisvállalkozások támogatásával és a regionális politikákkal is. Az iparpolitika kapcsolatban van a K+F politikával, a kisvállalkozások támogatásával, és esetleg a regionális politikával, a privatizáció a deregulációval, a kereskedelempolitika az iparpolitikával, stb. Ezek a politikák az adott helyzettől függően lehetnek a másik eszközei vagy részei is.

Ebben a részben csak néhány (nem az összes) fontos versenyre hatást gyakorló kormányzati politikával foglalkozunk, hogy érzékeltesük e közpolitikák szerepét és a versenypolitikához való viszonyát. Ennek a viszonynak ugyanis a versenypolitika versenyre gyakorolt hatásával, lehetőségeivel és a verseny befolyásolásában betöltött szerepével kapcsolatban nagy jelentőséget tulajdonítunk. Részletesebben a kereskedelempolitika, a privatizáció és a dereguláció, valamint a reguláció, főleg a természetes monopóliumok regulációja szerepét mutatjuk be. Ezek a politikák részben általában, részben jelenleg illetve a közelmúltban Magyarországon jelentős hatást gyakorolnak a verseny alakulására.

## 5. A magyar versenyszabályozás áttekintése

A magyar versenyszabályozás alapját adó 1990. évi LXXXVI. törvény (a tisztességtelen piaci magatartások tilalmáról) (*versenytörvény (1990)*), amelyet az Országgyűlés 1990. november 20-án fogadott el, 1991. január 1-től 1996. december 31-ig volt hatályban, az ezt felváltó 1996. évi LVII. törvény (a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról) (*versenytörvény (1996)*), pedig amelyet az Országgyűlés 1996. június 25-én fogadott el, 1997. január 1-étől lépett hatályba. A kutatás tehát bizonyos értelemben átmeneti időszakban zajlott, hiszen az időszak elején még a régi versenytörvény, az időszak végén pedig már a másik versenytörvény érvényesült. A régi és az új versenyszabályozás közötti különbségek elég számottevőek ahhoz, hogy az egyik szabályozás értékelése ne jelentse egyben a másikat is. Ugyanakkor a két versenytörvény esetében nem gyökeresen eltérő megközelítésekről van szó, ezért van értelme annak, hogy a régi versenyszabályozás elemzése során, ahol lehetséges utaljunk az új versenyszabályozás eltéréseire. A továbbiakban magyar versenyszabályozáson az 1990-ben bevezetett versenyszabályozást,

versenytörvényen pedig az 1990-ben elfogadott versenytörvényt értjük, ahol pedig ettől eltérünk, azt jelezzük.

## 5.1. Általános jellemzők, elvek

A jelenlegi magyar versenyszabályozás nem minden előzmény nélküli. Magyarországon már 1931-ben törvény foglalkozott a versenyt korlátozó megállapodásokkal. (*Versenytörvény (1931)*) Később, a világháború utáni szocialista időszakban, a tervutasításos gazdaságirányítási rendszert követő közvetett gazdaságirányítási rendszerben kulcsszerep jutott az árszabályozásnak. Az árszabályozás reformjai a 80-as évekre közepére a kompetitív árrendszer bevezetésével egyfajta piacszimuláció irányába mozdultak el, és ez a tendencia a későbbiekben tovább erősödve vezetett a kötött árakon való némi lazításhoz és ezzel párhuzamosan a gazdasági verseny szimulálásához illetve megjelenéséhez valamint szabályozásához az 1984-ben. (1984. évi IV. törvény).

Modern értelemben vett versenyszabályozásokról a múlt század 70-es éveitől, az amerikai trösztellenes politika megjelenésétől lehet beszélni. A versenyszabályozás azonban igazából az USA-ra és egyes országokra korlátozódott, még a gazdaságilag fejlett országokban is legfeljebb egyes elemei jelentek meg. Ebben a környezetben a magyar versenyszabályozási kezdetek (30-as évek) imponálóan koraiak és fejlettek. A versenyszabályozás második hullámát a második világháborút követő néhány évtized jelenti, ekkor alakult ki a japán, és az igen erősnek és jelentősnek tekinthető német szabályozás, és több országban is ebben az időszakban vezettek be versenyszabályozást több európai országban. Ugyancsak erre az időszakra esik az Európai Unió (akkor még Európai Gazdasági Közösség) versenyszabályozásának megszületése. A 80-as évekre ezek a szabályozások sokat fejlődtek, jelentős alkalmazási tapasztalatok halmozódtak fel, és kialakult a nemzetközi együttműködés is. Ekkorra a magyar piacszimuláció, árszabályozás és „versenyszabályozás” még ha a kelet-közép európai országok közül a legfejlettebbnek illetve egyedülinek tekinthető is, messze lemaradt a világfejlődéstől. Lényegében ezt az elmaradottság szűnt meg, amikor a harmadik nagy versenyszabályozás-bevezetési világ-hullámhoz csatlakozva korszerű versenyszabályozást vezettek be Magyarországon. Ez a harmadik hullám a 80-as években kezdődött, és a kelet-európai volt szocialista országokon kívül több térségre is kiterjed. A versenyszabályozást vezettek be több nyugat-európai országban (más itteni országokban felülvizsgálják a szabályozást), latin-amerikai országokban, és távol-keleti országokban is.

Az előzmények dacára tehát az 1990-ben bevezetett magyar versenyszabályozás a korábbi állapotokhoz viszonyítva gyökeresen új fejleménynek, „nagy ugrásnak” tekinthető. A szabályozás szakított minden szocialista gazdaságirányítási hagyománnyal, és piacgazdasági környezetet feltételezve foglalkozik a versennyel és a verseny lehetséges problémáival.

Az 1990-ben bevezetett versenyszabályozás bevezetését több éves előkészítés előzte meg. Az előkészítés - a lemaradásból fakadó ismerethiányokat pótolandó - főleg a fejlett országok versenyszabályozásának tanulmányozását jelentette. A fő cél egy korszerű, a fejlett országokéhoz hasonló versenyszabályozás kialakítása volt, a magyar nemzeti vagy a társadalmi-gazdasági berendezkedésből illetve e berendezkedés múltjából fakadó esetleges körülmények figyelembevétele másodlagos szerepet játszott. Az így létrejött versenyszabályozás bizonyos értelemben megelőzte környezetét, hiszen bevezetésekor például a privatizáció még csak a kezdeteknél tartott és természetesen komplett piacgazdaságról sem lehetett még beszélni 1990-ben.

A fő célnak megfelelően olyan versenyszabályozás jött létre, amely felépítését tekintve elvileg képes valamennyi olyan vállalati magatartást kezelni amelynek célja és/vagy eredménye a verseny korlátozása. A versenytörvény jól strukturáltan elkülönítve kezeli a fűziókat, a horizontális megállapodásokat és a továbbeladási ármegkötést, valamint az erőfölénnyel való visszaélést. A törvény ezenkívül foglalkozik a piacmeghatározással is.

A magyar versenyszabályozás a nemzetközi gyakorlat fő áramától eltérve nem csupán a verseny korlátozásával illetve csökkentésével, hanem a verseny etikájával kapcsolatos problémákkal is foglalkozik. Ez azt jelenti, hogy a fűziókon, megállapodásokon és erőfölénnyel való visszaélésen kívül fogyasztóvédelemi kérdésekkel (fogyasztók megtévesztése), valamint olyan problémákkal mint a hírnévrontás, az üzleti titok megsértése vagy az utánzás is foglalkozik a *versenytörvény (1990)*. Maga a szabályozás kevésbé integrált mint a törvény, mivel az antitröszt körébe tartozó akciókon és gyakorlatokon kívüli problémák közül a fogyasztók megtévesztése az, amit az előbbiekével azonos intézményi háttér kezel, a többi magatartással bíróságok foglalkoznak.

Bár a magyar versenyszabályozás a korábban leírtak szerint alapvetően nem egy átmeneti gazdaságban, hanem egy komplett piacgazdaságban való működésre készült, bizonyos elemei az átmeneti gazdasághoz való bizonyos fokú alkalmazkodási szándékot (vagy legalábbis az arra való alkalmasságot) tükrözik. Ezek közül az egyik legfontosabb a versenytörvény elején található generálklauzula. Ez azt jelenti, hogy bár a törvény későbbi részeiben több magatartást pontosabban (esetleg egészen konkrétan) meghatároznak és tiltanak, a generálklauzula általános tilalmat mond ki a „tisztességtelen” piaci magatartásra. Ilyen módon azokban az esetekben, amikor a törvény konkrét tényállásai nem alkalmazhatóak valamilyen magatartásra (akár azért, mert átmeneti gazdaságban valami miatt a problémák kicsit másként jelentkeznek, vagy mert tipikus átmeneti gazdasági problémáról van szó amit a törvény konkrét tényállásai nem is kívánnak lefedni, akár azért, mert a törvény konkrét tényállásainak megfogalmazása hiányos vagy hibás) a szóban forgó magatartás megtiltható a generálklauzula alapján.



A magyarországi versenyszabályozás újdonság volta ugyanakkor azzal a kockázattal is járt, hogy a kialakított szabályok a hosszú és alapos előkészítés dacára sem feltétlenül mindenben megfelelőek, és hogy alkalmazásuk során is előfordulhatnak hibák.

## 5.2. Fúziók, megállapodások, erőfölénnyel való visszaélés

A versenytörvény fúziókontroll rendszere egy tipikus bejelentési (kérelmezési) - engedélyezési rendszer. A fuzionáló feleknek bizonyos küszöbszámokat meghaladó fúzió esetén meg kell szerezniük a GVH engedélyét is a fúzióhoz. Küszöbszámból kétféle van: az egyik az előző évben elért együttes árbevétel meghatározott nagysága (10 milliárd forint), a másik az előző évi együttes piaci részesedés meghatározott nagysága (30%).

Fúziónak számít a szervezeti egyesülés de a meghatározó befolyás megszerzése is. Ez utóbbi megvalósulhat például a részvények, üzletrészek vagy szavazati jogok többségének megszerzésével vagy olyan megállapodással amely nyomán a döntések befolyásolására, vagy a ügyek vitelére van mód, de más, nem azonosítható módon is. („...ha ... a vállalkozók tényleges magatartása egyébként bizonyítja.” *Versenytörvény (1990) 26. § (3)*)

Ha a GVH a határidőn belül nem hallgat (nem is engedélyezi, nem is tiltja, nem is köti feltételhez a fúziót), akkor a fúzió végbemehet vagyis minden úgy történik, mintha a fúziót engedélyezték volna

A magyar versenyszabályozás a kartellekkel kapcsolatban a tilalmi elvet követi.<sup>13</sup> Ez azt jelenti, hogy minden versenytársak közötti versenyt korlátozó megállapodás tilos, hacsak nem esik kivétel alá vagy nem mentesül a tilalom alól. A tilalom nem csak a versenyt ténylegesen korlátozó megállapodásokra vonatkozik hanem azokra is, amelyek korlátozhatják a versenyt - ebben az értelemben a szabályozás szigorú.

Hogy mi jelenti a verseny korlátozását, arra nem ad pontos választ a versenytörvény. Ad viszont egy példálózó felsorolást (pl. árögzítés, kibocsátás csökkentés, piacfelosztás, műszaki fejlődés akadályozása) amely nagyrészt megegyezik a tisztán versenyt korlátozó megállapodások körével. A tilalom alól kétfajta kivétel van: ha (1) a megállapodás bagatell kartell, vagy ha (2) a megállapodás gazdasági erőfölénnyel való visszaélés megakadályozását szolgálja.

Az olyan versenytársak közötti megállapodások tehát amelyek nem esnek kivétel alá és nem is mentesülnek a versenytörvény szerint jogszerűtlenek, és a résztvevők jelentős bírságra számíthatnak, ha a GVH felfedezi a megállapodást. Lehetőség van viszont arra, hogy még a megállapodás előtt a felek a GVH-t kérjék meg a tervezett megállapodás megvizsgálására és annak

<sup>13</sup> Lehetne a visszaélési elv is.

eldöntésére, hogy az jogszerű-e vagy nem (vagyis, hogy korlátozza-e a versenyt, ha igen, akkor kivétel alá esik-e, esetleg mentesül-e). Ilyenkor nincs szankció még akkor sem, ha a megállapodás jogszerűtlennek bizonyulna, hiszen az csak még csak tervezet. Itt is érvényesül a „hallgatás beleegyezést jelent” elv, vagyis ha a GVH a rendelkezésre álló határidőn belül nem nyilatkozik, akkor az engedélyt megadottnak kell tekinteni.

A vertikális korlátozások közül a versenytörvény csak egyet említ, a továbbeladási ár megkötését. Ezt a fajta vertikális megállapodást a kartellekkel teljesen analóg módon kezeli, vagyis tiltja, de kivétel alá esési és mentesülési lehetőséget biztosít. A többi vertikális korlátozást a gyakorlatban az erőfölénnyel való visszaélés analógiájára, pontosabban mint potenciálisan erőfölénnyel való visszaélést kezeli a versenyszabályozás.

A magyar versenyjog a gazdasági erőfölénnyel kapcsolatban a visszaélési elvet követi. Ez azt jelenti, hogy gazdasági erőfölényben lenni nem tilos, csak az azzal való visszaélés az. A visszaélés ugyanakkor természetesen csak úgy képzelhető el, ha erőfölényben van valaki. Ezért két a szabályozás két fontos kérdése az, hogy mi jelent gazdasági erőfölényt, és mi jelent visszaélést (és ha van visszaélés, akkor mit kell tennie a szabályozásnak).

A törvény definíciót nem, csak példálózó felsorolást ad a gazdasági erőfölényre. E felsorolás négy részből áll: az van erőfölényben, (1) „*akinek árúját máshonnan nem, vagy csak ... számottevően kedvezőtlenebb feltételekkel lehet beszerezni*”;<sup>14</sup> (2) akinek a piaci részesedés nagyobb mint 30%; (3) azok a vállalkozók együttesen, akik között nincs verseny a releváns piacon; (4) és „*az a legfeljebb három vállalkozó ... amelyeknek ... együttes (piaci (K.Cs.)) részesedése*”<sup>15</sup> nagyobb mint 50%. A felsorolásban szerepel még az (1) változat tükörképe, vagyis a vevői erőfölény esete. A gyakorlatban a magyar versenyszabályozás szinte kizárólag az (1) és a (2) változatot alkalmazza.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés szintén nincs definiálva a törvényben, erre vonatkozóan is példálózó körülírások találhatók. Erőfölénnyel való visszaélést jelent például indokolatlan egyoldalú előnyt kikötni a szerződéses kapcsolatokban, indokolatlanul elzárkózni az üzletkötéstől, a másik fél gazdasági döntéseit befolyásolni indokolatlan előny szerzése érdekében (akár a vevőét akár a versenytársét), a piacralépést gátolni, a műszaki fejlődést gátolni, a versenytárs számára indokolatlanul hátrányt okozni. A törvény külön kiemeli azt az esetet, amikor az ár nem megfelelő (feltűnően nagy értékkülönbség).

---

<sup>14</sup> (Versenytörvény (1990) 21. § (1)a)

<sup>15</sup> (Versenytörvény (1990) 21. § (3))

### 5.3. Intézményrendszer, működés és aktivitás

A magyar versenyszabályozás intézményi rendszere kevés szereplős. A kulcsszereplő a GVH, a magyar versenyhatóság. A GVH a verseny legfőbb őre, és a versenytörvény betartatásának felelőse (legalábbis ami az antitröszt problémákat illeti). Valamennyi ilyen ügyben a GVH indít vizsgálatot akár kérelemre, akár hivatalból, és hoz döntést, szab ki szankciót, biztosít jogorvoslatot. (Igaz, hogy a kezdetekben a bankszektorban az Állami Bankfelügyelet, a biztosítási szektorban az Állami Biztosítási Felügyelet, az értékpapíripiacokon pedig az Állami Értékpapírfelügyelet látta el ugyanezeket a feladatokat.) A bíróságoknak egyrészt a nem antitröszt-höz kapcsolódó ügytípusoknál van szerepe, másrészt a Fővárosi Bíróságnak illetve a Legfelsőbb Bíróságnak mint első és másod fokú feljebbviteli fórumnak, a GVH döntéseinek megtámadásakor.

A GVH viszonylag kicsi (kb. 100 fő) államigazgatási szerv. A kormányzatnak nem része, attól független. Maga a hivatal két fő részből áll. Az egyik a vizsgálatokat folytató, piacot figyelő rész, a másik rész a döntéseket hozó bíróságra emlékeztető Versenytanács. Ez utóbbi a hivatalon belül is elkülönült és függetlenséget élvező szervezet („*tagjai csak a törvénynek vannak alávetve*”)<sup>16</sup>, ez hozza a konkrét versenyügyekben a GVH záró döntéseit. A többi szervezeti egység lényegében e két fő rész kiszolgálásáért, illetve egyes a konkrét versenyfelügyeleti ügyektől független versenypolitikai feladatok ellátásáért felel.

A GVH indíthat ügyet saját kezdeményezésre hivatalból, másrészt köteles ügyet indítani akkor, ha mentesítési, engedélyezési vagy a versenytörvény megsértésének gyanújával kapcsolatos kérelem érkezik hozzá. Így a GVH egyik aktivitási lehetősége az, hogy a magyar gazdaság piacainak aktív figyelése nyomán fellép ott, ahol problémát észlel. A lehetőség tehát adott, és nyilván lehet vele élni aktívabb és kevésbé aktív módon. Sok múlik azon is, hogy a kötelező teendők (kérelemre indult ügyek) mennyi erőforrást hagynak az aktív beavatkozásra.

Másfajta aktivitást jelent a GVH-nak az a tevékenysége, amely során a kormányzati tevékenységet igyekszik befolyásolni a verseny érdekében. Ez jelenik meg a jogszabályvéleményezésben, és különböző a verseny szempontjából fontos testületek (ÁPV Rt. igazgatótanács, Közbeszerzési Tanács, Vámtarifa Bizottság) munkájában való részvételében. A GVH-nak ezeken a fórumokon csak véleményilvánítási joga van, ennek ellenére némileg képes befolyásolni az eseményeket, és fontos információkhoz juthat e tevékenysége révén.

---

<sup>16</sup> (Versenytörvény (1990) 55. § (4))

## 6. A versenyre ható egyéb kormányzati politikák

### 6.1. A kereskedelempolitika

Magyarországon a gazdasági rendszerváltás óta (sőt, valójában már az előtt), a kereskedelempolitika a korábbival szemben egyre inkább a világgazdaságba való integrálódást célozza, és az ország gazdasági nyitottságát erősíti. Ez a tendencia kedvező a verseny szempontjából, mivel az importverseny révén növeli a hazai piacok támadhatóságát, illetve a kereskedelem útjában álló mesterséges korlátok lebontásával lehetővé teszi, hogy az egyes piacok természetes földrajzi kiterjedésüket vegyék fel, és ennek révén szervezeti szétaprózódás nélkül (azaz hatékonysági veszteségek nélkül) a korábbiakhoz képest dekoncentráltabbá váljanak, illetve, hogy hatékonyabb módon, nemzetközi méretekben szerveződjenek. A magyar kereskedelempolitika több lépésben tette az ország gazdaságát egyre nyitottabbá.

Magyarország 1989-ben radikális importliberalizációs programba fogott. A program során néhány év alatt több lépcsőben drasztikusan csökkent azon áruk köre, amelyekre mennyiségi jellegű importkorlátozás vonatkozott. Az importliberalizációs program szélsőséges voltát fokozta, hogy az nem járt együtt forintleértékeléssel. Az importliberalizáció hatására az importverseny révén történő „piaci fegyelmező erő megnőtt”.

Az importliberalizációs programot olyan megállapodások aláírása követte, (a GATT-tal illetve a WTO-val, az EU-val, illetve CEFTA megállapodás keretében a kelet-európai országokkal) amelyek a maradék nem vámjellegű korlátozásokat mára gyakorlatilag megszüntették, és amelyek a vámok fokozatos leépítését írják elő. Mára a magyar gazdaság fontosabb gazdasági partnereinket tekintve versenypolitikai szempontból néhány kivételtől eltekintve nyitottnak, támadhatónak tekinthető.

A fentiek alapvetően nem vonatkoznak a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre, valamint egyes stratégiai fontosságú termékekre, ahol különböző okok miatt továbbra is az ország határai jelentik a piacok határát, és az import nem túl jelentős, esetleg csak alkalmi, kiegészítő jellegű.

### 6.2. A szabályozások

„Az árak megállapításáról” szóló 1990. évi LXXXVII. törvény többek között a villamosenergia, a földgáz és a távközlési szolgáltatások árait hatósági árként határozza meg, amiket az illetékes miniszter állapít meg. „A koncesszióról” szóló 1991. évi XVI. törvény értelmében a regionális közműrendszereket, a csővezetékes termékszállítás és a tárolást, valamint a különféle

távközlési szolgáltatásokat csak koncessziós szerződés keretében engedheti át az állam egy nem állami vagy önkormányzati tulajdonban lévő vállalkozásnak.

### **6.2.1. Villamosenergia**

A villamosenergia szektor szabályozásának kereteit „A villamosenergia termeléséről, szállításáról és szolgáltatásáról” szóló 1994. évi XLVIII. törvény határozza meg. A törvény különválasztja egymástól az áram termelését, nagyfeszültségű szállítását és az ezzel együttjáró teherelosztó tevékenységet, valamint a villamosenergia végső fogyasztók részére történő értékesítését, az áramszolgáltatást. A villamosenergia szállítását és szolgáltatását természetes monopóliumként határozza meg a törvény, az áramtermelést pedig elvileg versenypiacnak.

Az erőművek termelésüket kötelesek a nagyfeszültségű vezetékrendszer vagyis az azt megtestesítő vállalat (OVIT, MVM) részére felajánlani. Az MVM a szükséges energia szinte teljes egészére hosszú távú áramvásárlási szerződést köt az erőművekkel. A törvény előírja, hogy az áram vásárlását az MVM-nek a „legkisebb költség elve” alapján kell végrehajtania. Ez alól kivételt képez a megújuló energiával működő erőművek és az -átmeneti időre- integrált bányákkal rendelkező erőművi társaságok által termelt áram, amit minden körülmények között át kell vennie a rendszernek. Korlátozott módon, egyedi engedélyek birtokában az erőműveknek lehetőségük van arra, hogy egyes végfogyasztókkal közvetlen áramszállítási szerződést kössenek. Az áramszolgáltatók a szállítóktól (MVM) kötelesek az áramot megvenni.

A gáztörvény létrehozta az energiaszektor szakmai felügyeletét betöltő Magyar Energia Hivatalt, amely az ipari miniszter felügyelete alá tartozó országos hatáskörű szerv. Új erőművek létesítésére (50 MW éves kapacitás fölött) az előzetes és a végleges létesítési engedélyt a MEH adja ki. (200 és 600 MW közötti kapacitású erőművek létesítéséhez a kormány, a 600 MW feletti illetve az atomerőművek építéséhez pedig a Parlament jóváhagyása is szükséges.)

A villamosenergia törvény meghatározza, hogy 1997. január 1-től az áraknak tartalmazniuk kell a tartalékkapacitásokhoz szükséges, a villamosmű bezárásával kapcsolatos, a gazdaságpolitikai, az energiapolitikai, az ellátásbiztonsági, a környezetvédelmi és a nemzetközi gazdasági követelmények által okozott költségeket. Ezek közül különösen az öt utolsó tényező értékelése még nem alakult ki.

Az 1997. január 1-től érvényes árszabályozás átlagárát határozza meg az áramtermelés, szállítás és szolgáltatás szintjeire. Az átlagárak eredeti szándék szerint évente az előző évi árat az indokolt költségekkel indexálva határozódnak meg, emellett mindhárom szint számára nyolc százalékos tőkearányos nyereséget biztosítanak. Az indokolt költségeket a szállítók és a szolgáltatók szintjén egy hatékonysági „k” faktoral csökkentik (szorzóként értéke 0,85 és 0,95 között lehet). A termelők szintjére megállapított átlagártól eltérnek az egyes erőművekre egyedileg megállapított árak. Az

áramszolgáltatók az egész ország területén azonos áron vásárolják az MVM-től az áramot és azonos áron értékesítik a fogyasztók részére. Ebből és eltérő költségeikből adódóan nyereségeik is eltérőek lesznek. Amennyiben nyolc helyett tizenkét százalékos nyereségre tesznek szert, a felülhaladó rész felét árengedményként vissza kell juttatniuk a fogyasztóknak.

Az árképlet a rövid távú, költségellenőrzésen alapuló „megtérülési ráta” és a hosszabbtávú, hatékonyságjavításra ösztönző „ársapka” típusú szabályozás keveréke. Első alkalmazásakor azonban kiderült, hogy sok elemét még nem töltötték föl tartalommal, ezért a deklarált évenkénti felülvizsgálat helyett még rövidebb, negyedévenkénti felülvizsgálatban egyeztek meg a felek.

### **6.2.2. Gázszektor**

A gázszektor alaptörvénye „A gázszolgáltatásról” szóló 1994. évi XLI. törvény. A törvény megkülönbözteti egymástól a gázértékesítőt, aki a gázszolgáltatók és bizonyos végfogyasztók ellátására kapott engedélyt, és a gázszolgáltatót, aki az engedélyében felsorolt települések ellátására rendelkezik engedéllyel (és kötelezettséggel). A végső fogyasztók felé a gáz háromnegyedét a szolgáltatók, egyharmadát közvetlenül a gázértékesítő értékesíti. Gázértékesítői engedélyt ezidáig csak a MOL Rt kapott.

A bányászati törvény alapján a szénhidrogének bányászata és nagynyomású vezetéken történő szállítása, valamint föld alatti tárolása bányászati, azaz koncesszióköteles tevékenység. Jelenleg erre is kizárólag a MOL Rt rendelkezik jogosultsággal. A nagynyomású vezetékek, a termékvezetékek és a tárolók a MOL tulajdonában vannak. A belföldön bányászati tevékenységet folytatók számára a MOL-nak biztosítani kell a szabad hozzáférést nagynyomású vezetékéhez.

A gáztörvény szerint 1997. január 1-től az árakban érvényesíteni kell a földalatti gáztárolók építéséhez és működtetéséhez kapcsolódó, a gazdaságpolitikai, energetikai, ellátásbiztonsági, környezetvédelmi és a nemzetközi gazdasági követelményekkel összhangban felmerülő költségeket. Az utolsó öt tényező értelmezése még itt sem tisztázott. Az új árszabályozás a villamosenergiához hasonló elven és módon történik. A képletek alapján évente átlagárat határoznak meg a viszonteladói és a végső gázárra. Az árak elve, hogy elismeri az indokolt költségeket (az inflációkövetési tényezőt itt is korigálja a  $0,85 \leq k \leq 0,95$  mértékével) és nyolc százalékos tőkearányos megtérülést biztosít minden szint számára.

A gázértékesítő az ország minden átadóponyján, a gázszolgáltatók pedig minden helységben azonos árat alkalmaznak. Ebből fakadóan a gázszolgáltatók nyereségei is jelentősen eltérhetnek egymástól az eltérő költségek függvényében. A tizenkét százaléknál nagyobb nyereséget realizáló társaság a többlet nyereség felét köteles a fogyasztóknak visszajuttatni.

### 6.2.3. Távközlés

A távközlést alapjaiban a „A távközlésről” szóló 1992. évi LXXII. törvény szabályozza. A törvény távközlési szolgáltatásként határozza meg a közcélú távbeszélő, a közcélú mobil rádió telefon, az országos közcélú személyhívó szolgáltatást és a közszolgálati rádió és televízióműsor országos és regionális szétosztását. Ezeket csak koncessziós formában lehet gyakorolni.

A közcélú távbeszélő szolgáltatáson belül a jelenlegi hálózatot 54 primer körzetre osztották (ebből 36-ban a MATÁV, 18-ban 8 külföldi tulajdonú társaság nyerte el a koncessziót), továbbá egy helyi és egy nemzetközi távhívásra vonatkozó jogot adtak el (mindkettő a MATÁV-é lett).

A közcélú mobil rádió telefon szolgáltatásban a 450 Mhz-es tartományban egy, a GSM tartományban kettő, az országos személyhívó szolgáltatásban három koncessziót bocsátottak ki.

A közcélú telefonszolgáltatások tekintetében a közlekedési- hírközlési és vízügyi miniszter alá tartozó Hírközlési Főfelügyelet látja el a szakmai felügyeletet. Ő adja ki a hálózat létesítésére, összekapcsolására, átalakítására vonatkozó engedélyeket.<sup>17</sup>

Az előfizetési díjnak, a helyi, helyközi és a nemzetközi hívások díjainak együttes mértéke évente maximálisan az ipari árindex mértékével emelkedhet.<sup>18</sup>

## 7. A privatizáció

A magyar privatizáció 1988-tól napjainkig is tartó rendkívül összetett, sok szálon futó folyamata mind az állami bevételek alakulása, mind pedig a gazdaság piacivá történő átalakítása, a versenyképesség és a verseny növekedése tekintetében vegyes eredményeket tud felmutatni. Az 1990-ben (1995-ös áron) még 6000 milliárd forintra becsült állami vagyon úgy olvadt 1995-re 1100 milliárd forintra, hogy időközben a vagyon több mint a fele a drasztikusan megromlott vállalati pozíciók következtében „eltűnt”. (*Egerszegi (1997)*)

Eredményként könyvelhető el azonban, hogy a vagyonvesztést ugyan el nem érő mértékben, de jelentős állami bevétel is keletkezett, ami a volt szocialista országokban (beleértve Kelet-Németországot is) 1995-ig nem volt jellemző. A magyar privatizáció legnagyobb pozitívuma, hogy végig a piaci alapú, lényegében versenyeztetési eladások talaján állt, a magánosítást lényegét nem egyszerűen az állami tulajdon gyors lebontásában, hanem a nagyobb vételárat megajánló pályázót sikeresebb vállalkozónak feltételezve- a hatékony vezetésre képes új tulajdonos megtalálásában látta. (*Csaba (1996)*) Ezt beszédesen bizonyítja, hogy a privatizációból 1990 és 1997 között realizált állami

<sup>17</sup> A MATÁV a koncessziós szerződésében a helyi és a nemzetközi távhívás szolgáltatására 2002-ig kizárólagos jogot kapott. A helyi közcélú telefontársaságok belföld vagy külföld felé való összekapcsolódáshoz kötelesek igénybevenni a MATÁV helyközi hálózatát.

<sup>18</sup> A hatékonysági tényezőt nélkülöző árképlet olyan mértékű jövedelmet biztosít a MATÁV számára, hogy 1996-ban már ki sem használta a lehetséges maximális mértéket.

bevétel körül-belül kétharmada devizában érkezett. A tőkével rendelkező új tulajdonosok tudták legkönnyebben megvalósítani a térség vállalatainak legnagyobb feladatát: a megváltozott piacokhoz való alkalmazkodást.

A piaci alapokon álló privatizáció azonban nagyon sokféleképpen és sok kompromisszum mellett valósult meg a magánosítás egyes korszakaiban. Sokszor egymás mellett alkalmazta a tisztán piacos és a különböző módon olcsóvá tett kedvezményes technikákat, ami a hatékony cél elérésére irányuló versenyztetést torzítását jelentette. A legtöbb más közép-kelet-európai országtól eltérően a magyar privatizáció egyetlen szakaszában sem működött csupán egyetlen privatizációs technika, az időről-időre újrafogalmazott célrendszerek pedig sokszor ellentétben állottak egymással. Egyes elemzők a magyar privatizáció legalapvetőbb negatív vonásainak az instabilitást, a kevert jelleget és a laza szabályozottságot tartják. (*Voszka (1996)*)

A versenyképesség alakulása szempontjából azonban a privatizáció egyik legfontosabb eredménye abban jelentkezik, hogy az eladott vállalatok (beleértve ebbe az „ellenérték nélkül magántulajdonba került” és a felszámolások útján privatizálódott vagyont is) jelentős része többé-kevésbé képes volt a megváltozott piaci körülményekhez való alkalmazkodásra.

Elméletileg felvethető a kérdés: miért tekinthető a privatizáció egy ország gazdaságának struktúráját lényegesen befolyásoló önálló kormányzati politikának és miért nem csak egyszerű üzleti alapon lezajló tulajdonosváltásról van szó, ami a magánszférában bekövetkező hasonló esetekkel azonos módon kezelendő mind versenypolitikai, mind pedig egyéb kormányzati politikai szempontból (pl. kereskedelempolitika)?

Álláspontunk szerint az átalakuló gazdaságokban -így Magyarországon is- a politikai és gazdasági rendszerváltással a hatalomnak és a vagyonnak a társadalom szinte minden csoportjára kiterjedő újraelosztása valósul meg. Az újraelosztás ráadásul nem kizárólag a korábbi érintettek között játszódik le, hanem az erőteljes liberalizációk hatására beléptek a körbe a külföldi befektetők is, akik rövid idő alatt az egyik legerősebb gazdasági hatalmi tényezővé váltak. A hatalomátrendeződés mellett az átmeneti gazdaságok olyan mértékű megrázkódtatásokat szenvedtek el és alkalmazkodásra kényszerültek, amely nem hasonlítható a privatizációkat végrehajtó nyugati országok helyzetéhez. A széteső és újjászerveződő hatalmi és gazdasági viszonyokat kíséri illetve részben tükrözi az új jogi és szabályozó környezet is. A gazdasági és politikai hatalom újraelosztásában az átalakuló környezet következtében a rövid távú sikerek időnként ellentétben állnak a hosszú távú sikerességgel amire a vagyonfelélés jelensége szolgálhat példával.

Mindezek a tényezők talán egyetlen kormányzati tevékenységben sem jelennek meg ilyen teljeskörűen és erőteljes módon, mint a privatizációban, sőt a privatizáció célját meghatározó deklarációban meg is fogalmazódtak, például a következőképpen: „A privatizáció nem azonosítható „egyszerű” értékesítési folyamattal, jóval több annál: a privatizáció maga a gazdasági rendszerváltás.”



(ÁVÜ (1993)) A hatalmi és a gazdasági átrendeződések léte különbözteti meg leginkább az átalakuló gazdaságok privatizációját a fejlett országok privatizációjától. (Canning, Hare)

A privatizáció akkor szolgálja legjobban a versenyképesség növelésének célját, ha a megváltozott gazdasági környezetben létrejövő természetes piaci struktúrához igazítja a vagyont és olyan kezekbe juttatja, amely azt az adott piac kívánalmainak megfelelő módon tudja hosszú távon is működtetni.

## 7.1. A magyar privatizáció történeti áttekintése

Amint a bevezetőben említettük a magyar privatizáció jellegzetessége a döntően piaci alapon történő értékesítés és az egymás mellett élő sokféle privatizációs technika, ami egy gyakran változó de viszonylag laza szabályozás keretében működik. Nyilvánvaló, hogy az országban lezajlott hatalmi és gazdasági változásoknak a privatizáción keresztül ható tényezői formálták ilyené a történetet. Úgy gondoljuk, hogy kiszűrve a gazdasági tényezőket (keleti piacok összeomlása, recesszió a nyugati piacokon), a privatizációs folyamatok kevertsége és instabilitása a gazdasági hatalom újraelosztásért küzdő csoportok viszonylagosan kiegyenlített erőviszonyainak következménye volt. Más átalakuló országokhoz képest Magyarországon a közvetlen minisztériumi irányítástól lényegében független, erős vállalati menedzsment csoportok, pragmatikusnak nevezhető állam, meglehetősen gyenge szakszervezetek és viszonylag sok országból érkező kis és nagy befektetők álltak szemben, hogy egymástól sok esetben eltérő érdekeiknek érvényt szerezzenek. (Kovács, Pogácsás (1994))

A privatizáció magyarországi történetét a legtöbb elemzővel azonos módon- négy szakaszra osztjuk föl.

### 7.1.1. I. Szakasz- A spontán privatizáció (1988-1990)

A spontán privatizáció a vállalatok saját hatáskörben végrehajtott átszervezéseit, sokszor tulajdonosváltásait jelentette. Kezdetének időpontjáról megoszlanak a vélemények, de az biztos, hogy a vállalati önállóság alapját az 1984-86 között bevezetett önkormányzati irányítási formák teremtették meg. A vállalati önkormányzat -elsősorban a vállalati tanács- bizonyos korlátok között lényegében tulajdonosi jogokkal rendelkezett, amivel azután a szervezeti változtatásokat lehetővé tevő jogszabályok megszületése után sokuk élt is.

1987-től az 1875-ös Kereskedelmi Törvény alapján részvénytársaságok alakulhattak, 1988-tól ezekben már magánszemélyek is részt vehettek, 1989-től hatályba lépett a Gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvény, létrejött a külföldiek befektetéseit védő törvény, 1990 elején megjelent az átalakulási törvény. A szabályozást kihasználva sok nagyvállalat holdingot hozott létre és

leánytársaságokba szervezte a vagyont (Medicor, Ganz Danubius, Budaflax, Csavaripari Vállalat, Szerszámgépipari Művek). Az így létrejött leányvállalatokban gyakran tulajdont szereztek a hitelek tőkére konvertáló bankok vagy partnervállalatok, külföldi szakmai befektetők. Kevésbé összetett vállalatok sokszor az egész vagyont vitték leánytársaságba, gyakran külföldiekkel vegyesvállalatba (Ápísz, Kleider-Bauer). A kereskedelemben, vendéglátásban, a szolgáltatási szektorban gyakran a vállalatra nézve előnytelen szerződésekkel kerültek ki a vállalat hálózatából a frekvenciált üzletek (Budavár Rt., Fővárosi Patyolat). Szintén a „vagyonsajátítás” típusaként működött, hogy a vállalati vezetés saját tulajdonú társaságaival kötött a vállalatra nézve előnytelen szerződéseket.

A külföldi tőke elsősorban vegyesvállalati formában jelent meg ebben az időszakban, a közösen alapított társaságokban többnyire jelentős, de csak kisebbségi tulajdont szerezve. Ez volt a keleti tömb országaiba az üzleti tőke beáramlásának első lehetősége, a politikai, gazdasági, szabályozásbeli bizonytalanságok a külföldiek számára felértékeltek a helyi tulajdonosok részvételét a vállalkozásokban.

Az első privatizációs szakaszban a magántulajdonosi irányítás alá kerülő társaságok főleg a kis- és középvállalati körből kerültek ki, de történtek egészen nagyméretű privatizációk is. 1989-ben a General Electric Lighting megvásárolta a Tungstramot, végrehajtva ezzel a globális multinacionális vállalatok első kelet-európai nagyberuházását, ami az öt év alatt befektetett összesen mintegy 600 millió dollárral az Egyesült Államok máig legnagyobb tőkebefektetése a térségben.

#### *Tungstram*

*Az 1896-ban alapított Tungstram a nyolcvanas években Magyarország legnagyobb ipari konvertibilis valuta kitermelője volt, az elmúlt évtizedek gyors terjeszkedései következtében azonban súlyos pénzügyi, technológiai és marketingproblémákkal került szembe. Az állam 1987-ben „valóságos” részvénytársasággá alakította át a névlegesen addig is Rt-ként működő vállalatot azzal a céllal, hogy részvényei egy részének eladásával teremtse meg a szerkezetváltás forrásait. (A Price Waterhouse ekkor a Tungstram nettó értékét 100 millió USD-re értékelte.) Az időközben megalakult kétszintű bankrendszerben a Tungstram mintegy 110 millió USD összegű rövid lejáratú hitele a Magyar Hitelbankhoz került. A törlesztés nehézségei miatt adósság-részvény csere keretében a bank a részvények 91%-ának a tulajdonosává lett. 1988-ban az MHB 110 millió dollárért eladta a saját és az állam kezében lévő részvények ötven százalékát (a jegyzett tőke 49,6%-át) a Girocentrale bank által vezetett osztrák konzorciumnak. 1989-ben a GE Lighting 150 millió dollárért megvásárolta az osztrák konzorcium összes részvényét és az ötven százalék plusz egy szavazathoz szükséges további részvényeket az MHB-től, elővételi jogot is szerezve további 25%-nyi részvény megvásárlására. Ezen kívül öt évre adómentességet és további öt évre szóló hatvan százalékos adókedvezményt kapott. Kötelezte magát arra, hogy öt évig minden nyereséget visszaforgat a cégbe és jelentős beruházásokat hajt végre.*

*A Tungstram száz százalékának megszerzéséért fizetett 225 millió dolláron kívül 1995-ig a GE mély átszervezések kíséretében 375 millió dollárt fektetett be fejlesztésre. Ma a GE Lighting európai termelésének kilencven százaléka Magyarországon van, a nagykanizsai üzem a GE üzemei közül a legnagyobb a világon és egyike a legtermelékenyebb fényforrásgyártó létesítményeknek, a Tungstram termelésének kilencven százalékát exportálja (az 1989. évi hatvan százalékkal szemben) és ezzel ismét az ország legnagyobb ipari exportőre, a Tungstram és a GE 1989. évi hét-nyolc százalékos összevont európai piaci részesedése a kitágult piacon*

*1995-re megkétszereződött, a kutatás-fejlesztési tevékenység a projektek számát és jelentőségét, továbbá a szakemberek számát tekintve egyenlő nagyságú a GE Lighting amerikai központjával. (Máig is ez az egyetlen példa arra, hogy egy globális multinacionális cég egyik hatalmas üzleti divíziójának kutatás-fejlesztési kapacitását Kelet-Európába koncentrálja.)*

*Az eladás előnyeit és hátrányait mérlegelve független elemzők az alábbi megállapításokra jutottak:*

*„Az akvizíció kitűnő stratégiai adás-vételnek bizonyult Magyarország és a GE számára. Az eladás biztosította a Tungsram hosszú távú fennmaradását és folytatódó nemzetközi versenyképességét, és jelentős külföldi befektetést hozott Magyarországra. A magyar vállalatot a GE olyan kötelezettséggel vásárolta meg, hogy végrehajtja a szerkezetváltást, és tevékenységét világpiaci versenyképességi szintre hozza fel. Világosan látható, hogy jelentős haladást értek el. A Tungsram a GEL termelő és kutatás-fejlesztési tevékenységeinek európai zászlóshajója lett. Öt év alatt megkétszereződött a GE-Tungsram kombinált piaci részesedése. Az első négy év alatt a haladás sokkal jobban tükröződött a megjavult gyártási és kutatás-fejlesztési hatékonyságban, mint a jövedelmezőségben, ami a fordulathelyzetekre jellemző séma.” (Marer, Mabert (1996))*

A spontán privatizáció idején az állami vállalatok társaságokba vitt vagyona egyes becslések szerint meghaladta a 110 milliárd forintot (Szabó (1993)). A gyakran KFT formát öltő leányvállalatokban kisebbségi tulajdont szerző menedzseri vagy külső befektetők a privatizáció későbbi szakaszaiban elővásárlási jogukkal élve általában többségbe kerültek. A Tungsram eladással ellentétben ebben az időszakban a legtöbb tulajdonváltás nem járt állami bevétellel. Bár egyes elemzők szerint a spontán privatizáció idején beáramlott külföldi tőkét a „monopolpozíciók” megszerzése motiválta (Tulajdon... (1993)), a lezajlott privatizációk döntő többségében mégsem az erőfölényes vagy monopolhelyezettel jellemezhető piacokon történtek meg, hanem a sokféle tevékenységet magukba integráló, korábban egy-egy ágazatban valóban dominánsként tevékenykedő nagyvállalatok profilonként leválasztott altársaságaiba, amelyek azonban az átrendeződő és liberalizálódó magyar gazdaságban erős versenyhelyzetbe kerültek. A privatizáció által módosított piaci struktúrákat végigtekintve nem a spontán privatizáció időszaka az, amely a versenyre és versenyképességre nézve hátrányos helyzeteket hozott létre.

### **7.1.2. II. Szakasz-A koncepciótlanság időszaka (1990-1992)**

Az első szabad választásokat közvetlenül megelőző, majd az azt követő privatizációs törvények megteremtették a teljeskörű magánosítás jogi kereteit, a rendszerváltással együttjáró lendület sok külföldi befektetőt vonzott, hogy bekapcsolódjon a térség első beinduló tulajdonosváltásába, hogy éljen a jelenleg kedvezőnek látszó, de bármikor lezáródható lehetőséggel. Ez az a korszak, amely véleményünk szerint a legtöbb negatív következménnyel járt a versenyképes struktúrák kialakulása szempontjából, ezek egy részét később sem a piac, sem a verseny- vagy egyéb kormányzati politikák nem tudták javítani.

A leköszönő Parlament a választások előtt még elfogadta az ÁVÜ-t létrehozó, az állami vagyon védelméről és az átalakulásokról szóló törvényeket. Ezáltal azonban az állami „szigorítás” még csak enyhe lett, az ÁVÜ, mint gazdasági csúcsszerv, döntéseit bíróságon meg lehetett támadni.

A választások után hivatalba lépett új kormány a privatizáció piaci jellegének deklarálása mellett a lebonyolítás állami kontrolljának erősítését határozta el. A privatizáció alapelveinek kidolgozása és végrehajtásának ellenőrzése a kormány hatáskörébe került, a tanácsi vállalatokból alakult társaságok vagyonának nagy részét az ÁVÜ alá rendelték, az ÁVÜ széles jogosítványokat kapott a vagyon elvonására, a vállalatokat államigazgatási irányítás alá vonhatta, az állami vagyonrészek fölött a tulajdonosi jogok gyakorlását is teljes mértékben az ÁVÜ-höz delegálták.

Új lendületet vett a vállalatok társasággá alakulása, 1990-ben és 91-ben ez még gyakran külső befektetők bevonásával is együttjárt, később csak a társasági forma felvételét -bizonyos értelemben a visszaállamosítást- jelentette. Az átalakulásokkal kapcsolatos munkát a vállalati menedzsment és a tanácsadók végezték, és ezek során számos decentralizációs lépés is történt, amit az ÁVÜ jóváhagyott. Az új szabályok lehetőséget nyújtottak egyes vállalatrészeknek arra, hogy a cégtől való elszakadásukat kezdeményezzék.

A privatizáció ebben a szakaszban típusát tekintve három féle lehetett: ÁVÜ, vállalati vagy befektetői kezdeményezésű.

Az állami kezdeményezésű magánosítás keretében az ÁVÜ központi privatizációs programokat hirdetett meg. Az Első Privatizációs Program 20 jól működő nagyvállalat eladását, a Második Privatizációs Program a kiürült nagyvállalatok, egyéb programok pedig a történelmi borvidékek, régi kastélyok, nagyértékű irodaházak és különféle építőipari vállalatok privatizációját készítették elő. A programok szinte teljes kudarccal végződtek. A legtöbb eladandó vagyon kellő érdeklődés híján, a többi pedig elhúzódó bizonytalanságok miatt maradt az eladó nyakán.

Nagyobb sikert aratott az „előprivatizáció” intézménye, amelynek jogi hátterét az 1990. évi LXXIV. törvény teremtette meg. Egyszerű vagyonértékelés és árverés keretében mintegy tízezer üzlethelyiség eladása történt meg, 1995-re lényegében csak a jogilag rendezetlen üzletek maradtak az ÁVÜ kezében.

A program sikerén felbuzdulva indul be 1991. szeptemberétől az „önprivatizáció” vagy „egyszerűsített privatizáció” I. üteme, majd 1992. augusztusától a II. ütem. Ezeknek keretében az 1000 főnél kevesebb létszámot foglalkoztató és 1 milliárd forint alatti vagyonnal illetve forgalommal rendelkező vállalatok eladását kísérelték meg az ÁVÜ szerepét betöltő tanácsadók. A két ütem összesen mintegy 700 vállalatot érintett, amelynek közel a felét sikerült eladni, többségében magyar vevőknek.

Az időszak privatizációs bevételei fokozatos emelkedést mutatnak, ezen belül magas a devizabevételek aránya.

A privatizációs bevételek túlnyomó többségéért a vállalati és a befektetési kezdeményezésű privatizáció a „felelős”. A vizsgált két és fél év alatt számos piacon gyorsan lezajlott és befejeződött vagy befejezés előtti formát nyert a tulajdonosváltás. Ezek a következők: cementipar, tégl- és tetőfedő anyagok gyártása, útépités és az előzőekhez tartozó nyersanyagok kitermelése, papíripar, nyomdai csomagolóanyaggyártás, PB-gáz palackozás-forgalmazás, hűtőszekrénygyártás, biztosítás. Az időszak privatizációs bevételeinek fele az élelmiszeriparból származott. Az eladott illetve nagyrészt eladott piacok itt a következők voltak: cukoripar, dohányipar, édesipar, szeszipar (ezzel együtt az élesztő-, ecet- és keményítőgyártás), növényolajipar és a söripar.

Néhány privatizáció közelebbről szemlélve a következő módon zajlott le:

#### *Cementipar*

*Az öt hazai cementgyárat összefogó Cement- és Mészművek felbomlása 1988 végén kezdődött meg. A cementgyárak 89-90-ben leánytársaságokká alakultak. A társaságokban a Holder Bank svájci és a Schwenk-Heidelberger német cementipari befektetők szereztek többségi tulajdont megosztva a tortát, kettő és fél - kettő és fél társaságot tulajdonolva.*

#### *Tégla- és tetőfedő anyagok gyártása*

*A rendszerváltás idején néhány nagyobb és sok kicsi, korszerűtlen téglagyár volt az országban, a visszaeső építési kedvhez viszonyítva jelentős többlet kapacitásokkal. A gyárak 1992-ig a Tégla- és Cserépipari Tröszt-höz tartoztak. Külföldi befektetők a jobb gyárak megvásárlása céljából az ÁVÜ-t keresték meg, és így vásárolták ki a számukra megfelelő egységeket. A Tröszt 1992. január 1-ével megszűnt, a megmaradt gyárak nyolc regionális utódvállalatba rendeződtek. 1993. végére a Wienerberger Ziegelindustrie AG osztrák téglaiipari befektető négy jelentős gyárban szerzett többségi tulajdont, ezzel az akkori piacon 46%-os piaci részesedést tudhatott magának (ez az arány 1997-ben valószínűleg nagyobb).*

*Az égetett tetőcserépgyártó kapacitások a téglaiipari vállalatok részei voltak. A téglagyárak megvásárlásához hasonló módon történt a cserépgyárak összevásárlása. 1993. elejére a Tondach osztrák befektető két gyár megvásárlásával megszerezte az égetett cseréppiac 55%-át. A tetőfedő anyagok piacán az égetett cserépek azonban csak a forgalom közel harmadát adják, hasonló részesedést képvisel a pala (Eternit osztrák befektető) és a Betoncserép (Bramac osztrák befektető) is. Az utóbbi időben újabb tetőfedő anyagok is betörték a piacra.*

#### *Útépités és építőanyagbányák*

*Az útépités piacán tevékenykedő vállalatok 1992. végéig mindannyian külföldi tőke bevonásával alakultak át társasággá. A 12 helyi közúti építő vállalat közül négyben a Strabag osztrák cég szerzett 100%-os tulajdont, ötben a Bau Holding (osztrák), kettőben a Hamberger (szintén osztrák) jutott többségi tulajdonhoz. A két országos méretű vállalatból az Aszfaltútépitő Vállalat Magyar Aszfalt néven a Bau Holding, a Betonútépitő Vállalat Betonút Rt néven egy olasz befektető kezébe került. 1995-ben a Hamberger eladta részesedéseit a francia Colas cégnek. 1996-ban a Strabag és a Bau Holding aszfaltkeverő kapacitásait egy közös vállalatban egyesítette, ezáltal a koncentráció tovább növekedett. Az útépitéshez szükséges bazaltot és zúzott követ adó négy nagy kőbánya vállalat a Colas, a Hamberger, a Basalt AG (a Strabag külföldi anyavállalata) és a Bau Holding tulajdonában vannak. A betonhoz és a cementgyártáshoz szükséges kavicsot termelő nagyobb bányák a Holderbank*

(Foka Rt), az osztrák Kelner, a Basalt AG és a szintén osztrák Lastesberger tulajdonába kerültek.

#### Papíripar

A Papíripari Vállalatnak 21 különféle cégben volt érdekeltsége. A vállalat menedzsmentje a privatizáció és a reorganizáció végrehajtását a vállalatcsoport egybentartása mellett kívánta megoldani úgy, hogy kisebbségi részesedések eladásával von be külső befektetőket a társaságokba. Mivel ebben az időben nem különösebben vizsgálták felül a menedzsmenti stratégiákat, a privatizáció ezen a vonalon indult el. A vállalati vezetés a verseny megteremtését nem tartotta szükségesnek, a PV három legnagyobb leánytársaságát Thomas Prinzhorn osztrák befektető különböző cégeinek adta el. Ezek a cégek alkalmasak lettek volna néhány termék tekintetében az egymás közötti versenyre. A harmadik gyár, a Szolnoki Papír Rt megvásárlásáért nagy verseny bontakozott ki a Prinzhorn konszernhez tartozó Birgl und Bergmeister és a szintén osztrák Neusidler között. A döntés előtt a Versenyhivatal szakértője levélben kérte az ÁVÜ illetékeseitől a versenyszemontok érvényesítését az eladás során, de levelére választ sem kapott. A Szolnoki Papír Rt-t végül a Prinzhorn csoport szerezte meg, átvállalva a gyár 3,5 milliárd körüli tartozásait is. Az ügylet után az ÁVÜ illetékes munkatársa hamarosan elhagyta a Vagyonügynökséget és a Papíripari Vállalat menedzsmentje is kicserélődött. A papír és kartongyártás és papírfeldolgozás kapacitásainak kétharmada került a Prinzhorn csoport kezébe. 1993-tól kezdve az osztrák befektető vámvédelmet és piacvédelmi eljárást kezdeményezett az olcsó import (skandináv) papírral szemben, majd eljárás eredményét meg sem várva leállította a szolnoki gyár termelését. A gyár egy részét csak évekkel később sikerült újraindítani a menedzsmentből szerveződött hazai befektetők segítségével

#### Nyomdai csomagolóanyaggyártás

Nyomdai csomagolóanyagokat három nagy gyár állít elő az országban, ebből a két nagyobb a békéscsabai Kner Nyomda és a kecskeméti Petőfi Nyomda- adja a termelés 80%-át. Mindkét társaságot a francia érdekeltségű Cofinac csoport vásárolta meg.

#### PB-gáz palackozás

1992-ben a Pam Gas Rt holland vállalkozás megvásárolta három egymás mellett elhelyezkedő regionális gázszolgáltató vállalat pb-gáz részlegeit. Ezáltal a kívülről történő piacralépés a nagy távolság miatt megnehezült, ami később nyilvánvalóvá is vált a két megmaradt dunántúli gázszolgáltatói pb részleg eladása után. Az utóbbi részlegeket megvásárló Total inkább csak két „ellátási” terület határmezsgyéjén tud versenyt támasztani a Primagáznak

#### Hűtőszekrénygyártás

A Lehel Hűtőgépgyárat 1991-ben adták el az Electroluxnak. A szerződésben az eladó vállalta, hogy a gyár korábbi tevékenységével összefüggésbe hozható környezeti károkat a vevő hárítja el saját megbízásai alapján és ennek minden költségét az eladó viseli. Ebből keletkezett a később „Lehel-effektusnak” nevezett hatás, aminek következtében az Electrolux környezetvédelmi kárenyhítés címén szinte az egész vételárat visszaszedte. A multinacionális befektető egyébként a GE-hez hasonlóan gyökeres átalakításokat hajtott végre a cégnél. Leépítette a kevésbé jövedelmező vagy a globális stratégiájába bele nem illő termékek termelését és felfuttatta a stratégiájának megfelelő profilokat. Öt év alatt 10 milliárd forintot ruházott be a gyárba és újabb 5 milliárdról született döntés 1996-ban. A tervezett beruházások megvalósulása esetén a Lehel a magyar ipari export 1996-os 5%-a helyett 98-ra annak 9%-át adhatja majd. A cég piaci részesedése a hűtőszekrények magyarországi piacán alig változott 1991-hez képest (80%).

#### Cukoripar

A magyar cukorpiac éves nagysága 450-480 ezer tonna, amiből kb. 50 ezer tonna (és egyre növekvő) az izocukor felhasználás. A többi cukormennyiség megtermelését 12 gyár végzi kb.100 ezer tonna többletkapacitással. A gyárak önállóan működtek, de a magas

forgóeszközigény és a magas kamatok következtében likviditási gondokkal küzdöttek. 1990-91 folyamán három külföldi befektetői csoport tőkeemeléssel beszállt az általa perspektivikusnak ítélt hat társaságba. Ezek mind csak kisebbségi tulajdonszerzést jelentettek, de a társaságok alapszabályába vagy a tulajdonos ÁVÜ-vel kötött szindikátusi szerződésbe olyan kisebbségvédelmi klauzulákat foglaltak bele, ami alapján a társaságok tényleges irányítása hozzájuk került. Az ügyletek csak minimális állami bevételt eredményeztek. A fennmaradó öt kisebb cukorgyárból az ÁVÜ és az FM akkori koncepciója szerint a multinacionális cégcsoportokkal szembeni magyar piaci ellensúlyként egy új szereplőt a Magyar Cukor Rt-t hozták létre. Bár hozzáértők számára már akkor is látható volt, hogy az új szereplő nem versenyképes (országszerte szétszórta kis kapacitású gyárak), bizonyos csoportérdekek hatására a terv megvalósult, indoklasként pedig a piaci verseny erősítését a hangoztatták a leginkább. A Magyar Cukor Rt 1996-ig bírta az önálló működést, ekkorra azonban olyan súlyosan eladósodott, hogy az időközben tulajdonossá lett menedzsment és a termelők közül álló konzorcium elfogadta az Agrana tőkeemelését a cégben. Így az Agrana csoport kezébe került a Dunántúli cukoripara. Ha a privatizációs döntéshozók hozzá mernek nyúlni 1993-ban a kisebb gyárakhoz, a jelenleginél kedvezőbb piaci eloszlás is megvalósulhatott volna. A külföldi befektetők társaságaiban birtokolt állami részesedéseket végül csak olcsón sikerült eladni a külföldi tulajdonosoknak 1996-97-ben.

#### *Dohányipar*

A dohányipar hosszú felsorolásunkban az első pozitív példa a versenyelénkítő módon történő privatizációra. 1992-ben négy dohánygyár és két dohányfermentáló vállalat működött az országban. A privatizáció előtt többféle elképzelés körvonalazódott (holding, vegyesvállalati forma), végül az az elképzelés érvényesült, hogy a cégek teljes tulajdonát egyenként különböző külföldi befektetőknek kell értékesíteni. Az eladásokat hosszú, nehéz tárgyalások (a sátoraljaiújhegyi gyár esetében komoly vevőkeresés) előzték meg. A vevők végül a jobb gyárakért magas, de a rosszabb gyárért is névérték körüli árat fizettek és kedvező hosszú távú együttműködést vállaltak. (ÁPV Rt. belső anyag) A hazai gyártókapacitások négyeszerplőssé tétele egyik fő oka a piacon tapasztalható éles versenynek. A privatizáció értékét mutatja az is hogy Csehországban és Szlovákiában a hasonló időben lezajlott dohányipari privatizációban a gyárakat egyetlen befektetőnek adták el. 1993-ban történt meg a Nyíregyházi Dohányfermentáló privatizálása, amelynek során szintén magas árat és erős hosszú távú működési elkötelezettségeket sikerült elérni.

#### *Édesipar*

Az édesipar privatizációja 1992-re befejeződött. A privatizáció előtti piac három nagy szereplőből állt, amelyek közül a Budapesti Édesipari Vállalat négy önálló gyáregységgel rendelkezett, de a menedzsmentnek a trösztli vállalat felbomlása után is sikerült a négy üzemet egy szervezetben tartania. Az ÁVÜ a győri és a szerencsi vállalatok eladása után nem gondolt a versenyeremtés szempontjára és a budapesti vállalatot egyben hirdette meg. A nyertes pályázó Stollwerk azonban nem kívánta megtartani mind a négy gyárat egy részüket továbbadta.

#### *Növényolajipar*

A Növényolajipari és Mosószergyártó Vállalathoz hat gyár és saját kutatóintézete tartozott. A gyárak közül három vidéken helyezkedik el. Az olajos magvak nyers olajjá való feldolgozása nem igényli feltétlenül a nagyvállalati méretet, amit az üzemek szórt elhelyezkedése is mutat. A növényolajipar az egyetlen élelmiszeripari ágazat, ahol az ötvenes évektől napjainkig egyetlen, monopolhelyzetben lévő országos nagyvállalat működött. Ez a hagyomány nem szakadt meg, 1991-ben az ÁVÜ a teljes vállalatot adta el a Cereol részére. Az eladás után a Cereol a mosószergyártó divíziót továbbadta az Unilevernek. A Cereol vásárlásakor hosszú távú elkötelezettségeket vállalt a termelők irányában. Nem tudni, milyen egyéb megállapodás született a háttérben, de tény hogy a nemzetközi gyakorlattól eltérő módon az importengedélyezési rendszer eltörlését követően irreálisan magas (az étolaj esetében 46%, a margarin esetében 57%) vám került bevezetésre, aminek a következtében a máshol, az

*országok közötti kereskedelemben jól szállítható és jelentős importversenyt adó termékek piaca Magyarország esetében az import oldaláról megtámadhatatlan maradt. Az étolaj és a margarintermékek piacán betöltött monopol helyzete miatt az 1990-ben elfogadott ártörvény a gyártót 1996-ig az áremelés előzetes bejelentésére kötelezte a Gazdasági Versenyhivatal felé. A Versenyhivatal az árbejelentésre kötelezett termékek esetében kizárólag a növényolajipari cikkek esetében, és összesen hét alkalommal találta megalapozatlannak az áremelés mértékét. Az árstatisztikákból évek óta az derül ki, hogy a növényolajipari termékek árai az élelmiszeripari átlagot meghaladóan emelkednek. A vám azonban nem változik.*

A privatizációnak ebben a kétségtelenül mozgalmas szakasza tehát sok, a verseny szempontjából torznak mondható piaci szerkezetet eredményezett, amelyek többsége hosszú távon is nehezen helyrehozható. A tulajdonosváltásnak ezt az időszakát a vállalati menedzsment és a (főleg külföldi) befektetők érdekeinek érvényesülése határozta meg, az ÁVÜ fellépéseiben ritkán jelent meg valamiféle koncepció, ezen belül pedig még ritkábban a verseny működéséhez szükséges piaci struktúra felépítésének szempontja.

### **7.1.3. III. Szakasz- A kedvezményes privatizáció időszaka (1993-94)**

1992 végén a kormány jelentős változtatásokat vezetett be a privatizáció koncepcionális elveiben és jogi szabályozásában. Ezt több tényező kényszerítette ki:

- Ekkorra egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a magyar gazdaság recesszióba került, a reálfelértékelő árfolyampolitika, a magas adó és társadalombiztosítási terhek, és az erős keleti, sőt belföldi piacvesztés a vállalati jövedelmeket eltűntette. Az ÁVÜ kezében lévő portfólió értéke gyorsan csökkent, több érdeklődő külföldi befektető a romló eredményeket látva az időközben beindult egyéb kelet-európai privatizációs lehetőségek mellett döntött. A privatizációs kereslet tehát egyértelműen megcsappant.
- A magánosítás addigi következményei alapján látható volt, hogy a magyar vevők kiszorulnak a tulajdonszerzésből, nemcsak a nagyobb és jövedelmezőbb vállalatok megszerzéséért folytatott versenyben indulnak esélytelenül, hanem még a külföldiek által „meghagyott” vagyonelemeket sem tudják megszerezni a hazai tőke hiányában.
- A privatizáció eredményeként már magánkézbe került piacok körében olyan sok volt a versenyt korlátozó struktúra, hogy mindenki egyetértett abban, hogy az államnak versenyvédelmi szempontok és tudatos ágazati stratégiák alapján a korábbiaknál jobban be kell avatkoznia az eladási döntésekbe. Sokan az egyéb ágazati- és szakmapolitikai szempontok (foglalkoztatás, regionális politika, technológiai fejlesztés, stb.) érvényesítését is szerették volna megerősíteni a döntéshozatali mechanizmuson belül.



1992. augusztusában hatályba lépett az állam tartós illetve ideiglenes tulajdonairól rendelkező LIII. és LIV. törvény. Ezek különbséget tettek a hosszabb távon is állami kézben tartani kívánt vagyon és az állam vállalkozói vagyona között. Azokban a társaságokban, amelyekben valamilyen arányú tartós állami tulajdon fenntartását határozták el általában az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság, egyes meghatározott szervezeteknél pedig a tevékenység ellátásáért felelős miniszter, a teljes egészében privatizálható szervezetek esetében pedig az Állami Vagyonügynökség gyakorolta a tulajdonosi jogokat. A tartós állami tulajdonú vagyoni kört külön kormányrendeletben határozták meg. A rendeletbe foglalt vagyon túlságosan nagyra sikeredett, 1993-ban és 94-ben a rendelet módosításával többször csökkentették a tartós vagyon körét és ez lényegében folytatódott 1995-ben, az új privatizációs törvény elfogadásakor is.

A tartós illetve az időleges állami tulajdoni körbe tartozó vagyon kezelésének, hasznosításának szabályai általában eltérőek voltak, az azonban közös volt bennük, hogy mindkettőnél a vagyon értékesítését, kezelésbe-, bérbe adását a legtöbb esetben csak versenyeztetés útján tették lehetővé. A törvények rendelkeznek arról is, hogy a vállaltoknak 1993. június 30-ig át kellett alakulniuk társasággá. A vagyonkezelés szigorú előírásai és a társasággá alakítás következtében a vállalatok maradék önállósága megszűnt, az állami privatizációs érdekek érvényesítése azonban könnyebbé vált.

decemberében a kormány cselekvési programot fogadott el a privatizációról. Ebben

- a keresletélénkítés érdekében kedvezményes technikák kidolgozását vagy továbbfejlesztését,
- a privatizáció kínálatát egyre jobban veszélyeztető eladósodás és hitelválság kezelését,
- a privatizálható állami vagyon felmérését (ezen belül az ésszerűen decentralizálható és önállóan értékesíthető vagyonelemek regisztrálását), ágazati privatizációs programok kidolgozását,
- a privatizáció gyorsítását, eljárási rendjének átláthatóbbá tételét határozták el.

A keresleti oldal élénkítése érdekében 1992 végén megszületett a Munkavállalói Résztulajdonosi Programról szóló XLIV. törvény, megkönnyítették az E-hitelhez jutás feltételeit, 1993. januárjában bevezették a privatizációs lízing intézményét, júliusban a részletfizetési konstrukciót, 1993 végére kidolgozták, 94 elején elindították „a magyar kuponos privatizációnak hirdett” Kisbefektetési Részvényvásárlási Programot. 1991 és 93 között három különböző kárpótlási törvény alapján összesen körülbelül 220 milliárd forint kamattal növelt értékben került kibocsátásra kárpótlási jegy. 1992-ben a Társadalombiztosítási Alapokról szóló törvény keretében 300 milliárd forintnyi vagyonátadásról született döntés az egészség- és a nyugdíjpénztár részére.

A Munkavállalói Résztulajdonosi Programról szóló 1992. évi XLIV. törvény a munkavállalók könnyített tulajdonhoz jutását volt hivatott szolgálni. Az MRP-szervezetet a társaság dolgozóinak legalább 40%-a hozhatta létre. A szervezet a társaság eladó vagyonrészét hitel vagy részletfizetési kedvezmény útján vásárolhatta meg és a tulajdoni arányának megfelelő osztalékot a tartozás törlesztésére kellett fordítani. Ha az egy főre jutó vételár 5 millió forintnál kevesebb, akkor 2%, 5 és 10 millió között 15%, 10 millió felett 25% saját pénzforrással kellett rendelkeznie a szervezetnek. A hitel és a részletfizetés kamatlába kedvezményes, futamideje 15 évig terjedhetett, maximum 3 év türelmi idővel. Az MRP program a gyakorlatban a menedzsment által történő kivásárlás formájaként működött.

A nehezen értékesíthető állami tulajdonú üzletrészek, részvények privatizálására hozták létre a privatizációs lízing intézményét. Ebben a konstrukcióban a lízingbevevő a társaságnak külön szerződés alapján vezetési-szervezési (vagyis menedzsment) szolgáltatást nyújt, aminek költségként elszámolt ellenértékét nem kapja kézhez, hanem a gazdasági társaság ebből törleszti a lízingbevevő tartozását a lízingdíjat. A díj törlesztésével a társaság a lízingbevevő tulajdonába megy át. A lízing futamideje maximum 10 év, a lízingbevevőnek a lízingdíjjal azonos biztosítékot kellett vállalnia és gondoskodnia arról, hogy a vállalat vagyona ne csökkenjen.

A privatizáció kínálati oldalának erősítését volt hivatva szolgálni az 1992-93-ban meghirdetett adós- és hitelkonszolidáció. Az 1990-ben bevezetett szigorú csődtörvény és nehezedő gazdasági körülmények hatására ekkorra már a vállalatok sokasága szenvedett el nagymértékű vagyonvesztéseket. Nyilvánvalóvá vált, hogy a privatizáció üteme nem elég gyors ahhoz, hogy az állami tulajdonban maradt vagyoni kör számára a túlélés útját biztosítsa. Az államadósság terhére juttatott adósságkönnyítések azonban az esetek többségében a negatív tendenciák megfordítására nem voltak alkalmasak, csak a korábbi helyzetben való továbbvegetálást tudták biztosítani. A hitelkonszolidáció 1995-ös befejezése után látszott, hogy a javuló vállalati teljesítményeket nem a konszolidációs források, hanem a javuló piaci lehetőségek hozták létre. Az adós- és hitelkonszolidációra a kormányzat három év alatt mintegy 300-350 milliárd forintot fordított. Előbb a kereskedelmi bankok és hitelintézetek helyzetét rendezték, biztosítva számukra az előirt tőke megfelelési mutató elérését, majd a bankok, a szaktárcák és a privatizációs szervezetek részvételével szelekciós módszerrel a piacképes, de nehéz helyzetbe jutott cégek adósságaira hoztak létre különböző teherkönnyítő megállapodásokat. A program egyértelműen az állami beavatkozás növekedését jelentette, a redisztribúció a természetes piaci struktúrák kiépülése ellen hatott, mivel azonban átmenetinek bizonyult és lezárulása után a konjunktúrális változások következtében sok vállalat képes volt növekedési pályára állni (több hús- és konzervipari vállalat, Szolnoki Mezőgép, a "Piszkos Tizenhármak" többsége, stb.), véleményünk szerint nem okozott maradandóan negatív struktúrális hatást.

A privatizációs vagyron felmérése és ésszerű decentralizálásának programja egyrészt a gyorsabb piaci alkalmazkodás elősegítését, másrészt pedig a hazai kereslethez illeszkedő vagyron rendelkezésre bocsátását voltak hivatva szolgálni. Privatizációs alapelveként fogalmazódott meg, hogy ahol az gazdaságilag lehetséges

- az „üzlethalmaz típusú”, vagyis a több hasonló profilban működő üzemet, leánytársaságot működtető nagyvállalatok (Ganz, Csepel, Budalakk, stb.) esetében az üzemetek külön kell értékesíteni,
- a vállalatok tulajdonában lévő egyes vertikumokat (alkatrészgyártás), szolgáltatásokat (karbantartás, szállítás, építés) vagy szociális-jóléti intézményeket le kell választani és külön meghirdetni, amennyiben a szociális-jóléti intézmények további működése bizonytalan, a helyi önkormányzatoknak kell felajánlani őket,
- a korábban területi piaci monopóliumként szerveződött vállalatokat a regionálisan is érvényesülő verseny megteremtését szem előtt tartva kell privatizálni.

A különböző ágazati és egyéb politikai célok érvényesítése, valamint a decentralizáció szakmánkénti megvalósítása érdekében ágazatokra „ágazati privatizációs koncepciók” kerültek kidolgozásra. Ezek azután néhány piac esetében meg is határozták a későbbi privatizációt (gabonaipar, húsipar, sütőipar, állami gazdaságok).

A privatizációs eljárások felgyorsítása és átláthatóbbá tétele érdekében történt meg a vállalati átalakulások lezárása, a társaságok egy kiemelt körét elkülönítették, amelyet egyedi eljárással a privatizációs szervezetek kívántak eladni, a többi vállalatot decentralizáltan, tanácsadókon keresztül akarták privatizálni.

A változások felemás eredményeket hoztak. Jelentősen megnőtt az eladott egységek száma (nem utolsó sorban az önprivatizáció következtében), nőttek a hivatalosan nyilvántartott bevételek, ezeken belül azonban a deviza és készpénz helyett a különböző kedvezményes hitelek és kárpótlási jegy került túlsúlyba. (Lásd 2. táblázat. Az 1993-as bevételekben a tendenciát a MATÁV eladásának egyszeri nagy bevétele téríti el.) A privatizáció ebben az időben inkább a kis- és közép vállalatok kedvezményes technikák útján történő eladásában hozott előrelépést, a nagyvállalatok körében kevés esemény történt, a közszolgáltató- és a bankszektor inkább csak érintve volt a Matáv és a Külkereskedelmi Bank privatizációjával. Az előző időszakhoz képest viszonylag kevés azon szakmák, vagy piacok száma, amelyre nézve lényegében 1993-94-ben történt volna meg a tulajdon- és struktúraváltás. (Ilyennek tekinthető a hulladékhasznosítás, a légi közlekedés, a telekommunikációs szolgáltatások, a baromfiipar, a gabonaipar, a húsipar, a tejipar, a kis- és nagykereskedelem.) A változtatások egyik legfontosabb célja, a privatizáció gyorsítása tehát nem valósult meg, sőt az

általánosan romló gazdasági környezet miatt a korábbi időszakhoz képest inkább a tulajdonváltás lassulása figyelhető meg.

2. táblázat: A privatizációs szervezetek privatizációs bevételeinek alakulása (milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Összesen
<b>Összes privatizációs bevétel</b>	0.67	30.40	69.80	164.50.00	148.90	472.00	146.60	1432.87
<b>Ebből deviza</b>	0.53	24.60	41.00	110.70	11.00	412.00	77.50	677.33
<b>A devizabevételek aránya</b>	79.1%	80.8%	58.7%	67.3%	7.4%	87.3%	52.9%	47.27%

Forrás: Voszka (1996), ÁPV Rt. (1996.b), ÁPV Rt. (1996.a)

A belföldi befektetők tulajdonhoz jutása látványosan nőtt az időszak során, az így privatizált vállalatok sorsa azonban két év távlatából szintén vegyes eredményt mutat. Elemzők szerint 1996-ban felgyorsult az ún. „másodlagos privatizáció”, amely során a vagyongazdálkodó szervezetektől -általában kedvezményes technikákkal- vásárolt vagyonon adnak túl a tulajdonosok. (Diczházi (1997)) Ezekben az esetekben a kedvezményes technikák és ezáltal a belföldi tulajdonszerzés „erőltetése” nem volt racionális, csak a későbbi -többnyire külföldi- vevő számára tette olcsóvá a vásárlást. Máshol azt látjuk, hogy a tulajdonba került magyar tulajdonos „kimenekítette” a cégből a vagyont és ezután sorsára hagyta azt, vagy megpróbálta felvenni a versenyt a piacon tevékenykedő versenytársakkal, de tőke és hozzáértés híján nem járt sikerrel. (Ezt a két esetet sokszor nagyon nehéz egymástól megkülönböztetni.) (Ilyenek voltak a Magyar Cukor, a Tisza, a Mátra, az Alföld Fűszért.) Nem tudni, hogy a természetes struktúrákhoz való igazodás szempontjából jó döntés volt-e minden áron magyar kézbe adni azokat a magyarországi méretekben nagy-, de nemzetközi értelemben kicsi vállalatokat, amelyek globális multinacionális vállalatok által uralt, erős versenypiacokon tevékenykednek (FORTE, Hajdúsági Iparművek, Caola, Centrum).

Az érem másik oldalát jelenti ugyanakkor, hogy sok olyan menedzser tulajdonba került kis-, közép- és nagy társaság jött létre, amelynek sikerült megkapaszkodnia az egyre erősödő versenypiacokon. A versenyképesség szempontjából legpozitívabbnak azok az esetek minősíthetők, amelyekben egy jó menedzsmenttel és jó üzleti kilátásokkal rendelkező vállalatot ún. „private placement” formában privatizáltak. Ekkor a menedzsment kedvezményes áron kisebbségi tulajdonhoz jutott, de ezzel magánál tudta tartani a vállalat stratégiai irányítását, mert a részvények fennmaradó részét osztott módon tőzsdén vagy zárt körben pénzügyi befektetőknek adták el. Az így eladott vállalat amellet, hogy a szükséges reorganizációhoz és beruházásokhoz friss tőkéhez jutott, lényegében a menedzsment tulajdonába került (Pick, Graboplast, Globus).

A versenyképesség szempontjából szintén a privatizációs szakasz pozitívumának tekinthető, hogy azoknak a piacoknak a többsége, amelyek ebben az időszakban jutottak döntően

magántulajdonba a természetes struktúrákhoz igazodó formát vették fel (gabonaipar, húsipar, sütőipar, tejipar, élelmiszerkereskedelem).

Nézzünk meg néhány privatizációt közelebbről.

#### *Tejipar*

*A tejipar korábban megyei szinten szerveződött, lényegében monopolhelyzetben lévő vállalatokból állt. 1992-ben a decentralizáció keretében a többnyire 3-4 üzemmel rendelkező vállalatokból az üzemek egy részét leválasztották és külön kínálták eladásra. A legnagyobb és legperspektivikusabb társaságokat multinacionális tejipari befektetők vásárolták meg. A külföldi tulajdonú üzemek egymástól ugyan nagy távolságra helyezkednek el, de új korszerű termékekkel (gyümölcsjoghurtok, sajtok, tartós tej) országos, más termékekkel regionális vagy éppen budapesti szinten versenyeznek egymással. A versenyben a nagyok mellett regionálisan versenytársak tudtak maradni a többnyire menedzsment tulajdonba jutott korábbi megyei vállalatok, helyi szinten pedig a főleg alapellátási cikkek előállítását általában termelői tulajdonban lévő - kisebb tejüzemek. A tudatos versenypiac építést bizonyítja, hogy amikor a Budapesten jelentős részesedéssel rendelkező Budapesti Tejipari Vállalat felszámolásba került, eszközeit részenként olyan tejipari csoportoknak értékesítették, amelyek addig nem voltak erősek a piacon. Így vette meg a kelet-pesti tejüzemet a Danone, a budafoki sajtüzemet az ERU, a BTV maradékát pedig a Duna-Tisza Közi Tejfeldolgozók Egyesülete. Hasonló pozitív elkötelezettség mutatkozott az ÁVÜ-ben a Hajdútej privatizációjánál is. A pályázatra a Parmalat a későbbi győztes Nutricia ajánlatát felülhaladó árajánlatot adott, a döntés azonban versenypolitikai szempontok miatt mégis a Nutricia ajánlatának elfogadása lett. (Szabó Márton (1996))*

#### *Gabonaipar*

*A szektor a Gabonatröszt 1990-es megszűnéséig megyei malomipari vállalatokból állt. A tröszt megszűnésével előállt liberalizáció már önmagában bizonyos mértékű versenyt teremtett, mivel a termelők szabadon fordulhattak a vállalatok bármelyikéhez. Az ÁVÜ és a szaktárca 1993-ban koncepciót dolgozott ki a szektor átstrukturálására és privatizációjára. Az összkapacitásoknak hozzávetőlegesen felét adó malmi-, keverő- és raktárkapacitásokat leválasztották a megyei utódvállalatokról és önállóan kínálták értékesítésre. A maradék vállalatok közül átcsoportosításokkal három nagy méretűt hoztak létre (az alföldi-, a kisalföldi- és a dél-dunántúli termelő területekre szervezve), a többieket meghagyták középvállalati szinten. Az arra alkalmas raktárakból létrehozták a közraktározással foglalkozó Concordia Rt-t. A privatizáció néhány év alatt jelentősen előrehaladt az ágazatban, bár a nagy erőcsoportok nem teljesen az előre eltervezett nagyvállalatok körül szerveződtek meg, hanem a magántőke által összevásárolt egyéb kapacitások alapján. A piac most meglehetősen osztott, három-négy nagyobb csoport mellett közép és kis vállalkozók is jelen vannak, a verseny erős. (Mohácsi (1996))*

#### *Húsipar*

*Korábban a húsipar a tej- és gabonaiparhoz hasonlóan megyei vállalatok rendszerében működött. A trösztöt korán, már a nyolcvanas évek közepén megszüntették, a verseny megindult az egyes régiók között. Az előző két piactól eltérően az FM és az ÁVÜ a húsipar esetében nem tudott a szektor egészére vonatkozó koncepciót kidolgozni. Ennek alapvetően az volt az oka, hogy a húsiparban a keleti piacok összeomlása más ágazatokhoz képest súlyosabb strukturális problémákat eredményezett. A tárca és az ÁVÜ végül is nem tudta (nem merte) meghatározni, melyek azok a kapacitások, amelyek fennmaradása a legkevésbé indokolt. (Ezt később az élet vissza is igazolta, mert a leggazdaságatlanabb üzemek közé sorolt pécsi és miskolci vállalatok nem jutottak a teljes megszüntetés sorsára -külföldiek vették meg őket-, míg mások nem voltak ilyen szerencsések.) A privatizáció végül is a magánosítás szinte minden útján zajlott. Néhány vállalatot „lábon” (Bácsihús, Möbiusz, Szekszárd), másokat*

*felszámolásban (Borsod m. HV, Komárom m. HV, Kaposvár) vásároltak meg külföldi befektetők, voltak akiket az MRP vagy egyéb belföldi befektetők vettek meg (Debreceni Hús, Fejér m HV, Gyulai Hús, Pápa, Solámi, Zalahús), a Picket, mint említettük a tőzsdén keresztül privatizálták és ő vette meg később felszámolásból a HERZ szalámi divízióját, és voltak akik nem tudták elkerülni a felszámolást. A volt megyei vállalatok mellett, részben a kiárúsított vagyonelemek megvásárlása, részben saját beruházások útján megerősödtek kisebb (többnyire termelői tulajdonú) vágóhidak az ország minden pontján. Ma a verseny mind a felvásárlás, mind a termékértékesítés szintjén erős. (Mohácsi (1996))*

#### *Balatonboglári Borgazdaság*

*A Hungarovin Rt-t 1992-ben vásárolta meg a Henkell und Söhnlein német pezsgőgyártással foglalkozó vállalat. A Balatonboglári Borgazdaság Rt átalakulása óta rendkívül magas idegen tőkével, de végig nyereségesen gazdálkodott. 1993-ban a cég felkerült az FM adóskonzolidációs listájára, de 1994 elején valamilyen okból lekerült róla. Ezután írták ki a második privatizációs pályázatot, amire két érdemi ajánlat érkezett, egyik a menedzsmet, másik a Hungarovin részéről. A Hungarovin ajánlata magasabb volt és nagyobb méretű tőkeemelésre is tett ígéretet, mint a menedzsmet. A két vállalat ugyanakkor a két legnagyobb szereplő a hazai pezsgőpiacon, együttes részesedésük 60% fölött van. Az ÁVÜ a magasabb készpénzbevétel miatt, továbbá azért mert a Hungarovin ajánlatának elfogadása esetén biztosítottabbnak látta a cég pénzügyi helyzetét, a Hungarovin pályázatát fogadta el, a Versenyhivatal ellenkezése ellenére. Mivel az ügyletben jogilag két magyar társaság közötti meghatározó befolyásszerzésről volt szó, a feleknek versenyhivatali engedélyezési eljárást kellett lefolytatniuk. Az eljárás során arra hivatkoztak, hogy a BB Borgazdaság Rt. a Hungarovin által biztosított alaptőkeemelés nélkül csődhelyzetbe kerülne. Ezt az állítást több elemzés útján is bizonyították, ezért a Versenytanács a verseny csökkenése ellenére engedélyezte a vásárlást.*

#### **7.1.4. IV. Szakasz- A gyors befejezés kísérlete (1995-97)**

Ennek az utolsó szakasznak a feldolgozása egyrészt a történések közeli mivoltából adódóan, másrészt pedig a folyamat változékonysága miatt is nehezebb, mint az előzőeké volt. Bár a meghirdetett és alkalmazott elvekben az eddig eltelt két és fél év privatizációja viszonylag egységesnek tekinthető, a szükséges politikai támogatásban és döntések meghozatalában, és az ezzel összefüggő jogi környezet kialakulásában jelentős különbségek vannak egyes időszakok között. A szakasz privatizációját keretekbe foglaló új privatizációs törvényt csak 1995. május 9-én fogadta el a Parlament és csak júniusban jön létre az ÁPV Rt, a kormányváltás óta már a harmadik miniszter felügyeli a privatizációt és szintén a harmadik irányító testület áll a vagyonkezelő szervezet élén.

Mindezek ellenére ez a két év a nagyvállalatok eladásával önmagában messze nagyobb bevételt ért el mint a korábbiak összesen és nagyobb nyomot is hagyott a gazdaságon mint az előzőek.

Az 1994-es választásokon győztes koalíció az év nyarára már kidolgozta a privatizáció új irányának alapelveit amelyek a gyors eladást akarták minden egyéb szempont fölé emelni. Ez azt jelentette, hogy általában feljavítás nélkül, a piac által kínált árfolyamon, készpénzért, menedzsmet vagy tanácsadói közreműködéssel decentralizált módon kell a társaságokat eladni, a kiemelt vállalatok, a bankok és a közszolgáltatók privatizálására pedig egyedi stratégiákat kell kidolgozni.

A törvény elkészítése során azonban a különböző érdekcsoportok megkísérelték puhítani a gyorsított eladás koncepcióját. „Az 1994 novemberéig elhúzódó egyeztetések lehetetlenné tették, hogy a költségvetési vitákkal elfoglalt Országgyűlés döntsön a privatizációs törvényről. Mire a parlamenti tárgyalás 1995 januárjában megkezdődött -már a HungarHotels-ügy által teremtett fagyos légkörben-, a privatizációs kormánybiztost leváltották, s hamarosan a pénzügyminiszter is távozásra kényszerült.” (*Voszka (1996)*) Ekkorra már elkészültek az energetikai cégek privatizációjáról szóló kormányhatározat-tervezetek is, de az új helyzet következtében ezeket is és a törvény-tervezetet is újra kezdték tárgyalni. Az új pénzügyminiszter egyébként elképzeléseiben inkább az 1992-es törvényekhez állt közel, de szempontjait az érdekcsoportok között kiforruló kompromisszumok közepette fel kellett adnia.

Végül 1995 tavaszán sikerült a módosító indítványok tömegével kompromisszumossá tett törvényt elfogadni. Szervezeti kérdésekben győzött az az elképzelés, hogy az ÁV Rt bázisán, holding formában összevonják a két eddigi vagyonkezelői szervezetet, és hogy privatizációs miniszter fogja a magánosítás folyamatát felügyelni, aki a részvényesi jogok gyakorlója is a privatizációs holding tekintetében. A törvény elveiben és technikájában tükrözi a létrehozásakor megkötött kompromisszumokat. Bár a fő elvek felsorolásakor elsőként a gazdálkodás hatékonyságának növelését, másodikként pedig a versenyt gátló struktúrák ésszerű lebontását fogalmazza meg, a továbbiakban felsorolja mindazokat az elveket is amelyeket az előző privatizációs stratégia vezetett be a szabályozásba (hazai vállalkozók tulajdonszerzésének támogatása, munkahelymegőrzés, dolgozói-, vezetői kivásárlás előmozdítása, kárpótlási jegyek bevonása). Leszűkült a privatizáció felgyorsításának fő eszközeként megálmodott egyszerűsített privatizáció alkalmazási köre, csak a 600 millió Ft saját tőke alatti és az 500 főnél kevesebbet foglalkoztató társaságokat lehetett besorolni ebbe körbe. (A limitet 1997-ben felemelték 800 millióra.) 1997-ig mintegy 50 vállalatot értékesítettek ilyen módon. A törvény továbbra is lehetővé teszi a kedvezményes technikák alkalmazását amennyiben a vagyon kétszeri készpénzes pályáztatás után nem kelt el. A kedvezményes technikák listája és szabályai megegyeznek a korábban működővel, kiegészítve a menedzseri kivásárlás intézményével és az ingyenes átadás lehetőségével is.

Az új privatizációs korszak csendesen indult. A privatizációs kormánybiztos átvette a korábbi apparátust, a pályázatok kiírása és értékelése ment a korábbi ütem szerint, mindenki a privatizációs törvény elfogadására várt. A pályáztatások és elbírálások szemléletében azonban tükröződik a készpénzes ajánlatok preferálása a kedvezményes technikák rovására. A politikai döntést igénylő nagyvállalati privatizáció azonban még nem kezdődik meg és sokan bizonytalanok abban, hogy vajon el fog-e kezdődni egyáltalán. A privatizációs miniszter hivatalba kerülésével azonban felgyorsulnak az események és hamarosan az eladásokhoz szükséges politikai döntések (hiányos formában a szabályozási rendszer is) megszületnek. Alig fél év alatt eladják a hat áramszolgáltatót, két erőművet, öt gázszolgáltató társaságot (a hatodikat a Főváros adja el), a MOL Rt részvényeinek 30%-át, a Matáv

többségi tulajdonát, az Egis, a Richter és a Biogal különböző mértékű tulajdonrészeit, az OTP-t és a Budapest Bankot. 1996-ban és 97-ben a sor folytatódik további két erőművel, a BVK és a TVK, az Alkaloida eladásával, a HungarHotels és a Fórum szálló értékesítésével, a Dunaferri vagyonkezelésbe adásával, a Hungalu hátramaradt társaságaira való tulajdonos szerzéssel, a GÖCS, a Taurus és várhatóan a Rába eladásával, a Magyar Hitelbank és a közeljövőben a Kereskedelmi és Hitelbank, valamint a Takarékbank privatizációjával. Valószínűnek tűnik, hogy a deklarációknak nagyjából megfelelően a tartós állami vagynon kívül 1997 végére már csak olyan vállalati kör marad az ÁPV Rt többségi tulajdonában, amely a jelenlegi formájában nem privatizálható.

A lezajlott eladások következtében az utolsó privatizációs szakasz a következő piacokon a könnyebbég kedvéért egyes esetekben egész iparágakat megjelölve teremtette meg a magántulajdonosi struktúrát: földgáz szektor, villamosenergia szektor, kőolaj szektor, gyógyszeripar, vegyi alapanyaggyártás, műanyagipar, bankszektor, szállodapiac, nyomdaipar.

Néhány privatizációt közelebbről a következőképpen látunk:

#### *Villamosenergia szektor*

*A villamosenergia szektor szabályozásának alapkoncepcióját a villamosenergia törvény adta meg. Háromszintű rendszer jött létre, a nemzetközi tendenciáknak megfelelően elkülönítve egymástól a villamosenergia termelés, szállítás és elosztás tevékenységét. A szolgáltatók és a nagyfeszültségű hálózat üzemeltetője (az MVM) monopoljogokat élvez a területére eső tevékenység tekintetében, míg az áram termelésében a rendszer bizonyos mértékű verseny számára teret nyitott, nem világos azonban még, hogy ez valóban létrejöhet-e vagy csak elméleti lehetőség. A törvény előírja az erőműveknek, hogy áramukat az MVM felé kötelesek értékesíteni. Az MVM számára szintén előírás, hogy az áramot a legkisebb költség elve alapján kell megvásárolnia. Nem világos azonban az, hogy ez hogyan tud megvalósulni, hiszen egy újonnan létesítendő erőműre az Energia Hivatalnak már olyan értelmű engedélyt kell kiadnia, ami alapján az erőmű hosszú távú szükségességét deklarálják. Az MVM pedig hosszú távú áramvásárlási szerződést ír alá minden erőművel, amely alapján kapacitása nagy részét előre leköti. Az árszabályozás minden erőmű számára lehetővé teszi, hogy a költségeit elismertesse az árban és azon felül nyolc százalékos nyereséget is realizáljon. A létrejött magyar szabályozási modellt meglehetősen statikusnak tartjuk, amelyben versenyről a közeljövőben valószínűleg nem lehet beszélni.*

*A villamosenergiaipari privatizáció során érvényesültek bizonyos összevásárlási korlátok, az eredmény azonban az áramszolgáltatók terén meglehetősen koncentrált, kereszttulajdonlásokkal átszőtt tulajdonosi struktúra lett. Az erőművek körében eddig lezajlott eladások sokkal osztottabb tulajdonosi szerkezetet eredményeztek, ami -legalábbis tulajdonosi oldalról- biztató.*

#### *Gázszektor*

*A gázszektor kereteit létrehozó szabályozó rendszer szinte semmilyen teret nem enged a verseny működésének. A törvény megkülönbözteti egymástól a gázértékesítőt és a gázszolgáltatókat. Az előbbi (MOL) -jelenleg egyedüli engedélyesként- végzi a földgáz nagy nyomású szállítását, nagykereskedelmét, az ő tulajdonában van a nagy nyomású vezetékrendszer, az kizárólagos jogosítvánnyal rendelkezik az importra. A gázszolgáltatók az engedélyükben felsorolt településeken kizárólagos joggal szolgáltatják a gázt. Verseny talán csak a még ellátatlan területek bekapcsolásáért alakulhat ki, amibe a hat nagy gázszolgáltatón kívül egyéb, újonnan alakult társaságok is beléphetnek.*



*Bár a gázszabályozás modellje még a villamosenergiáénál is zártabb, Magyarország földrajzi elhelyezkedése, ellátásbeli sajátosságai miatt, ezt indokoltnak tartjuk. Az ország földgázellátása a jelenleg körülbelül harmadnyi részt adó belső kitermelésen kívül kizárólag a volt Szovjetunió országaiból érkezik egy jelentős vállalaton keresztül. Ebben a helyzetben nyitott beszerzési és szolgáltatási piac esetén a nagy külföldi szállító kerülne abba a helyzetbe, hogy uralni tudja a magyar gázszektort.*

#### *HungarHotels Rt*

*Mint már utaltunk rá, a HungarHotels szállodavállalat privatizációja sok bonyodalmon ment keresztül. Az ÁVÜ korábban a vendéglátásért felelős kormányzati szervekkel együttműködve a vállalat decentralizációját határozta el. A láncról leválasztották a kisebb, kevésbé jövedelmező szállodákat, a maradékot pedig egyben próbálták meg értékesíteni. 1995-ben az ÁVÜ elfogadta az amerikai General Hospitality ajánlatát, bizonyos lobbyérdekeknek engedve a miniszterelnök azonban megvétózta az eladást a vételár alacsony mértékére hivatkozva. 1996-ban leválasztották a láncról és önállóan értékesítették vállalat zászlóshajójának tartott Fórum szállót, 1996. augusztusában pedig a megmaradt HungarHotels tenderét is lezárták. A több, komoly ajánlatot benyújtó pályázó közül az ÁPV Rt a legmagasabb árat kínáló Danubius Rt pályázatát fogadta el. Mivel valószínű volt, hogy létezik olyan elkülöníthető piac az országban, amelyen a két szállodalánc együttes részesedése meghaladja a harminc százalékot, az ügylethez a GVH engedélyére is szükség volt.*

*Vizsgálatában a GVH nem fogadta el azt a Danubius által hangoztatott érvet, hogy a gyógyturizmussal foglalkozó szállodák nem alkotnak azonos piacot az egyéb szállodákkal. Földrajzi értelemben négy olyan tájegységet különített el a vizsgálat, ahol a két vállalkozás versenyez egymással, termékpiaci értelemben pedig a három-, négy és ötcsillagos szállodák körét határozta meg külön piacként. Mindezek között úgy találta, hogy csak a budapesti négycsillagos szálláshelyek piacán jelent a vásárlás érdemi koncentrációnövekedést. A vizsgálat szerint azonban az egyes minőségi kategóriák között nagy mértékű az átjárás, a határok nem különíthetők el érdemileg egymástól. Így realisabb a három-, négy- és az ötcsillagos szállodai kategóriákat együtt kezelni, amin belül a két lánc piaci részesedése csak 35% körül alakul, ezért a meghatározó befolyásszerzéssel létrejött struktúra nem veszélyezteti a versenyt az érintett piacokon.*

## **7.2. A privatizáció versenyszempontú értékelése**

Amint azt a bevezetőben említettük, a privatizációt akkor tekintjük sikeresnek, ha az átalakuló külső és belső piacok, a liberalizáció, a világkereskedelemben és nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás alapján létrejövő újfajta természetes struktúrákhoz igazodó piaci szerkezet jön létre, a vállalatok pedig olyan tulajdonosok kezében vannak, akik azokat hosszú távú nyereségmaximalizációs megfontolások alapján irányítják. Ahhoz tehát, hogy a privatizációnak a versenyre gyakorolt hatását értékelhessük, nagy vonalakban át kell tekintenünk a nyitott magyar gazdaság piacait, megvizsgálva hogy természetes struktúrájukban hogyan érvényesülnek rajtuk a verseny feltételei.

A piac termékértelmeben az egymással jól helyettesíthető termékkört, földrajzi értelemben azt a körzetet jelenti, amelyen belül a fogyasztók az adott termékkört kínáló és különböző helyeken lévő szállítókat hajlandóak egymással helyettesíteni. A termékpiac meghatározása áttekintésünkben az egyes tevékenységek, ágazatok elkülönítésének problémáit veti föl, ez a struktúrák vizsgálata

szempontjából kevesebb jelentőséggel bír. A magyar gazdaságban lezajlott strukturális változások legjellemzőbben a piacok földrajzi meghatározásában érhetők tetten.

Földrajzi értelemben a piacokat az alábbi csoportokba oszthatjuk az átalakult magyar gazdaságban (*Kovács, Pogácsás (1996)*):

### **7.2.1. Az érintett piac nagyobb méretű, mint Magyarország.**

Ezekben az ágazatokban a piac földrajzi kiterjedését meghatározó tényezők (szállítási költség, kereskedelmi korlátozások, fogyasztói szokások, stb.) lehetővé teszik, hogy a piacok mérete meghaladja az ország méretét. A földrajzi piac esetleg csak néhány határmenti régiót ölelhet fel<sup>19</sup>, lehet országcsoportokra, például a közép-európai régióra kiterjedő nagyságú<sup>20</sup> vagy akár globális, világméretű<sup>21</sup>. Az ilyen típusú piacok egyik esetét képezik azok az iparágak amelyekben a magyarországi szereplők egy-egy multinacionális vállalat értékláncának valamelyik elemét jelentik csak, inputjuk a cég más (más országbeli) vállalataitól származik, outputjukat is a cég más vállalataihoz viszik továbbfeldolgozásra, vagy végtermék esetén pedig az egész régióban értékesítik.

„Ezekben a piacokon viszonylag sok szereplő között folyik a verseny, még akkor is, ha azok közül nem minden vállalat folytat termelőtevékenységet minden egyes, a piachoz tartozó országban. Ezen még az sem változtat, hogy a földrajzi piac kiterjedését meghatározó tényezők, esetleg az állami támogatások, bizonyos mértékig hatnak, és ennek eredményeként az egyes versenyzők piaci részesedése országról-országra változhat - mindez nem jelenti azt, hogy a magyar piacot mint a piaci hatalom szempontjából releváns fogalmat lehet értelmezni.” (*Kovács, Pogácsás (1996)*)

Ebbe a csoportba tartozik szinte a teljes gépipar, vegyipar a gázszektor kivételével, a textilruházati ipar, a fafeldolgozás, a papíripar, az építőanyagiparon belül a könnyebben szállítható termékek (csempe, kerámia, üveg), az élelmiszeriparon belül egyes bor-, szesz- és édesipari termékek. Ezekben a szektorokban a piac jelentős szereplői nem Magyarországon helyezkednek el, a piacok átstrukturálását alapvetően a kereskedelempolitikai nyitás okozta, az egyes piacokra jellemző strukturák gyakran oligopolisztikus (laza vagy szigorú) szerkezetűek és hasonlóak a nyitott kereskedelmű gazdaságokban. A privatizáció ezeken a területeken a piac természete miatt kevésbé tudta befolyásolni a struktúrát. A verseny az import liberalizálásával létrejött, erősségét bizonyos mértékben befolyásolhatja ugyan, hogy a korábban piacvezető magyar vállalat megmarad-e önálló szereplőként vagy az egyik külföldi versenytárs megvásárolja, de ennek a tényezőnek a verseny

<sup>19</sup> A kőolajfinomítási termékek (benzin, gázolaj) esetében például Magyarországot kiszolgáló Száthlombbattai finomító az ország észak-dunántúli területein versenytársa a swehati és a pozsonyi, délen pedig egy horvátországi finomító.

<sup>20</sup> A háztartási vegyipari termékek piacán az egész közép-európai térségben meghatározó három nagy multinacionális vállalat a Procter & Gamble, az Unilever és a Henkel a térség minden országában kiépített magának termelőkapacitásokat (a mosóporokat pl. az egyik országban, a tisztítószerket a másikban, kozmetikumokat a harmadikban állítanak elő). Nyugat-Európából csak ritka esetben importálnak készterméket, külkereskedelmi forgalmuk nagyrészt a közép-európai országok között zajlik.

<sup>21</sup> Jó példa erre az izzólámpák piaca, ahol a három nagy (GE, Philips, Osram) verseny minden kontinensen jellemző, a legtöbb esetben a piaci részesedések sem térnek el nagymértékben egymástól. De ide tartozik pl. nagyon sok gépipari termék, fotócikek, stb.

intenzitására mért hatása kicsi.<sup>22</sup> Szakma- és foglalkoztatáspolitikai aggályok természetesen felmerülhetnek az ilyen vásárlásokkal kapcsolatban (szakmakultúrák leépítése, elbocsátások), a versenyre gyakorolt hatás azonban általában semleges. A szakmára nézve a legrosszabb fejleményt az jelenti, ha az üzemet bezárják. A nemzetközi méretű piacok esetében azonban ez általában ez sem csökkenti lényegesen a versenyt.<sup>23</sup>

Azokban az esetekben, ahol életképes megoldás született, a verseny erősítése szempontjából a legjobb privatizáció a magyar befektetőknek (általában a menedzsmentnek) történő eladás volt. Amennyiben az így privatizált vállalat fel tudja venni a versenyt a beáramló importcikkkel, az a verseny erősödésének irányába hat. Ehhez azonban a legtöbb esetben tőkebevonásra is szükség van, ezért véleményünk szerint a verseny erősítésének szempontjából a legsikeresebb privatizációk a „private placement” típusú, alaptőkeemeléssel kombinált eladások, amely során a cégek a korábban bizonyító menedzsment irányítása alatt maradtak (Pick, BVK, TVK, Richter, MOL, OTP). A sikerhez természetesen hozzátartozik az is, hogy ilyen típusú privatizációra inkább csak a nemzetközi mércével mérve is jónak számító vállalatok alkalmasak. Bár a privatizáció előrehaladtával egyre gyakrabban alkalmazták a magánosításnak ezt a módját, mégis úgy látjuk a lehetőségek nem voltak teljesen kihasználva (Egis).

Összefoglalóan tehát úgy ítéljük meg, hogy a gazdaságnak a nemzetközi méretű piacokkal jellemezhető szegmensében a privatizáció alapvetően nem befolyásolta a struktúrát, arra döntő módon a kereskedelempolitikai liberalizáció volt hatással.

### **7.2.2. Az érintett piac azonos vagy kisebb méretű, mint Magyarország**

A földrajzi piac ilyen jellegű beszűkülését a piacralépési korlátok okozzák. Ezek lehetnek adminisztratívak, vagy a termék természetes jellemzőiből fakadóak (neutrális korlátok).

Az adminisztratív belépési korlátokat szabályozások hozzák létre. A szabályozások célja, hogy a belföldi termékeket szakmapolitikai, stratégiai okokból magas vámokkal, kvótákkal, egészségügyi előírásokkal, esetleg kizárólagos beszerzési- és szállítási szerződésekkel<sup>24</sup> megvédjék az importversenytől.

Általában adminisztratív belépési korlátok miatt válik országos méretűvé a mezőgazdaság és az élelmiszeripar legtöbb piaca még olyan esetekben is, amikor a termék jellemzői és a szállítási

<sup>22</sup> Nem valószínű pl., hogy amennyiben a Lehel nem kerül az Electrolux tulajdonába, a verseny sokkal erősebb lenne a piacon. Az Electrolux dacára a magyar hűtőszekrénypiacon megtartott 80%-os részesedésére erős versenyben van az agresszívan terjeszkedő Whirlpool és a szintén közelben termelő Gorenje részéről.

<sup>23</sup> Mint a privatizáció speciális formája, gyakori volt a felszámolás a textilruházati iparban, a verseny azonban ennek ellenére erősödött. A ténylegesen privatizált társaságok közül talán csak egy példát találhatunk az ún. ellenséges kivásárlásra és utána történt megszüntetésre a Szolnoki Papír esetét.

<sup>24</sup> Az alumíniumipar privatizációja során a különböző feldolgozási szintek megvásárlóit kötelezték arra, hogy a vertikum más szintjeivel öt évre szóló kizárólagos szerződést kössön. Ugyanezt a célt szolgálja, de a szerződéses formánál erőteljesebb módon, a vertikukok szervezeti összevonása (bánya-erőmű integrációk).

költségek lehetővé tennék a külkereskedelmet. Adminisztratív korlátok jellemzik a szén- és bauxitbányászatot, a vas- és alumíniumkohászatot, a bank- és biztosítási szektort.

Az adminisztratív belépési korlátok mesterséges jellegükből fakadóan mindig közhatalmi politikai koncepciók alapján tesznek egy piacot megtámadhatatlanná. Az egyes kormányzati politikák közötti mérlegelés kérdése tehát, hogy a piacvédelem elfogadható-e vagy nem.

A **természetes piacralépési korlátok** a termék természetes jellemzőiből fakadnak. Ha a termék fajlagos értékesítési ára viszonylag alacsony, szállítási költsége pedig viszonylag magas (nagy tömeg, nagy súly), akkor a szállítási költségek teszik a piacot erősen behatárolttá, országos vagy regionális méretűvé. Ez a helyzet általában az építési tevékenység, a legtöbb építőanyag és a hozzájuk tartozó bányászati termékek, de például a az ásványvíz- és üdítőital termékek esetében is. A vevők közlekedési vagy szállítási költségei határolják be azokat a piacokat, amelyek a vevőkör miatt tekinthetők helyhez kötöttnek (vendéglátás, kereskedelem, helyi szolgáltatások). Neutrális piacralépési korlátok lépnek fel akkor is, amikor a termék minőségi jellemzői nem engedik meg a nagy távolságra való szállítást (sütőipari, tejipari alaptermékek).

Az országos vagy helyi régió szintű piacok esetében megnő a privatizáció során érvényesíthető versenypolitika jelentősége, hiszen a néhány szereplős (laza- vagy szigorú oligopol) jellegű piacokon kettő, vagy annál több szereplő összevásárlása lényegesen csökkentheti a versenyt. Mint azt elemzésünkben kiemeltük, a gazdaságnak ebben a behatároltnak mondható szegmensében a privatizáció vegyes eredményekkel járt, több esetben -különösen az élelmiszer-, építő- és építőanyagiparban- a privatizált piac szerkezete koncentráltabb lett, mint ami annak a természetes struktúrájából következett volna. Ha mérleget kellene vonnunk, mégis úgy ítélnénk meg a helyzetet, hogy az országos vagy regionális mérettel rendelkező piacok túlnyomó többségében is jó, vagy elfogadható struktúra alakult ki a piac természetes állapotához viszonyítva.

### **7.2.3. *Adminisztratív és természetes monopóliumok***

A monopóliumok között is megkülönböztetünk egymástól olyanokat, amelyeket közhatalmi eszközökkel védenek meg a versenytől és olyanokat, amelyeknek technológiai jellemzőiből fakad, hogy a költségek akkor a legalacsonyabbak, ha egyetlen szereplő van jelen a piacon.

A monopóliumként jellemezhető „piacok” magánosítását strukturális szempontból a rájuk felállított szabályozás vizsgálatán keresztül ítélnünk meg. A természetes struktúráktól való eltérést jól megmutatja az, hogy hol maradtak fenn adminisztratív jellegű monopóliumok. Az adminisztrációs előírásokkal fenntartott kizárólagos jogok azt valószínűsítik, hogy az adott piacon lehetőség lenne többszereplős versenyre, de ezt valamilyen kormányzati politika következtében nem tartják szükségesnek.

A kizárólagos jogokat indokló politikákat értékelve indokoltnak tartjuk az egyéb kormányzati politikai szempontok versenyszempontokat meghaladó érvényesítését a gázszektorban (külkereskedelem, nagy- és kiskereskedelem), a bányá-, hírközlési- és autópálya-koncessziókban. Túlzottnak illetve indokolatlannak tartjuk viszont a villamosenergia nagy- és kiskereskedelmében, az országos és nemzetközi távközlésben nyújtott kizárólagos jogosítványokat.

A fentiekből kitűnik, hogy a szabályozott monopóliumok körében jelentős piacok tekintetében vannak fenntartásaink az elért struktúra szempontjából, de ezeken a területeken sem ítéljük teljesen rossznak a megvalósult állapotot.<sup>25</sup>

Összefoglalóan tehát azt állítjuk, hogy az átformált és magántulajdonba átörökített piaci struktúrák szempontjából a privatizáció a legtöbb esetben versenyképes szerkezetet hozott létre, miközben 1997-re már szinte a gazdaság egészét érintette.

Az új tulajdonosok, mint hatékony működtetők megítélésében értékelésünk általánosságban hasonlóképpen pozitív. Mint a bevezetőben említettük, a magyarországi privatizáció sajátosságaként feltüntetett piacos értékesítésnek általában az a következménye, hogy a vagyon olyan vevő kezébe kerül, aki azt befektetése után hosszú távon akarja a maga számára jövedelmezővé tenni. A versenyeztetés esélyt ad arra, hogy a privatizálandó vagyon ne eszközértéken keljen el, hanem a legjobb ajánlat a vállalatból kihozható hozamok bekalkulálása miatt magasabb a többinél. Ezek az elvek természetesen torzulnak akkor, amikor a vagyonra kevés a jelentkező és azokat is különféle olcsóvá tett fizetési módokkal kell csalogatni. Főleg az ilyen eladások után következtek be a „másodlagos privatizáció” esetei.

Az ilyen jelenségek ellenére is azzal az általánosítással élünk, hogy az egy vagy akár több ütemben lezajló piaci alapú értékesítés végén a vállalatok megfelelő tulajdonosi motivációval és szükséges forrásokkal rendelkező tulajdonosok kezébe kerülnek.

A hosszú távon profitmaximalizáló alapon gondolkodó és ehhez a szükséges stratégiai döntéseket is meghozó tulajdonlás szempontjából rossznak minősíthetnénk az önkormányzatoknak, a társadalombiztosításnak és a különböző (például kárpótlási jegy hasznosítására létrehozott) alapoknak történt átadásokat, mert ezek alapvetően a vagyon rövid távú hasznosításában érdekeltek. A privatizáció során ennek a körnek átadott vagyon azonban mindig kisebbségi részesedéseket testesített meg<sup>26</sup>, ezért ez nem változtatja meg a pozitív képet.

Álláspontunk szerint tehát a magyarországi privatizáció mind a megfelelő struktúrák kialakítása, mind pedig a megfelelő tulajdonos megtalálása szempontjából alapvetően a versenyt erősítő hatásokkal járt.

---

<sup>25</sup> A Matáv által a helyi és a nemzetközi távhívásban birtokolt -véleményünk szerint túlzott- kizárólagos jogai 2002-ben lejárnak. Az európai energiapiaci liberalizáció hatására a villamosenergia termelésének piacát is várhatóan liberalizáltabbá kell majd tenni.

## 8. A magyar versenyszabályozás értékelése

E rész célja a magyar versenyszabályozásnak a kutatás első fázisában leírt szempontok ((1) mennyire hatékonyságorientált; (2) mennyire erélyes illetve hatásos; (3) hol húzódnak határai, milyen kivételek vannak; (4) mekkora szerepe van a versenyt meghatározó tényezők alakításában) szerinti értékelése. A teljesség igényével fellépő értékelés több nehézségbe ütközik. Ennek egyik oka az, hogy a magyar versenyszabályozás kevésbé feldolgozott téma, a másik ok pedig az, hogy a versenyszabályozás és annak alkalmazása bizonyos értelemben úttörő vállalkozás volt Magyarországon. Az úttörők (a szabályozást megalkotók és az alkalmazók) minden előzetes „rákészülés” dacára is sok problémával és kérdéssel csak az alkalmazás során szembesültek, és a versenyszabályozással, illetve a versenypolitikával kapcsolatos ismereteknek csak korlátozott - és időben növekvő, változó - körével rendelkeztek ami a dolog természeténél fogva kedvez az inkonzisztens esetleg ad hoc problémamegoldásnak.

A versenypolitika céljaival valamint erélyével és hatásosságával a másik két témakört lényegesen meghaladó terjedelemben és mélységben foglalkozunk. Ennek oka az, hogy az első két szempont értékeli normatív értelemben a versenyszabályozást, a másik két szempont csak finomítja, kiegészíti azt.

Az egyenletes kép kialakítását a versenyszabályozás természete is akadályozza. A versenyszabályozás értékeléséhez ugyanis viszonylag gazdag joggyakorlat szükséges. A magyar versenyszabályozás hat éves története során kialakult joggyakorlat elég gazdag ahhoz, hogy értékeléséhez neki lehessen fogni. Ez azonban nem jelenti feltétlenül azt, hogy minden részletkérdés tisztázásához elegendő. Egyes kérdések elemzéséhez igen gazdag tapasztalatokból lehet meríteni, más kérdések elemzéséhez a hat éves időszak ellenére sem állt rendelkezésre elegendő tapasztalat.

### 8.1. A célok

A versenyszabályozás céljainak értékelésekor azt nézzük, hogy a versenyszabályozás mennyire hatékonyságorientált. Annál pozitívabb a kép, minél inkább hatékonyságorientált a versenypolitika, mivel a versenypolitika szokásos céljai között ez az amely a versenyképesség támogatásával leginkább összeegyeztethető.

---

<sup>26</sup> Kivéve az önkormányzatok közüzemi tevékenységéhez szükséges vállalatokat, de ezekkel az önkormányzatok egyébként is a különböző

### 8.1.1. A deklarációk

A magyar versenypolitika céljait első körben közvetlenül a különféle célokról szóló vagy azokra legalább utalásszerűen vonatkozó deklarációkból, kijelentésekből azonosíthatjuk. A közvetlen információkból tarka kép bontakozik ki. A versenypolitika hagyományos céljai közül a hatékonyság növelése, a verseny szabadságának védelme, a tisztesség mint általános társadalmi érték védelme tűnik fel.

A hatékonyság növelése mint cél, a hatékonyság mint a versenypolitika által megvédendő érték általában a verseny biztosította versenykényszerre, illetve hatékonysági kényszerre való hivatkozásokban érhető tetten. Ezek a hivatkozások főleg a GVH parlamenti beszámolóiban találhatóak. Nem található a hatékonyságra való utalás a versenytörvény általános indoklásában.

A tisztességre mint célra való hivatkozás elsősorban a versenytörvény indoklásában, és a versenytörvény felépítésében jelenik meg. A versenytörvény egyaránt foglalkozik az antitröszt körébe tartozó kérdésekkel, és az egyéb, a tisztességtelenséggel kapcsolatos kérdésekkel. A két problémakör azonban nem egyszerűen egymás mellett jelenik meg, hanem egymásba ágyazva. A versenytörvény címe a „*tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról*” beszél. A törvényen belül aztán azonos részen belül (A tisztességtelen piaci magatartások tilalma), igaz, külön fejezetekben, találhatóak a versenyt korlátozó megállapodások és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés az olyan magatartásokkal mint a hírnévrontás, a bojkott, az utánzás, a fogyasztómegettévesztés. (Csak a fúziókontroll szerepel önálló részként.) A törvény generál klauzulája is vonatkozik mind az antitröszt körébe tartozó, mind az egyéb magatartásokra, miközben a generálklauzula is a verseny tisztességtelenségéről beszél. A törvény tehát tisztességtelen magatartásként kezeli a versenyt korlátozó megállapodásokat és az erőfölénnyel való visszaéléseket és „kisebb mértékben” ugyan, de a fúziókat is (külön részben szerepelnek, de a törvény címe így is egyesíti valamennyi kérdést). E megközelítés szerint az antitröszt körébe tartozó magatartások - bár külön esetként pontosabban a esetként, versenykorlátozásként, - a tisztességtelen magatartások csoportján belül helyezkednek el. Ez a szemlélet tükröződik a versenytörvény indoklásában, amely szerint az antitröszt igazából a tisztességtelen piaci magatartások nagyobb múltra visszatekintő jogának egy új ága, és nem különálló dolog, amelynek más a lényege. Ugyanez a megközelítés jelenik meg *Győrffy (1993)*-ben is, ahol az antitröszt körébe tartozó magatartásokkal kapcsolatban is, a bármiféle gazdaságelméleti megközelítést elvetve egyetlen értékelési megítélési kritériumnak a tisztességet nevezi meg.

A verseny szabadságával kapcsolatban részben a törvényben (pl. a generálklauzulának a verseny szabadságával kapcsolatos bekezdése) részben pedig az Alkotmányban találunk hivatkozást. A verseny szabadságára és a diszkriminációk elleni fellépésre való hivatkozás jelenik meg az

---

egyéb politikáik függvényében gazdálkodnak.

alkotmány gazdasági versennyel kapcsolatos passzusaiban, ami természetesen a GVH versenyszabályozási tevékenységére is hatással van, különösen a jogszabályvéleményezési tevékenység során. A GVH értelmezésében a verseny szabadsága általában a piacralépés szabadságával, ez pedig a piacralépési korlátok, és különösen az adminisztratív piacralépési korlátok „nem teremtésével” vagy lebontásával azonos. Az eredeti fogalom maga ugyanakkor nem teljesen világos, támogathatja is, de gátolhatja is a hatékonysági célok érvényesülését.

Az eddigieket egészíti ki az infláció elleni küzdelem mint cél megjelenése. Ez a cél azonban inkább csak mellékesen és időlegesen bukkan fel.

A deklarációkból tehát viszonylag tisztán azonosítható néhány cél a versenypolitika hagyományosnak tekinthető céljai közül. Nem látszik ugyanakkor, hogy ezek a célok milyen viszonyban vannak egymással. A különböző célok különböző forrásokban bukkannak fel nem keverednek egymással, kis túlzással az is mondható, hogy szeparáltan léteznek. A deklarációk nem foglalkoznak egyszerre több céllal, csak a deklarációk teljes köréből bontakoznak ki a különböző célok. Ezért az sem derül ki, hogy a különböző célok között milyen prioritási sorrend van, hogy konfliktus esetén melyik cél megvalósítása a fontosabb.

### **8.1.2. A szabályozás struktúrája**

A célokra közvetett módon a törvény más, nem deklaratív jellemzőiből és joggyakorlatból is lehet következtetni, ha megnézzük, hogy a közgazdaságilag illetve egy hatékonyságorientált megközelítés szempontjából relevánsnak tekinthető problémák mennyire jelennek meg a versenytörvényben illetve a gyakorlatban, és ha megnézzük, hogy ezek a problémák a hatékonyságorientáltságnak megfelelő bánásmódban részesülnek-e.

Nagy vonalakban egyértelműen kedvező képet kapunk, vagyis a magyar versenyszabályozás megfelel egy hatékonyságorientált versenyszabályozással szemben támasztott kritériumoknak. Ez azt jelenti hogy a tényleges ügýtípusok egyértelműen megegyeznek a kívánatos ügýtípusokkal, vagyis a törvény elkülönítve foglalkozik a fúziókkal, a kartellekkel és az erőfölénnyel való visszaéléssel. Mindegyik ügýtípussal kapcsolatban elemzés és mérlegelés utáni döntéstől függ az adott magatartás megítélése. A vertikális korlátozások elhelyezése és kezelése is megfelelő. (Több más fejlett jogrendszernél jobb is.) Azzal, hogy a versenyt korlátozó megállapodásokat a törvény a kartellel - vagyis a horizontális megállapodással - azonosítja, a vertikális korlátozások látszólag kikerülnek a törvény által érintett körből. Ez azonban nem igaz. Először is, a továbbeladási ár megkötésével a törvény kifejezetten foglalkozik mégpedig úgy, hogy a kartellekkel azonos bánásmódot biztosít. Ebben a bánásmódban megjelenik az a szokásos (és hatékonysági érvekkel nem alátámasztható) megközelítés, hogy a továbbeladási ár megkötése az árrögzítő kartellel rokon, amit a többi vertikális korlátozásnál szigorúbban kell kezelni. Ez a szigorúbb kezelés ugyanakkor nem abszolút tilalmat jelent, (ami hatékonysági szempontból előnyös, és eltér több fejlett versenyjog gyakorlatától is) hiszen



a továbbeladási ár megkötésére is eshet kivétel alá vagy mentesülhet a törvény tilalma alól. A többi fajta vertikális korlátozást (pl. kizárólagos megállapodások) a joggyakorlatban potenciálisan erőfölénnyel való visszaélésként kezelik. Ez a megközelítés is egyezik a hatékonysági megfontolásokkal. A sorból csak az árukapcsolás lóg ki, amit definíció szerint tisztességtelennek tekintenek, és a törvény első fejezetében az utánzással és az üzleti titok megsértésével egy csoportba helyezve, mérlegelés nélkül minden esetben tiltanak. (Ez nem helyénvaló, mert az árukapcsolás a vertikális korlátozások közé tartozik, és teljes tiltása a hatékonysági célokkal is ellentétes.)

Ugyancsak megfelelőnek mondható a versenyszabályozás releváns piac fogalma amennyiben az a helyettesíthetőségen alapul, és a helyettesíthetőségnél megfelelő szempontokat említ (felhasználhatóság, ár, minőség, stb.). Megfelelő a gazdasági erőfölény meghatározása is, amennyiben a piaci struktúrális tényezőiből indul ki.

Ha a versenyszabályozás részleteit is megvizsgáljuk, akkor ez az egyértelműen pozitív kép jóval tarkábbá és ellentmondásossá válik. Bizonyos versenytörvényi tényállások a részletekbe menve is pontosan megfeleltethetők a kívánatos tényállásoknak. Ilyenek a kartell egyes esetei, ahol a törvény példálózó felsorolásából több elem is megegyezik egyes jól ismert tisztán versenykorlátozó kartell fajtákkal mint az árörögzítés a piacfelosztás, a kibocsátás korlátozása. Ezekben az esetekben már maga a törvény összhangban van a hatékonyságorientált megközelítéssel, és az alkalmazás ettől nem is térhet el.

Más esetekben a törvényben foglalt tényállások nagyon könnyen értelmezhetők a kívánatos tényállások megfelelőiként, vagy azok megjelenítésére alkalmas tényállásként, ám éppen ilyen könnyen értelmezhetők ezzel ellentétes módon is. Ezeknél az eseteknél az értékelés a versenyszabályozási gyakorlat értékelését jelenti. Ilyen az törvényben az erőfölénnyel való visszaélés azon esete, amikor a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás közötti feltűnően nagy értékkülönbözlet jelenti az indokolatlan, egyoldalú előnyt ami viszont visszaélést jelent. Ez törvényben található tényállás kézenfekvően megfeleltethető a felfaló árazásnak és a túlzottan magas ár alkalmazásának. Az utóbbi elméletileg klasszikusan negatívan értékelt dolog (még ha nem is mindenhol lépnek fel ellene). Ez azonban a túlzottan magas ár alkalmazásával kapcsolatban nem teljesen egyértelmű. A túlzottan magas ár alkalmazását mint erőfölénnyel való visszaélést név szerint nem említi a törvény. Az erőfölénnyel való visszaélés említett esete (feltűnően nagy értékkülönbözlet) természetesen, ahogy említettük kézenfekvően értelmezhető úgy, hogy magában foglalja a túlzottan magas ár alkalmazásának esetét. Túlzottan magas árak alkalmazásával kapcsolatos ügyből valóban több is előfordult a GVH gyakorlatában.

A harmadik eset az, amikor a törvényben található tényállások vagy problémafajták egyáltalán nem feleltethetők meg a hatékonysági nézőpontból releváns problémafajtáknak. Ilyen az gazdasági erőfölény törvénybeli meghatározásának néhány változata. A 21. § (2) bekezdés nem világos

(„*Gazdasági erőfölényben vannak azok a vállalkozók is, amelyek között ... nincsen verseny*”). Első ránézésre úgy tűnik, hogy itt a kollektív erőfölény fogalmáról van szó. Ez a passzus jelentheti azt, hogy kartellről van szó, vagyis, hogy a kartell résztvevői gazdasági erőfölényben vannak. Egy kartell tagjai azonban nyilvánvalóan nincsenek erőfölényben pusztán attól, hogy egymással nem versenyeznek. Az erőfölény (piaci hatalom) létehez szükséges lenne az is, hogy a kartell tagjainak együttes piaci részesedése kellően nagy legyen, hogy a piacra való belépés nehéz legyen, stb. Kis jogászcodással abszurd jelentés is kölcsönözhető az idézett passzusnak. Mivel nem írja elő, hogy a vállalkozóknak jelen is kell lenniük az adott érintett piacon, egy adott vállalkozáshoz igen könnyű találni olyan másik vállalkozást (más piacokról) amellyel az adott érintett piacon nem versenyez és így mind a ketten gazdasági erőfölényben vannak.

A 21. § (3) bekezdés szerint „*Erőfölényben van az a legfeljebb három vállalkozó is, amelyeknek az érintett piacon az együttes részesedése a vizsgált időszakban az ötven százalékot meghaladja*”. Itt is a kollektív erőfölényre lehetne gyanakodni. Ez egyértelmű kritérium, csak hogy nincs köze a piaci hatalomhoz. A definíció szerint ha például a piaci szerkezet olyan, hogy van egy 50%-os piaci szereplő és ötven 1% piaci szereplő, akkor mindenki, minden egyes 1%-os piaci szereplő is erőfölényben van. Ez elvileg talán nem zárható ki, de semmiképpen sem törvényszerű.

## **8.2. Az erély és a hatásosság**

A versenyszabályozás erélyének és hatásosságának értékelésénél arra vagyunk kíváncsiak, hogy a versenypolitika adott céljai milyen mértékben képesek érvényesülni, hogy a célok érvényesítésére a versenyszabályozás eszközszerete mennyire alkalmas. Az értékelés során négy tényezőt nézünk (1) a szankciók erejét; (2) a vizsgálati jogosítványokat és módszereket; (3) a határidőket és egyéb eljárási kérdéseket; valamint a (4) versenyszabályozás intézményrendszerének függetlenségét és aktivitását.

### **8.2.1. A szankciók**

A magyar versenyszabályozás szankciórendszere a következő elemekből áll (itt a szankciók közé sorolunk minden olyan lehetőséget, amely a vállalatokra valaminek a rákényszerítését jelentheti):

- a jogsértés megállapítása (valamennyi ügýtípusnál)
- a magatartás továbbfolytatásának megtiltása (a megállapodásoknál és az erőfölénnyel való visszaélésnél)
- ideiglenes intézkedés (a megállapodásoknál és az erőfölénnyel való visszaélésnél)
- a mentesítés megtagadása illetve feltételhez kötése (megállapodásoknál)

- az engedély megtagadása vagy feltételhez kötése (fúziónál)
- bírság (minden ügýtípusnál (fúziónál az engedélykérés elmulasztásakor))
- Ezen kívül lehetőség van a versenytörvény megsértése miatti károk miatt polgári jogi úton kártérítést követelni. Ez azonban semmiben sem különbözik a normális kártérítési eljárásoktól, nincs addicionális jellege. Ellentétben pl. az USA-beli antitröszt ügyekben rendelkezésre álló háromszoros összegű kártérítési lehetőséggel. A magyar versenyszabályozásból az addicionális polgári jogi szankciókon kívül hiányoznak az addicionális büntetőjogi szankciók is.

Néhány más szankció egészíti ki a fenti képet. Az engedélyköteles fúziók esetében a GVH engedélyének megszerzése a fúziós szerződés létrejöttének is feltétele, vagyis a engedély híján ezek a szerződések semmiek, ami nagy kockázatot jelent a felek számára. Ez tekinthető talán a fúziókontroll esetében a legfontosabb szankciónak.

A közbeszerzési törvényben foglalt addicionális szankció, hogy azok a vállalatok amelyek ellen jogerős versenyfelügyeleti ügyben (vagyis nem csak antitröszt ügyben) hozott elmarasztaló döntés van, öt évig nem indulhatnak közbeszerzési tenderen. Ez a szankció kritizálható: vak és drasztikus. Nem az okozott kár vagy veszteségek arányában büntet, hanem annak arányában, hogy ki mennyire érdekelt a közbeszerzési tenderekben. Ezen kívül semmi ok sincs a versenyszabályozás és a közbeszerzés éppen ilyen módon való összekötésére. A szankció nem csak a titokban kartellező cégeket érinti, hatásában pedig a tendereken indulók számának csökkentésével valójában a versenyt csökkenti. E szankció mögött valószínűleg a tisztesség fenntartása mint versenypolitikai cél jelentik meg.

Az egyik legfontosabb szankció a bírság. A bírság az okozott kár vagy szerzett előnynél legalább 130%-ka és 200%-ka között összeg lehet. Ha az okozott kár vagy a szerzett előny nem kalkulálható, akkor a bírság az ügy súlyosságának mérlegelése nyomán határozódik meg. A bírság befizetésével és behajtásával a GVH-nak vannak problémái. Ezek azonban nem olyan nagyok mint ahogy első látásra tűnnek. A nagy esedékessé vált de be nem fizetett bírságok nem az antitröszt ügyekkel kapcsolatosak. Csökkenti ugyanakkor a szankció erejét, hogy a GVH döntésének megtámadása a bírság befizetésére nézve halasztó hatályú, kamatfizetési kötelezettség nincs, így inflációs környezetben az ügyek megtámadása és elhúzása erősen képes enyhíteni a büntetést. A kiszabott bírságok többnyire nem nagy összegek, ami összhangban van azzal, hogy viszonylag sok a kisjelentőségű ügy. A nagyobb ügyekben viszont nagyon nagy (100 milliós nagyságrendű) bírságok kiszabása is nemegyszer előfordult. A GVH által kiszabott bírságokat a bíróságok rendszerint csökkentik.

A szankciókról összefoglalásképpen az mondható, hogy annak ellenére, hogy az eszköztár kár bővíthető és/vagy erősíthető lenne, alapvetően megfelelőek.

### **8.2.2. Függetlenség és aktivitás**

A versenyszabályozás intézményrendszere független intézményrendszer. Az intézményrendszer elemei a bíróságok, amelyek természetesen a bírói függetlenség alapján működnek. Az egyetlen nem bíróság szervezet a GVH. A GVH a kormánytól független szervezet. Függetlensége jogállásában is megjelenik: nem tartozik sem a kormány, sem valamelyik minisztérium alá, döntéseit ezeknek nem kell jóváhagyniuk, beszámolási kötelezettséggel az Országgyűlésnek tartozik. A GVH vezetőjét (elnök) hat évre a köztársasági elnök nevezi ki a miniszterelnök javaslatára. Tehát a kinevezésben és a mandátum hosszában is kifejeződik a függetlenség. Ezen kívül a GVH végső döntéseit hozó szervezeti egység, a Versenytanács a GVH-n belül is független, autonóm döntéshozó szervezet.

Arról, hogy ne csak a GVH legyen független a kormánytól hanem annak személyi állománya is legyen független a pártoktól és a gazdasági élet szereplőitől szigorú összeférhetlenségi szabályok gondoskodnak.

A GVH-nak joga hivatalból ügyet indítani, elvileg tehát lehet aktív. Ezt az aktivitást a gyakorlatban befolyásolja az a körülmény, hogy a hozzá érkezett kérelmekkel kapcsolatban köteles vizsgálatot indítani. A GVH nem mérlegelheti, hogy a kérelmek mennyire fontosak a verseny fenntartása vagy erősítése szempontjából. Ezért a hivatalbóli ügyindításokra bizonyos értelemben maradékelv alapon kerülhet sor.

Ezzel együtt Magyarországon nem beszélhetünk arról, hogy a versenypolitika képes lenne akár a legcsekélyebb mértékben is kontrollálni vagy irányítani más kormányzati politikákat.

### **8.3. A határok és a kivételek**

A magyar versenyszabályozás alapértelmezésben a gazdaság minden területére kiterjedően működik, a versenytörvény azonban lehetőséget teremt kivételek más jogszabályok segítségével való teremtésére.

A versenytörvény hatálya egészen az új versenytörvény hatálybalépéséig maga is biztosított egy elég széles körű kivételt a fúziókontroll alól. Azokban az esetekben, ahol valamilyen Magyarországon működő céget Magyarországon nem működő cég irányítását szerezte meg, a fúziókontroll nem volt alkalmazható, mivel a versenytörvény hatálya csak a Magyarországon működő vállalkozásokra terjedt ki. Így egy külföldi tulajdonos akár több olyan vállalat irányítását is megszerezhetette a fúziókontroll megkerülésével amely vállalatok egymás versenytársai voltak.

A versenyszabályozás alóli klasszikus kivételt Magyarországon a regulált szektorok illetve azok bizonyos területei jelentenek. Ezek közé tartozik a távközlésen belül a közcélú hangtelefon szolgáltatásban a helyi szolgáltatás, a belföldi távhívás szolgáltatása, és a nemzetközi távhívás

szolgáltatása. Ezeken a területeken a koncessziós szolgáltatónak kizárólagos joga van szolgáltatást nyújtani, így a piac egyszereplős. Az említett tevékenységekre price cap típusú árszabályozás vonatkozik. A nem közcélú rádiótelefonos szolgáltatás három (2+1) szereplős. Itt nincs árszabályozás. Hasonló a helyzet az energiaszektorban, vagyis a földgáz, a kőolaj és az elektromos áram termelésében és szolgáltatásában. (A benzin kiskereskedelme azonban a fenti értelemben nem szabályozott, versenypiac.) A energia szektor, a posta, és más koncessziós területek, valamint egyes helyi kommunális szolgáltatások (szemétszállítás, víz és szennyvízszolgáltatás, temetkezés). Ez utóbbiak helyi szinten szabályozottak.

A szabályozásokban foglalt egyértelmű felhatalmazások és szabályok esetén nem kérdés, hogy az érintett kérdésekben a szabályozás és nem a versenyszabályok az érvényesek. Ilyen bármely árszabályozás (és minden ami ezzel kapcsolatba hozható, minőségi kérdések és garanciák, díjszámlálás, fogyasztásmérés), a kizárólagos jogok és azok érvényesítése. Ugyancsak ilyen területnek számítanak a hálózatfejlesztéssel kapcsolatos kérdések, valamennyi fenti szabályozás esetében. A szerződéskötési kötelezettségek, a szállítás vagy szolgáltatás megtagadása, illetve a hálózattól való kikapcsolás szintén olyan kérdések, amelyekkel kapcsolatban az említett területeken nem a versenyszabályozás, hanem az adott szabályozás számít. A fűzőkontroll ugyanakkor a ezeken a területeken is változatlanul a versenyszabályozás fennhatóságába tartozik.

Vannak viszont bizonytalanságok szürke zónák is. Ezek közé tartozik, az a probléma, hogy az állam és még inkább az önkormányzatok döntéseiben keverednek a tulajdonosi és az államigazgatási elemek. Az előbbiekkal kapcsolatban felvethető, hogy a tulajdonosi döntéseket illetően az állam és az önkormányzati döntések nem tekinthető szabályozásnak, vagyis nem jelentenek kivételt a versenyszabályok alól. Ha például egy önkormányzat mint tulajdonos meghatározza saját vállalatának árait (olyan árakat, amelyek szabályozására, meghatározására nincs felhatalmazása az ártörvényben), akkor az így meghatározott árakra a vállalat nem hivatkozhat mint legitim, számára szabályozást és ezért a versenyszabályozás alól kivételt jelentő árakra. Csakhogy felvethető, hogy ha az államigazgatási szervezet tulajdonosi döntéseit államigazgatási határozatként hozza, akkor azok a versenyszabályozás szerint sem kezelhetők másként, mint szabályozásként (bár megtámadhatók bíróság előtt). Nem világos azonban, hogy egy döntés mitől lesz államigazgatási határozat, és e vitatható kérdésben még nincs kialakult joggyakorlat.

Az is nehezíti az elvi tisztánlátást, hogy az Alkotmányban található versenyt védő passzusok alapján még tényleges „szabályozási szabályok” is megtámadhatók.

Nem kivételt jelentenek, de a szabályozások kivétel jellegéhez kapcsolódik, hogy mivel regulált szektorokban nem megoldott a kizárólagos és a nem kizárólagos tevékenységek számviteli szétválasztása illetve költségeik elkülönítése, az ezen szektorokhoz tartozó, de nem szabályozott és

így kivételt nem jelentő tevékenységekkel kapcsolatos keresztfinanszírozási kérdések megfelelő vizsgálata és megítélése gyakorlatilag lehetetlen a versenyszabályozás számára.

#### 8.4. A szerep és a jelentőség

A versenyszabályozás bevezetésekor a magyar gazdaság nagyon koncentrált volt. (*Bod; Forgács; Nagy (1990)*) Ebből a körülményből azt a következtetést vonhatnánk le, hogy a versenyszabályozás jelentősége Magyarországon az elmúlt években nagyon nagy volt. Ennek ellenére az mondható, hogy a versenyszabályozás jelentősége más a versenyre ható kormányzati politikák versenyre gyakorolt hatásához képes viszonylag csekély. E relatív jelentéktelenségnek több oka van.

Az egyik ok az, hogy a magyar versenyszabályozás az utóbbi években viszonylag gyenge volt. A viszonylagos gyengeség mögött részben az állt, hogy a versenytörvény hatályának megfogalmazása miatt számos magyarországi fúzió elkerülte a fúziókontrollt. A viszonylagos gyengeség másik oka az, hogy a rövid vizsgálati jogosítványokkal és a vizsgálati határidőkkel kapcsolatos problémák miatt, valamint mert a kérelemre indult ügyek jelentős erőforrásokat kötöttek le, a GVH a vállalatok számára valószínűleg sok esetben nem tűnik fel a verseny olyan őrének, akitől tartani kellene. A versenyszabályozás operacionális szempontból éppen a megállapodásokkal kapcsolatban tűnik gyengének. A megállapodásokkal kapcsolatos ügyek azok, amelyek kisebb valószínűséggel indulnak kérelemre, itt lenne szükség a GVH legnagyobb aktivitására. Ugyanakkor itt a legnehezebb a hivatal dolga az információszerzés, az átmeneti gazdaság körülményei és az információszerzéshez kapcsolódó szankciók hiánya miatt, és itt áll a rendelkezésére különösen rövid határidő. Bár bizonyos GVH tapasztalatok arra utalnak, hogy az átmeneti időszak nem kedvezett a kartelleknek, a kutatás során végzett kérdőíves felmérésre adott válaszokból az derül ki, hogy viszonylag sok megállapodás létezik (3. táblázat) Ezzel együtt úgy véljük, hogy a versenyszabályozás gyengesége csak viszonylagos, és hogy nem ez a fő oka annak, hogy a versenyszabályozás más politikákhoz mért jelentősége kisebb.

3. táblázat: A stratégiai szövetségek formája

Forma	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Informális megállapodás	60	26.9
Szerződéses megállapodás	124	55.6
Különálló jogi entitás	24	10.8
Kisebbségi tulajdonosi részesedés (a partnervállalatokban)	13	5.8
Egyéb	2	0.9
Összesen	223	100

A másik ok az, hogy a magyarországi viszonyok között a kereskedelempolitika és a privatizáció hatása a struktúrára és ezen keresztül a versenyre sokkal fontosabb volt, mint amilyen hatása bármilyen versenyszabályozásnak lehetne. A privatizáció sok esetben megváltoztatta, olykor alapvetően a struktúráját, és újabb változásoknak is utat nyitott (ld. 4. Táblázat). A további változások egyrészt a struktúrális átrendeződés privatizációt követő fázisait jelentik, másrészt a multik részben privatizáció során való megjelenéséből fakadó változásokat.

4. táblázat: A legerősebb versenytárs a belföldi piacon

Típus	Magyar magán, jogelőd nélkül	Magyar magán, állami jogelőddel	Magyar állami	Külföldi leány nélkül	Külföldi magyar leánya	Egyéb	Összesen
<b>Gyakoriság (db)</b>	53	84	50	33	92	42	354
<b>Megoszlás (%)</b>	15.0	23.7	14.1	9.3	26.0	11.9	100

A kereskedelempolitika kinyitotta az ország piacait az import, illetve a külföldi termelők előtt, és jellemzően csökkentette a koncentrációt (5. Táblázat), illetve az import lehetősége révén biztosította a magyarországi piacok korábinál lényegesen nagyobb fokú támadhatóságát. Ezek olyan változások, amelyekkel egy versenyszabályozás hatásai nem vehetik fel a versenyt, különösen nem egy koncentrált gazdaságban bevezetett, a feldarabolások eszközével nem rendelkező versenypolitika.

5. táblázat: A három legnagyobb versenytárs piaci részesedése

	Összesen	%
<b>0-10</b>	250	46.4
<b>11-20</b>	143	26.5
<b>21-30</b>	73	13.5
<b>31-40</b>	27	5.0
<b>41-50</b>	25	4.6
<b>51-60</b>	7	1.3
<b>61-70</b>	4	0.7
<b>71-80</b>	7	1.3
<b>81-90</b>	1	0.2
<b>91-100</b>	2	0.4
<b>Összesen</b>	539	100

A harmadik ok az imént vázolt változások nyomán bekövetkező új struktúrális helyzet. Először is egyes privatizációs vagy a privatizációt közvetlenül megelőző lépések, illetve a kereskedelempolitikai lépések megtétele nyomán egyszerű dekoncentráció következett be.

Másodszor, az importliberalizáció hatására az importverseny lehetősége számos piacon elegendő fenyegetést biztosít a korábban domináns helyzetben lévő hazai termelőknek. Harmadszor, bizonyos területeken közvetlen dekoncentráció nélkül is, a multinacionális vállalatok térségben való megjelenése és a kereskedelempolitika korlátok radikális csökkenése révén radikálisan átalakult a struktúra. Ezekben az esetekben is lehetne érvelni a importverseny nyújtotta támadhatósággal, de árnyaltabb képet kapunk, ha úgy közelítjük meg a kérdést, hogy a mesterséges kereskedelmi korlátok lebontásával a piacok elnyerhették természetes méretüket. Így e piacok regionális, európai vagy akár világméretűek, és a piaci szereplők az egész piacon értékesítenek illetve szervezik termelésüket, még ha a végtermék gyártása csak egy adott országban is zajlik. Ennek révén számos piac van, ahol a magyarországi gyártó erős versenyben van a regionális piacon, vagy esetleg a világpiacon jelenlévő társaival, miközben feldarabolás nem ment végbe. Ilyen iparágak tekinthetők ma Magyarországon például a fényforrásgyártás, a szórakoztató elektronikai termékek gyártása, a háztartási gépek gyártása, vagy a háztartási vegyiáru gyártása, és egy sor gépgyártási tevékenység. E változások következtében ma Magyarországon a néhány évvel ezelőttivel szemben nem jellemző a koncentrált piaci szerkezet, a piaci hatalom, a szállítóknak való piaci kiszolgáltatottság. Jól jellemzi a helyzetet, hogy a kérdőíves felmérésre adott válaszok szerint a vállalatok 52 százaléka legalább öt versenytárral találkozik azon a piacon, amelyen működik.

6. táblázat: *Hány vállalat realizálja a teljes piac forgalmát*

	<b>1</b>	<b>1-3</b>	<b>4-5</b>	<b>5-nél több</b>	<b>Összesen</b>
<b>Gyakoriság,db</b>	33	57	51	153	294
<b>%</b>	11.2	19.4	17.3	52.0	100

Ezek az alapvető strukturális változások a globalizációs tendenciákkal kiegészülve le is szűkítik azoknak a területeknek a körét, ahol a magyar versenyszabályozás egyáltalán potens. Ha ugyanis egy világpiacon illetve regionális multinacionális vállalatok jelenlétével jellemzett piac oligopolisztikussá válik és mondjuk versenyt korlátozó megállapodások köttetnek, akkor a magyar versenyszabályozás, sőt néhány kivételtől eltekintve szinte bármelyik nemzeti versenyszabályozás képtelen a versenypolitikai célok érvényesítésére. Az ilyen piacokon egyedül a nemzetközi versenypolitikai együttműködés valamilyen formája oldhatja meg a problémákat. A nemzeti és így a magyar versenyszabályozás számára változatlanul megmaradó területek köre tehát azokat az iparágakat tartalmazza, amelyek valamilyen ok miatt változatlanul országos vagy kisebb kiterjedésűek. Magyarországot a fenti tendenciák az országméret szempontjából még erősebben érintik, és várhatóan - bár az átalakulás versenyre gyakorolt hatásai mulandóak, az országjellemzőkből fakadó összefüggések viszont tartósak - a (nemzeti) versenyszabályozás relatív



jelentősége tartósan alacsonyabb marad mind a nagyobb belső piaccal rendelkező országok esetében, és a kereskedelempolitika tartósan kulcstényező marad a verseny szempontjából.

## 9. A vállalatok adózási magatartása

Vizsgálatunk során arra kerestük a választ, hogy a tágan értelmezett adórendszer elemei [adók, tb-járulékok, stb.] együttesen milyen hatással vannak a különböző méretű magyar vállalkozások/vállalatok magatartására, sikerére (túlélési esélyeire) és versenyképességére. Nyilvánvaló, hogy egyáltalán nem feltétlenül a társasági jövedelmekre kivetett közvetlen adók és az áfa hatása a meghatározó a vállalati fiskális környezet szempontjából. Sőt, a piacgazdasági átmenet egyik jellegzetesége a tranzíciós országok mindegyikében a közvetlen vállalati adóbefizetések, adótehek csökkenő aránya a korábbi, a tervgazdaságban érvényesülő helyzethez képest. Ugyanilyen fontos - sőt, munkaintenzív vállalatok szempontjából fontosabb - szerepe lehet a termelési tényezők - elsősorban is a munka - felhasználására illetve jövedelmére kivetett adóknak és különböző járulékoknak.

A téma vizsgálatához új empirikus adatfelvételeket folytattunk a magyar gazdaság több szektorát reprezentáló mintegy háromszáz vállalat és vállalkozás menedzsmentjének kérdőíves kikérdezése alapján. Elemezzük az adórendszerrel kapcsolatos vállalati vélemények alakulását, elsősorban is azt, hogyan ítélik meg a vállalkozók / vállalatvezetők az adórendszert és a közterheket, és hogyan igyekeznek kivédeni ezek a vállalkozásokra gyakorolt kedvezőtlen hatását. Vizsgálni kívánjuk, milyen hatással van a fiskális környezet (az elvonások és az adókedvezmények) a vállalati magatartásra, ezen belül is az egyes termelési tényezők alkalmazására, a beszerzési források megválasztására, a fejlesztések finanszírozására, a piacválasztásra, stb. A kutatás fontos eleme a vállalkozások szerződéses fegyelmének, piaci kapcsolatainak vizsgálata is.

### 9.1.1. A megkérdezett vállalkozások főbb jellemzői

A megkérdezett vállalkozások többsége (56,7%) kft. formában 30%-uk részvénytársaságként működött. Emellett a cégek 2,3% vállalati formában, 10,9%-a pedig egyéb szervezeti formában tevékenykedik. A tulajdonosi típusok között - mint az a privatizációs folyamat utolsó stádiumában várható volt - a magántulajdon fajtái a leggyakoribbak (ld. a 7. táblázatot).

## 7. táblázat

A különböző tulajdonosi típusok megoszlása a jegyzett tőkén belül a megkérdezett cégeknél\*

tulajdonosi típusok	az egyes tulajdonosi típus aránya a jegyzett tőkén belül (n=155)					összesen
	nincs jelen	25% alatt	25-49%	50-74%	75% és felett	
1. Állami (APV Rt)	83,6	3,1	2,0	1,4	9,9	100,0
2. Önkormányzat	86,3	10,3	10,3	0,0	2,4	100,0
3. MRP, dolgozók	86,7	6,5	2,4	1,4	3,1	100,0
4. Belföldi magánszemélyek	54,1	9,9	2,4	4,5	28,8	100,0
5. Belföldi vállalat	67,7	7,6	4,1	4,1	16,5	100,0
6. Külföldi cég	79,2	2,7	1,7	2,0	14,3	100,0
7. Külföldi magánszemélyek	94,5	1,4	1,4	0,3	2,4	100,0
8. Külföldi székhelyű bank	99,0	0,3	0,0	0,0	0,7	100,0
9. Magyarországi bank	95,9	3,1	0,0	0,7	0,3	100,0
10. Egyéb	94,0	2,5	0,7	0,4	2,5	100,0

\*: egyszerre több választ lehetett adni

A megkérdezett cégek kétharmada (67,4%) 1990 után alakult, illetve működik jelenlegi formájában, 1989 előtti alakulást mindössze cégek 9,9%-a említett. A cégek fele kevesebb mint öt éve működik.

## 9.2. A cégek helyzete és kilátásai

A vállalkozások közel 7,8%-ánál a nettó árbevétel 1996-ban nem haladja meg a 100 millió forintot és 70%-uknál kisebb mint 1 milliárd forint. A vállalkozások létszámadataival összevetve azt látjuk, hogy a mintában e két termelési tényező nagysága nagyjából együtt mozog.

A megkérdezettek 57%-a bocsátott el dolgozókat 1996-ban. Ezen belül 13,6%-uknál az elbocsátás nagyobb volt mint a létszám 20%-a. Mintegy 25%-uk bővítette foglalkoztatottainak számát 18%-nál pedig nem változott a létszám. Az 1997-es várakozások szerint már kevesebben számítanak a létszám további csökkenésére (19%) miközben nagyobb a foglalkoztatási színvonalat megőrzők aránya (57%). A cégek összességénél a létszám 1995 óta csökkenő tendenciát mutat: 1996-ban mintegy 8,5%-os létszámcsökkenés, 1997-ben pedig a létszámleépülés mértéke mérséklődik, a kérdezettek körében mintegy 1,6%-ra tehető (ld. a 8. táblázatot). A várható létszámváltozás mértéke ugyan jelentősen eltér az egyes cégeknél de foglalkoztatottság alakulására mégis statisztikailag megalapozott és közgazdaságilag is értelmes becslést tudunk adni mind 1996-ra, mind 1997-re a kiválasztott szektorokba tartozó közepes és nagyvállalatok körében, aminek becsült mértéke - 8% ± 3,9%, azaz 1996-ban 1995-höz képest mintegy 8 százalékos létszámcsökkenés volt várható a kiválasztott mintegy 3500 cég körében<sup>27</sup>. A várható létszámváltozás arányának becsült értéke 1997-

<sup>27</sup> A becslésnél az 1995-ös létszámmal súlyozott adatokkal számoltunk

ben pedig -  $0,7\% \pm 1,6\%$ , azaz a kiválasztott vállalati körben a gazdasági kilátások kedvező változása eredményeként ugyan kis mértékben, de akár nőhet is a foglalkoztatottak száma 1997-ben<sup>28</sup>.

#### 8. táblázat

*A foglalkoztatotti létszám alakulása a megkérdezett vállalkozások mintájában \**

évek	átlagos létszám	sztenderd hiba	összes létszám a megkérdezett cégek körében
1995	246,75	27,38	66.375
1996	226,22	23,23	60.852
1997**	222,55	22,77	59.865

\*: csak a mindhárom évre értéket adók körében (N=269)

\*\* : várható

A gazdasági ágak között a feldolgozóipari és az építőipari cégeknél a létszám stagnálásával, illetve csekély arányú növekedésével számolnak a cégek, míg a kereskedelmi cégek 5,5% körüli létszámcsökkenést terveznek. A várható létszám alakulásban a vállalatnagyság nem játszik szerepet, sem az, hogy 1995-ben a cég ért-e el nyereséget, vagy sem. Erős kapcsolat mutatható azonban ki a nettó árbevétel 1996-os dinamikája és az 1997-re vonatkozó létszámmal kapcsolatos tervek között. Az árbevételük nominális csökkenésével szembe néző cégek átlagosan több mint 8%-kal kívánják csökkenteni dolgozóik számát, míg az árbevételt több mint 20%-kal növelők átlagosan 1,2%-os növekedést terveznek. Kedvező tendenciának lehet tekinteni, hogy ez utóbbi csoportba tartozók többen vannak mint az előzőek. Az adót késve befizető, adótartozással rendelkező, illetve likviditási problémákkal szembe néző cégek körében a várhatóan 1997-ben is tovább csökken (átlagosan 2,6%-kal és 3,5%-kal). Ha az egyes tulajdonosi típusok szerint nézzük a cégeket, *akkor a külföldi többségűeken kívül - amelyek átlagosan 3,7%-kal tervezik növelni létszámukat - minden más cég létszámleépítést fontolgat 1997-ben.*

A becslés a variancia 10%-át magyarázza, ami nem különösképpen erős, azaz a fenti tényezőkön kívül más faktorok játszanak tevékeny szerepet a foglalkoztatottsággal kapcsolatos tervekben. Az modellben szerepeltetett tényezők közül a nettó árbevétel 1996-os alakulása és a külföldi tulajdonosi többség szignifikáns hatást mutat, míg az ágazati hatások és a likviditási problémák előfordulása már nem. Különösen érdekes az, hogy *megfigyelhető a külföldi tulajdoni többség hatása: a többségi külföldi tulajdonban lévő cégek átlagosan mintegy 4,5%-kal magasabb létszámnövekedést terveznek, mint azok, ahol a külföldi tulajdon nincs többségben.*

<sup>28</sup> A becslésnél az 1996-os létszámmal súlyozott adatokkal számoltunk

A megkérdezett vállalkozásoknál az 1996-os és az 1997-es évek eltérő létszámdinamikáját jól mutatja az is, hogy az 1996-os és az 1997-es várható létszámváltozás között nincs szignifikáns kapcsolat. Ez arra utal, hogy a cégek vezetői a foglalkoztatottság tekintetében nem számolnak a korábbi évekre jellemző tendencia folytatódásával, a létszám jelentős csökkentésével.

A tervezett létszámváltozás mellett megkérdeztük azt is, hogy a foglalkoztatott létszámom belül mekkora volt egy kiválasztott alacsony bérszint (20.000 forint) alatt kereső foglalkoztatottak aránya a cégnél. Ezzel a kérdéssel a vállalkozók tb járulék elkerülését célzó stratégiájának elterjedtségét kívántuk becsülni. A válaszok azt mutatták, hogy a megkérdezettek 30%-a (170 vállalkozó) alkalmaz 20.000 forint alatti havi jövedelmű foglalkoztatottat. Átlagosan mintegy 47 főre tehető ezek száma, átlagos arányuk pedig 25,5% az összes foglalkoztatotton belül ott, ahol van egyáltalán ilyen. Ezek az eredmények arra mutatnak, hogy a munkabéreköltségek minimalizálásának e módszere nem általános, inkább csak egy viszonylag szűk vállalati körre jellemző, ám ahol előfordul, ott fontos és a foglalkoztatottak nem elhanyagolható részét érinti.

Ha a 20.000 Ft havi jövedelem alatt foglalkoztatottak létszámon belüli arányát összevetjük a vállalkozás létszámával, akkor azt láthatjuk, hogy nincs számottevő kapcsolat a vállalkozás mérete és az béreköltségek minimalizálásának e formája között. A nagyobb vállalkozásokra tehát nem érvényes a létszám és a minimálbérhez közeli foglalkoztatottság mértékének erős negatív kapcsolatát mutató jelenség, amit a kis- és a közepes vállalkozások körében korábban kaptunk<sup>29</sup>.

Az 1995-os adózás utáni eredmény szempontjából a cégek 65,4%-a volt nyereséges, 5,5%-a nyull-szaldós és 29,1%-a veszteséges. Az ágazatok között a kiskereskedelmi cégek (87%) voltak az átlagosnál nagyobb arányban nyereségesek, ezen kívül a likviditási gondokat elkerülők (72,5%), az adó tartozással nem rendelkezők (78%) körében volt az átlag feletti a nyereséges cégek aránya.

Az adóelkerülés másik módja lehet az, ha az adott cégnél egyébként képződő nyereséget csökkenteni lehet a cég tulajdonosi hálózatába tartozó, azaz egyazon cégcsoporton belüli más cégtől a piaci ár felett vásárolt termékek, vagy szolgáltatások költségeivel, illetve a cég termékeinek e kapcsolódó cégek számára történő, a piaci árnál olcsóbb eladásával. Ezt a jelenséget (transfer pricing) előfordulását kívántuk becsülni akkor, ha a cég rendelkezett beszállítói vagy vevői kapcsolatokkal, amelyek a cégcsoporthoz tartozó más cégekhez fűződtek, és ezzel együtt a cégnél nem képződött nyereség. Hozzá kell ehhez tennünk, hogy ez a módszer belföldi cégcsoport esetén, melynek minden tagja belföldi cég, nem szolgálhatja a nyereség eltitkolását, hiszen az egyik cégnél képződő és így elbujtatott nyereség értelemszerűen meg kell, hogy jelenjen annál a cégnél, amelyik az ügyletben még részt vesz. Ekkor több oka lehet annak, hogy a nyereséget egyik cégtől a másik céghez

---

<sup>29</sup> A kisebb létszámú cégek között magasabb volt a minimálbérhez közeli alkalmazás aránya, mint a nagyobbaknál. A számított lineáris korreláció ( $r = -0,6102$ ) volt a két tényező között Ld. Tóth-Semjén (1996).

transzformálják. Lehet szó a cégcsoporthoz tartozó egyik cég (felszámolás előtti) szándékos kizsigerezéséről, illetve egy másiknak az eladás előtti mesterséges feljavításáról, vagy a hitelhez jutási esélyeinek javításáról.

Adóelkerülés csak abban az esetben jöhet létre, ha a cégcsoport legalább egy tagja olyan külföldi cég amely a belföldinél kedvezőbb adózási feltételek mellett működik. Ekkor a külföldi cég irányába való nyereség transzfert tisztán gazdasági számítás indokolja: a nyereséget a cégcsoporton belül a kedvezőbb adózási feltételekkel rendelkező cégek felé áramoltatják.

A fenti meghatározás szerinti “belső elszámolási árak”-at feltehetőleg a cégek 15%-a alkalmaz. A cégcsoporton belüli beszállítói, illetve vevői kapcsolatokkal rendelkezők körében ennél jóval nagyobb arányt tapasztalhatunk (30,6%). Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a cégek mintegy fele számolt be arról, hogy vagy a tulajdonosai között, vagy a tulajdonában lévő cégek között van legalább egy olyan cég, amellyel beszállítói kapcsolata van. Az ilyen cégek körében pedig az átlagosnál szignifikánsan magasabb a nyereséget nem termelő aránya, azaz ahol a “belső elszámolási árak” alkalmazását feltételezhetjük.

Nézzük meg ezek után, hogy ez a feltételezett jelenség a cégek mely csoportjaiban jelentkezik inkább, illetve előfordulási valószínűségére a cégek egyes jellemzői milyen hatással vannak.

Összevetettük ennek a jelenségnek az előfordulását a vállalkozás nettó árbevételének alakulásával, likviditási helyzetével, eladósodottságának mértékével, illetve adózással kapcsolatos fizetési fegyelmével és tulajdonosi szerkezetével (többségi külföldi tulajdonban van-e a cég).

A nettó árbevétel alakulása és az eladósodottság mértéke, illetve a likviditási problémák kapcsán arra számítottunk, hogy az ezen mutatók mentén rosszabb helyzetben lévő cégek körében gyakoribb a “belső elszámolási árak” alkalmazása, azaz a nyereség eltitkolása a vállalkozás pénzügyi helyzetét jellemző egyéb indikátorokban is megmutatkozik. A külföldi tulajdonosi többség esetében - mint már említettük - a “transfer pricing” valószínűségének növekedését várjuk. Az adófizetéssel kapcsolatos fegyelem megszegésével kapcsolatban pedig az a feltételezés tűnik indokoltabbnak, amelyik a két jelenség együttmozgását várja. Mindkettő az adóterhekkel kapcsolatos terhek mérséklésének szándékát takarja: az adófizetés elhalasztása, ebből a szempontból ideiglenes megoldás, míg a “transfer pricing” generális megoldást szolgáltat erre a problémára.

A kapott eredmények részben erősítik meg a fenti feltételezéseket. A “belső elszámolási árak” feltételezett alkalmazása nem mutat nagyobb gyakoriságot a rossz pénzügyi kondíciók között működő, piacukat elvesztő cégek körében. Már nem ez a helyzet a vállalkozás eladósodottságával, ugyanis a saját vagyonhoz viszonyítva nagyobb adósságot felhalmozó cégek körében nagyobb valószínűséggel feltételezhetjük a transfer pricing létét. Ennyiben ez megfelel várakozásainknak. Ugyancsak a várakozásaink szerint alakul az adózással kapcsolatos fizetési fegyelem megsértésének és a külföldi tulajdon előfordulásának hatása is. Az adózási fegyelem megsértése esetén nagyobb

valószínűséggel várhatjuk a "belső elszámolási árak" alkalmazását és a külföldi többségű cégek esetében is szignifikánsan nagyobb ennek lehetősége (28,6%).

E jelenségek lehetséges együtt mozgása azonban olyan újabb kérdéseket vetnek fel, mint a vállalati hálózatok közötti pénzfolyamatok, hitel-, valamint eszköztranszferek lehetséges mozgatórugóinak és funkcióinak feltárása, amelyekre adható empirikusan is megalapozott válasz meghaladja jelenlegi lehetőségeinket. Itt csupán arra kívánjuk felhívni a figyelmet, hogy eredményeink szerint a transfer pricing módszere a vállalkozások meghatározott csoportjaiban az átlagosnál nagyobb valószínűséggel fordul elő. A külföldi többségi tulajdonban lévő cégeknél ez a módszer szolgálja leginkább az adó minimalizálását, mintsem a minimálbér közeli foglalkoztatás, vagy a béren kívüli juttatások széles rendszere. Másrészt ezek az eredmények arra is rávilágítanak, hogy a vállalati hálózatokba rendeződő vállalatcsoportokban az egyes vállalat pénzügyi, illetve eredményességi mutatóinak értelmezése elválaszthatatlan a vállalatcsoport többi cégének hasonló mutatóitól.

### 9.3. Az adórendszerrel kapcsolatos ismeretek, vélemények, attitűdök

#### 9.3.1. Társasági adó

A megkérdezett vállalatok alapvetően elfogadják a (44%-ról, majd 36%-ról) mára 18%-ra mérsékelt társasági adókulcsot. Az általuk még elfogadhatónak tartott társasági adókulcsra a megkérdezett vállalatok 91,4 %-ától (268 vállalattól) kaptunk értékelhető választ<sup>30</sup> A 9. táblázat tartalmazza az értelmezhető válaszok megoszlását:

#### 9. táblázat

*Elfogadható legmagasabb társasági adókulcs, %*

adókulcs mértéke	relatív gyakoriság (%)
0-9 %	4,3
10-13 %	23,6
14-17 %	18,9
18 %	44,9
19-30 %	8,3
értelmezhető válaszok	100

<sup>30</sup> 12-12 vállalat nem tudommal válaszolt, illetve nem válaszolt; egy vállalat szerint a legmagasabb elfogadható adókulcs 100 %. Bár ez első hallásra abszurd, amennyiben a jövedelemkivétel nem a nyereségen keresztül, hanem más módon (pl. transfer pricing segítségével) valósul meg, ez is lehet értelmes válasz. (Az egyszerűség kedvéért azonban az értelmezhetelenek közé soroltuk.)

Eszerint a vállalatok 53,2%-a elfogadhatónak tartja a jelenlegi adókulcsot (azt, vagy annál magasabbat - egészen 30%-ig - is el tudna fogadni). Kiemelkedően magas a pont a jelenlegi adókulcsra szavazók aránya: ennek nincs nagy jelentősége, általában is gyakori a status quo melletti szavazás.

A társasági adókedvezményekre jogosító különböző jogcímek közül egyértelműen kiemelkedő az alapítványi hozzájárulás, ill. közérdekű kötelezettségvállalás után igénybe vehető kedvezmény népszerűsége: a válaszolók 42,6%-a vette már igénybe ezt a kedvezményt. (Ez értelmezhető a közért érzett felelősség szép megnyilvánulásának is, valószínűbb azonban, hogy az alapítványok ellenőrizetlensége az átlagnál jóval könnyebb, egyszerűbben kihasználható adókikerülési, egyéni adótervezési lehetőséget nyújt a vállalatok jelentős része számára.) A többi társasági adókedvezményre jogosító jogcím népszerűség (igénybevétel) szerinti sorrendben (zárójelben az adott kedvezményt már igénybe vett vállalatok százalékos aránya): külföldi részvételű társaságok (19,1); befektetés utáni kedvezmény osztalék visszaforgatása esetén (11,7); egyedi beruházási kedvezmény (8,8); struktúrapolitikai döntésekhez kapcsolódó kedvezmény (5,3); környezetbarát termékek utáni kedvezmény (3,2). A sorrend és a százalékos arányok egyaránt arra utalnak, hogy a kedvezmények nem különösebben hatásosak a struktúrapolitika illetve a környezetvédelem szempontjainak érvényesítésében.

A kérdésre válaszolók (n=270) csak fele helyeselné a társasági adókedvezmények bővítését; 31,1% szavaz e kérdésben is a status quo-ra, 18,9% pedig egyenesen a kedvezmények körének - költségvetési szempontból feltétlenül támogatható - szűkítése mellett tör lándzsát. A költségelszámolási lehetőségek szabályozását a válaszolók 41%-a tartja túl szigorúnak, ám a válaszolók több, mint fele (53,7%) szerint ez a szabályozás elfogadható (sőt, van 5, 3%, akik szerint egyenesen liberális). Ez is a társasági adó szabályaival való viszonylagos elégedettséget mutatja. Szinte kísértetiesen azonos evvel az amortizáció költségként való elszámolási lehetőségeire vonatkozó szabályokkal való elégedettségre adott válaszok megoszlása (6,4% liberális; 54,3% elfogadható; 39,4% szigorú). Az, hogy az infláció figyelembe vételére a magyar adózási szabályok az amortizáció elszámolásánál nem adnak lehetőséget - ami ilyen tartósan magas infláció mellett papírnyereségekhez, a valós eredmény jelentős felülbecsléséhez vezet - a cégek 34,3%-a szerint egyáltalán nem jelent problémát; 42,8% számára pedig csak kis problémát jelent. Mindössze 23% ("nagy problémát jelent") van - helyzetéből vagy tájékozottságából adódóan - tisztában a probléma súlyával.

A cégek 51%-a már vitt át veszteséget következő adóévre; a válaszoló megkérdezettek (n=265) túlnyomó többsége, 83,4%-a megfelelőnek tartja a veszteségek átviteli lehetőségének jelenlegi törvényi szabályozását.

### 9.3.2. Áfa

Az áfa kulcsok kívánatos száma tekintetében a vállalati közvélemény jóval megosztottabb, mint a társasági adóval kapcsolatos kérdések megítélésakor. Ennek ellenére itt is tapasztalható a status quo támogatása (a 35,1% érték, ha nem is kiemelkedő, de még mindig a legmagasabb). Meglepően erős az egykulcsos áfa tábora - talán a közgazdászok szakmai lekiismeretének betudhatóan.

#### 10. táblázat

##### Áfa-kulcsok kívánatosnak tartott száma

áfa-kulcsok kívánatos száma	gyakoriság	(%)	kumulált gyak.
nem kellene ÁFA	16	5,6	5,6
egy ÁFA kulcs kellene	94	32,6	38,2
kettő ÁFA kulcs kellene	01	35,1	73,3
három ÁFA kulcs kellene	66	22,9	96,2
több ÁFA kulcs kellene	11	3,8	100,0
érvényes válasz	288	100,0	100,0

### 9.3.3. Szja

A vállalatok számára fontos szempont a díjazási csomag olyan összeállítása, hogy azáltal a dolgozók adókötelezettségét a lehetőségeken belül minimalizálják

#### 11. táblázat

##### A dolgozók adókötelezettségének csökkentése...

	Eset	gyakoriság (%)	kumulált gyakoriság
nagyon fontos szempont	110	38,1	38,1
fontos szempont	126	43,6	81,7
nem fontos szempont	53	18,3	100,0

## 9.4. Piaci kapcsolatok és az adórendszer megítélése

A piaci kapcsolatok stabilitása rendkívül fontos tényezője annak, hogy a vállalkozások sikeresen tudjanak alkalmazkodni az átalakuló gazdaság követelményeihez. Nem elenyésző azon cégek száma, amelyek hatékonyan termelnek és termékeik iránt hosszú távon biztosítva lenne a kereslet, lehetőséget adva a vállalkozás további növekedéséhez, de vevőik tartozásai (nem fizetése) miatt likviditási válságba kerülnek, esetleg csődbe mennek, vagy beszállítóik csődje teszi lehetlenné stabil működésüket.



A piaci kapcsolatokra vonatkozóan két kérdést fogunk elemezni a következőkben. Az egyikben a szerződéses kötelezettség nem teljesítésének gyakoriságát tudakoltuk<sup>31</sup>, a másikban pedig arra voltunk kíváncsiak, hogy hogyan ítélik meg a mintában szereplő vállalkozások a velük kapcsolatban álló cégek megbízhatóságát.

A kérdésekre adott válaszok arra mutatnak, hogy a felmért vállalkozói körben gyakori az az eset, amikor a szerződő felek nem tudják teljesíteni vállalt kötelezettségeiket, és nem bízhatnak teljes mértékben a velük szerződőkben sem. A felmért körben a cégek 17%-ánál fordult elő legalább egyszer, hogy különböző okok miatt nem tudta teljesíteni szerződéses kötelezettségét. Ahol jelentkezett ez a probléma, ott átlagosan mintegy 8 alkalommal fordult elő ez.

Hasonlóan a kis- és közepes vállalkozók véleményéhez - itt is jóval negatívabb képet kapunk, ha az üzleti partnerek megbízhatóságára vonatkozóan tesszük fel kérdést. A csak a cégek 12,5%-ánál tudtak az üzleti partnerek minden esetben időben eleget tenni fizetési kötelezettségeiknek, miközben a megkérdezettek 32,6%-a állította, hogy a késedelmes fizetés ritkán és 54,9%-uk pedig, hogy gyakran fordult elő. A két kérdésre adott válaszok megoszlása között szignifikáns pozitív asszociációt figyelhetünk meg. Azaz a szerződéses fegyelem betartása a cég és üzleti partnerei körében szimmetrikusan alakul. *Az átlagosnál nagyobb arányban tartják be a szerződéses kötelezettséget azok a cégek, amelyek üzleti partnerei is megbízhatóbbak.* Ez egyfelől a megbízható, jó likviditási helyzetű és a kevésbé fizetőképes vállalatok közti bizonyos mértékű szergregációra utalhat: mintha a fizetési fegyelmet betartó vállalatok kiközösítenék partneri körükből a renitenseket; másfelől azonban - a vállalatok pénzügyi tartalékainak alacsony színvonala esetén - magyarázhatja ezt a jelenséget egyfajta láncreakció is: ha egy vállalat a "sorbanállás", nem-fizetés szenvedő alanyává válik, ennek hatására - a pénzhiány szülte kényszerből - ennek az eddig egyébként jól viselkedő vállalatnak a likviditása és pénzügyi fegyelme is meginoghat.

A szerződéses kapcsolataikat nem teljesítők között az átlagosnál nagyobb a veszteséges és a likviditási problémákkal küzdő cégek aránya (24% és 32%). Ugyancsak nagyobb aránnyal szerepelnek közöttük azon cégek amelyeknek adótartozásaik vannak (27,7%). A szerződéses kapcsolat megszegése alig fordul elő a többségében külföldiek kezében lévő cégeknél (1,8%) és az átlagosnál gyakoribb a magyar magáncégek kezében lévők esetében (25,4%).

Az üzleti partnerek fizetési fegyelme a likviditási gondokkal küzdő cégeknél rosszabb az átlagosnál. E cégek nagyobb arányban jelezték, hogy partnereik gyakran késnek fizetési

---

<sup>31</sup> A szerződéses kötelezettség negatív következményekkel járó nem teljesítésére kérdeztünk rá ("Előfordult-e Önnek az elmúlt évben, hogy különböző okok miatt nem tudta teljesíteni szerződésben vállalt kötelezettségét, és ebből Önnek problémái származtak?"). A szerződésben vállaltaknak nem az eredeti feltételek szerinti teljesítése a felek kölcsönös megegyezésének eredménye is lehet, ezért a fenti megfogalmazás a felek által szerződésben vállalt kötelezettségek megszegésének a valóságosnál szűkebb körére kérdez rá.

kötelezettségeik teljesítésével (67,5%). Ez a jelenség is a belföldi vállalkozások által tulajdonolt cégeknél fordul elő az átlagosnál nagyobb arányban (69,5%).

A következőekben azt vizsgáljuk, hogy a cég egyes jellemzői hogyan hatnak annak valószínűségére, hogy a cég 1996-ban legalább egyszer nem tudta teljesíteni szerződésben vállalt kötelezettségeit. Ennek előfordulását az alábbi tényezők segítségével kívánjuk becsülni: gazdasági ág; a cég nagysága (nettó árbevétel logaritmus); adótartozás előfordulása; külföldi többségi tulajdon léte; tervezés időhorizontja; nettó árbevétel alakulása 1996-ban; eredmény alakulása 1995-ben és a létszám várható alakulása 1997-ben. Ezek közül mindössze az adótartozás léte és a külföldi többségi tulajdon gyakorol hatást a szerződészegés előfordulására. Az előbbi tényező elősegíti ezt (a szerződészegés esélyhányadosát mintegy háromszorosára növelve), az utóbbi pedig mintegy tizedére csökkenti ennek mértékét.

A szerződéses fegyelem vizsgálatánál ezen kívül érdemes figyelembe venni, hogy a kért cég milyen típusú üzleti partnerekkel áll kapcsolatban. Ennek érdekében megkérdeztük a cégeket a számukra árut szállító cégek között jelen vannak e multinacionális cégek, illetve egyéb külföldi cégek, illetve a tőlük vásárlók között pedig a kormányzat és a lakosság.

A kapott egyszerû gyakoriságokat szektorális és a vállalkozás nagysága szerinti bontásban az 12. és 13. táblázatokban közöljük. A legtöbb cég vásárol magyarországi, nem multinacionális cégtől (88%). A gazdasági ág és nagyság szerint képzett egyes cégcsoportok között a legnagyobb eltéréseket a magyarországi székhelyű multinacionális cégek és az egyéb külföldi székhelyű cégek esetében találhatjuk. Az előbbieket esetében a kiskereskedelmi cégek 65,6%-a vásárol tőlük (itt feltehetőleg élelmiszeripari cikkekről van szó), míg ennél sokkal alacsonyabb 35%-os aránnyal fordulnak elő a feldolgozóipari cégek körében.

A létszám szerint képzett vállalatcsoportok szerint pedig csupán az egyéb külföldi székhelyű cégek mint eladók előfordulása tér el jelentősen, azaz ezen kívül a többi eladó típusának előfordulása nagyjából azonos arányú.

Ha a lehetséges eladók előfordulása szerint a cégeket három csoportba osztjuk úgy, hogy az elsőbe azok a cégek kerülnek, amelyek csak magyarországi nem külföldi cégtől, a másodikba amelyek csak külföldi tulajdonú cégektől, a harmadikba pedig amelyek mind külföldi, mint magyarországi magyar tulajdonban lévő cégektől vásárolnak, akkor azt láthatjuk, hogy az első csoportba a cégek 28,4%-a, a másodikba a cégek 10,2%-a, a harmadikba pedig 61,4%-a tartozik.

A hazai cégek, mint kizárólagos eladók leginkább az építőipari cégekre jellemzőek (42,6%) és legkevésbé a kiskereskedelmi cégekre (9,4%). Emellett a kisebb létszámú cégek (100 foglalkoztatott alattiak) körében jóval nagyobb e csoport aránya az átlagosnál (38,4%).

## 12. táblázat

A cégek megoszlása az üzleti partnerek (eladók) típusa szerint\*

a cég szállítói között vannak...	gazdasági ágak				teljes minta
	feldolgozó ipar	építőipar	nagykereskedelem	kiskereskedelem	
multinacionális cég magyarországi vállalatai	34,9	40,7	44,4	65,6	40,5
multinacionális cég külföldi vállalatai	25,4	24,1	19,4	31,3	25,1
egyéb külföldi székhelyű cégek	42,0	20,4	50,0	56,3	40,5
egyéb magyarországi cégek	86,4	88,9	88,9	93,8	88,0
N=	169	54	36	32	291
	létszámkategóriák, fő (LTSMKT6)				teljes minta
	-100	101-200	201-300	301-	
multinacionális cég magyarországi vállalatai	37,1	42,1	57,6	38,2	41,0
multinacionális cég külföldi vállalatai	25,0	25,0	24,2	27,3	25,3
egyéb külföldi székhelyű cégek	30,6	48,7	42,4	50,9	40,6
egyéb magyarországi cégek	91,9	82,9	84,8	87,3	87,8
N=	124	76	33	55	288

\*: egyszerre több válasz is lehetséges

Ha a vevői kapcsolatokat nézzük, akkor azt láthatjuk, hogy a megkérdezett cégek vevői között leggyakrabban a lakosság és hazai, nem külföldi tulajdonú cég szerepel (58,9%-os és 85,6%-os aránnyal). A nagyobb (300 fő felett foglalkoztató) cégek körében nagyobb a valószínűsége van annak, hogy multinacionális cég külföldi vállalatának tudják termékeiket eladni, a potenciális vevők más csoportjai azonban egyenletesen oszlanak meg a különböző nagyságú cégek között.

## 13. táblázat

A cégek megoszlása az üzleti partnerek (vevők) típusa szerint<sup>1</sup>

a cég vevői között vannak...	létszámkategóriák, fő (LTSMKT6)				teljes minta
	-100	101-200	201-300	301-	
multinacionális cég magyarországi vállalatai	27,1	25,0	32,3	38,0	29,2
multinacionális cég külföldi vállalatai	9,3	13,9	16,1	26,0	14,6
egyéb külföldi székhelyű cégek	41,5	56,9	38,7	42,0	45,6
egyéb magyarországi cégek	87,9	84,7	83,9	84,0	85,8
lakosság	52,3	61,1	61,3	68,0	58,8
költségvetési intézmények	45,8	45,8	45,2	49,0	46,3
N=	107	72	31	49	259

Ezek után vessük össze a szerződésese fegyelemre adott válaszokat azzal, hogy a cégek milyen típusú egyéb cégekkel állnak kapcsolatban mint eladók és mint vevők. Az eladók oldaláról, ha magyarországi nem külföldi tulajdonban lévő cégektől vásároltak, vagy ilyen cégekben adtak el, akkor az átlagosnál nagyobb valószínűséggel fordult elő az, hogy saját belföldi vevőik gyakran nem tettek időben eleget fizetési kötelezettségeiknek (60,0% és 56,7%). Ugyan ez a helyzet, ha a cég szállít költségvetési intézménynek: ebben az esetben az átlagosnál nagyobb a valószínűsége, hogy a cég partnerei gyakran késnek a fizetési kötelezettségeikkel (57% szemben az átlagos 47%-os aránnyal).

Máskülönben sem a cég szerződéses fegyelme, sem a vevők fizetési fegyelme és a vizsgált cégek mint vevők más cégekkel való kapcsolataik között nem találhatunk szignifikáns összefüggéseket. Ezt az eredményt kétféleképpen lehet interpretálni: gondolhatunk arra, hogy a szerződéses fegyelem betartásának valószínűsége független attól, hogy a cég milyen más cégekkel áll kapcsolatban. Eszerint a szerződéses fegyelem nem elsősorban a cégek kapcsolataitól, mintsem - mint korábban láttuk - a cég helyzetétől, likviditási gondjaitól, illetve a tőkével való ellátottságra nagy hatást gyakorló külföldi tulajdonos létével áll szoros kapcsolatban. Másrészt arra is gondolhatunk, hogy az üzleti kapcsolatok minősége nem a multinacionális, külföldi, illetve hazai cégek mentén ragadható meg, hanem az üzleti kapcsolatok egyéb jellemzői (lokális, belföldi országos, illetve külpiacokra való szállítás, vagy a termelési folyamatban való részvétel jellege) ennél fontosabb faktorok.

A cég szerződéses fegyelmétől - mint korábban láthattuk - nem független a partnerek szerződéses fegyelme. Lássuk ezek után röviden azt, hogy az üzleti partnerek körében tapasztalt

fizetési fegyelem megszegése mennyiben becsülhető a cég jellemzőivel (ágazat, nagyság, külföldi tulajdonos léte, adótarozás, nyereségesség, a nettó árbevétel várható alakulása, export léte) és azzal, hogy a cég vevői között szerepel-e magyar magáncég és költségvetési intézmény (óvoda, oktatási intézmények, kórház, államigazgatási szervek). E két utolsó faktor bevonását a becslésbe korábbi eredményeink indokolják. Azt várjuk, hogy azon cégeknél, amelyek szállítanak magyar magáncégeknek, illetve költségvetési intézményeknek nagyobb a fizetési fegyelem üzleti partnerek általi megszegésének valószínűsége. A magyar magáncégeknek ez abból fakad, hogy ezek pénzügyi helyzete, illetve tőkével való ellátottsága általában rosszabb a külföldi tulajdonban lévőkénél. A költségvetési intézményeknek szállítók esetében pedig arra gondolhatunk, hogy ezek túlnyomórészt lokális piacokon adnak el és a viszonylag nagyobb megrendeléseket adó költségvetési finanszírozási problémái esetükben komoly nehézséget jelent.

A kapott becslés eredményei arra mutatnak, hogy az általunk vizsgált tényezőkkel nem becsülhetjük kielégítően a partnerek körében tapasztalható fizetési fegyelem megszegésének előfordulását.

Az egyes tényezők hatásainak részletes számbavétele arra mutat, hogy a cég szerződéses fegyelmének becsléséhez hasonlóan a partnerek fizetési fegyelménél *is a külföldi tulajdonos léte csökkenti annak esélyét, hogy a cég partnerei között olyanok legyenek, amelyek gyakran megszegik a fizetési fegyelmet.* A gazdasági ágak közül a feldolgozóipari cégek körében nagyobb ennek az esélye, mint a kiskereskedelemben tevékenykedőknél. Ha pedig magyar magáncégek, illetve közintézmények vannak a cég vásárlói között, az ugyanilyen irányú - a fizetési fegyelem megszegésének esélyét növelő - hatásra mutat. A cég rövidtávú piaci helyzetét jellemző mutató, a nettó árbevétel 1996-os alakulásának hatási is a várakozások szerint érvényesül. A nagyobb dinamikával rendelkező cégek partnerei körében kisebb az esélye a fizetési fegyelem megszegésének. Ez az eredmény empirikusan is megerősíti azt, hogy a vállalati kibocsátás növelési esélyei nemcsak az adott cég saját eredményességétől függ, hanem attól is, hogy az adott céget milyen pénzügyi helyzetben lévő cégek veszik körül, mint üzleti partnerek.

A megkérdezett vállalkozók többségének negatív a véleménye az adórendszer működéséről. Szinte mindegyikük úgy vélekedett, hogy a magyar adójogszabályok gyakran változnak (97%) és a kétharmadot is meghaladó azok aránya, akik szerint a változások mértéke már veszélyezteti az üzleti kalkuláció biztonságát is (71,2%). E vélemény elfogadása egyöntetű a megkérdezett cégek körében: a cégek egy jellemzőjével sem hozható szignifikáns kapcsolatba a működési időn kívül. A nemrég alakult (még csak egy éve működő) cégek vezetői - a közvetlen negatív tapasztalat hiánya miatt - az átlagosnál jóval kevésbé osztották ezt a véleményt (35,4%). Ez a tény önmagában azt jelzi, hogy itt nem egy olyan általánosan elfogadott állítással van dolgunk, amelyet sztereotípiaként a gazdaság minden aktora oszt, hanem, olyanról, amely az ezirányú tapasztalattal rendelkezőket egyaránt érint.

Az adórendszer működését nemcsak az adózási szabályok bonyolultsága jellemzi, de fontos indikátora ennek az adózási szabályok tisztázottsága, továbbá az adózó és az adóhivatal közötti kapcsolat jellege is. A vállalkozóknak külön költséget jelent az adójogszabályok esetleges tisztázatlanságából eredő bizonytalanság, és az ebből fakadó vitás problémák elintézésének módja. Az adózási szabályok értelmezése körüli viták, illetve az adózó hibájából következő korrekciók elintézésének menete, az adózási adminisztráció működése nem lebecsülendő tényezője az adórendszer vállalkozásokat érintő hatásainak. Az ezzel kapcsolatos bizonytalanságot minimalizálendő nemcsak egy adott vitás ügy elintézéséhez tartozó költségekkel kell számolni, hanem azokkal is amelyek (pl. adótanácsadó alkalmazása) amelyek e helyzetek megelőzését szolgálják.

E faktorok teszteléséhez az adózási szabályok értelmezése körüli viták gyakoriságát és a megoldásukra szolgáló eljárás egyes jellegzetességeit vizsgáltuk. Eredményül azt kaptuk, hogy *a vállalkozók széles köre kénytelen számolni az adózási szabályok bizonytalanságából eredő többletköltségekkel.*

A megkérdezett cégek közel felével (47%) fordult elő az, hogy valamilyen adójogszabály, ill. APEH határozat értelmezése miatt vitás ügye volt az APEH apparátussal. Ezen belül 52%-ot tesz ki azok aránya, amely cégekkel ez többször is előfordult. Az ilyen problémák közül a legsúlyosabb vita az esetek közel 62%-ában egy éven belül rendeződött, 5%-ában egy éven kellett ehhez, míg az érintett vállalkozások közel 13%-ánál egy év sem volt elég ennek lezárásához (25%-uknál az említett vitás ügy még nem rendeződött).

#### 14. táblázat

*Az adózási szabályokkal és az APEH működésével kapcsolatos vélemények (%)*

	teljes mértékben igaz	van benne igazság	egyáltalán nem igaz
Az adójogszabályok rendkívül bonyolultak még a könyvelőknek is nehéz bennük eligazodni	75,4	21,2	3,1
Sok az adózáshoz szükséges nyomtatvány nehezen érthető	57,2	30,8	12,0
Az APEH-ben egy-egy vitás ügy elintézésénél sok múlik a személyes kapcsolatokon	52,3	33,0	14,7
Az APEH időben és jól informálja a vállalkozókat az adózással kapcsolatos teendőkről	11,3	33,0	55,7

A fentieket támasztja alá a megkérdezettek azon véleményének elterjedtsége is, miszerint az adóhivatali apparátussal való vitás ügy elintézésében sok múlik *a személyes kapcsolatok létén* (ld. a 14. táblázatot). Emellett megegyezően az előzőekkel azt is láthatjuk, hogy *az adózással kapcsolatos szabályok bonyolultsága és az adóhatóság által adott információk pontatlansága a vállalkozók nagy részének okoz gondot.*

Mivel a személyes kapcsolatok fontosságára, illetve az adózási szabályok bonyolultságára vonatkozó vélemények nem függenek össze azzal, hogy az adott vállalkozás működése során előfordultak-e ezekkel kapcsolatos esetek (az adóadminisztrációval való vita), ebből arra következtethetünk, hogy ezek a vélemények inkább a többség által elfogadott állításként, kollektív tudásként értelmezhetők, mintsem közvetlen személyes tapasztalatokon alapuló következtetéseként.

## 9.5. A Ver96 vizsgálat tapasztalatai

A következőekben - az előző eredmények kontrolljaként és kiegészítéseként - röviden vizsgálat alá vesszük (a) a cégek vélekedését az egyes adónemekről a versenyképesség szempontjából, (b) az adótartozások mint a rövid lejáratú finanszírozási források alkalmazásának valószínűségét, (c) a cégcsoporton belüli belső árak (transfer pricing) alkalmazásának jelenségét.

### 9.5.1. Az egyes adófajták megítélése a cég versenyképessége szempontjából

15.táblázat Az egyes adófajták befolyása a cég külpiazi versenyképességére

	egyáltalán nem				döntően		N
	1	2	3	4	5	átlag	
tb	26,7	4,1	14,3	21,3	33,5	3,308	229
szja	35,7	6,4	15,3	20,8	21,8	2,866	227
vám	43,5	8,0	9,8	16,8	21,9	2,655	227
helyi adó	33,7	16,9	19,1	13,3	17,0	2,630	229
társasági adó	43,9	8,9	17,9	13,8	15,5	2,481	231
áfa	58,9	7,2	13,4	6,9	13,5	2,082	227
fogy. adó	86,4	4,7	1,5	2,3	5,1	1,350	213

A 15. táblázatban szereplő adatok megerősítik korábbi elemzéseink eredményeit (Semjén, 1995 és Tóth-Semjén, 1996): a magyar cégek a versenyképesség szempontjából a tb járulékot tartják leginkább terhesnek és a külpiazi versenyképességüket legerősebben befolyásolónak. Ez a tény nem meglepő, ha ennek az adófajtának mértékét nemzetközi összehasonlításban vizsgáljuk. Ez jóval magasabb, mint a magyar vállalatok legfontosabb exportpiacain (Ausztria, Németország) tevékenykedő belföldi cégeknek fizetendő adó.

Nézzük meg ezek után, hogy mutathatóak-e ki különbségek az egyes cégek között az adófajták megítélésével kapcsolatban, vagy pedig általánosan elfogadott vélekedésről van szó. Ehhez megvizsgáltuk a leginkább kritikusnak tekintett adófajta (a tb) megítélése hogyan tér el a különböző típusú tulajdonos kezében lévő, eltérő nagyságú és különböző pénzügyi helyzetben lévő cégek szerint. Az eredmények arra mutatnak, hogy a cégek véleménye egyöntetű a tb járulékkal kapcsolatban. Sem

a tulajdonosi típus, sem a nagyság, sem a stratégiai tervezés léte, vagy a kényes likviditási helyzet léte (köztartozások rövid lejáratú finanszírozási forrásként való felhasználása, illetve késedelmes fizetése) szerint a cégek véleménye nem tér el e tekintetben. Egyedül a mérlegfőösszeg és a saját tőke arányának eltérése szerint lehet különbségeket kimutatni. A kevésbé eladósodott cégek körében (ahol a fenti arány 1.6 alatti volt) kevésbé lehet a tb járulékot a versenyképességet jelentősen befolyásoló tényezőnek tekinteni.

Ha az export illetve a bérmunka hányada szerint nézzük ezt a vélekedést, akkor azt láthatjuk, hogy a nagyobb arányban exportáló cégek vélekedése sem különbözik a többiekétől. A tb versenyképességre gyakorolt hatása ezek szerint már kis export esetében is meghatározó és ez a tény nem változik az export arányának növekedésével. Ezzel ellentétben a bérmunka arányával szoros kapcsolatot mutat a tb megítélése. Azok a cégek, amelyek nagyobb mértékben vannak érintve a bérmunkában, inkább érzik a tb járulék versenyképességet befolyásoló hatását. Ebben nincs semmi meglepő, mivel a bérmunka fő mozgatója éppen az alacsony bérköltségekben keresendő. Ez pedig a bérek mellett a bérekhez kapcsolódó járulékoktól függ.

### ***9.5.2. A fizetési fegyelem megszegése***

A fizetési fegyelem megszegését a köztartozásoknak a cég rövid lejáratú finanszírozási forrásai közötti szerepével mértük. Ezt a változót egy ordinális változóba kódoltuk újra és ezzel az újrakódolt változóval számoltunk a továbbiakban<sup>32</sup>.

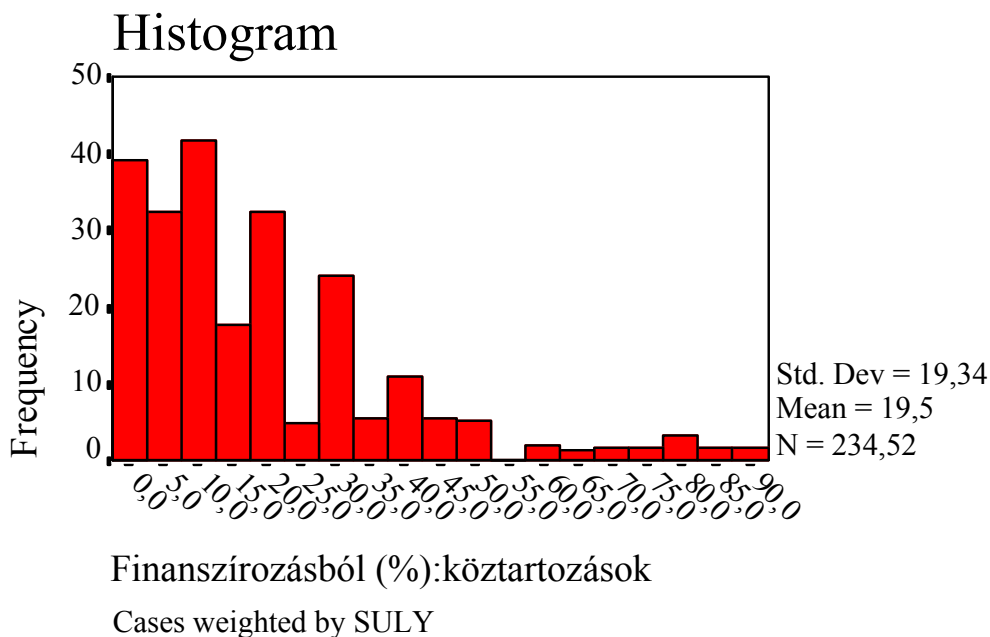
---

<sup>32</sup> Erre azért volt szükség, mert a cégek megoszlása a köztartozások, mint finanszírozási forrás igénybevétele szerint nem normális eloszlású. Az új változó képzése - emellett - ráirányította a figyelmet a kérdőívben szereplő hiányzó értékek (missing values) kezelésének fontosságára. Nem mindegy ugyanis, hogy ezeket a továbbiakban milyen formában vesszük számba. Újrakódolásukhoz tudnunk kellene képződésüknek indokát (nem releváns kérdés, ugrás, 'nem tudom' válasz, válaszmegtagadás, vagy kódolási hiba), mivel erről semmi információnk nincs, ezért itt nem változtattunk státuszukon.



## 6. ábra

A cégek megoszlása a köztartozások mint finanszírozási forrásnak az összes finanszírozási forráson belüli aránya szerint



A 6. ábrán látható, hogy megkérdezett cégek körében átlagosan elég magas (20%-os) a köztartozások aránya a rövid lejáratú finanszírozási források között. A cégek jelentős része azonban nem él ezzel a lehetőséggel, míg a cégek másik csoportjánál 20% feletti e forrás aránya (ld. a 16. táblázatot).

16. táblázat A köztartozások szerepe a rövidtávú finanszírozási források között

köztartozások aránya a rövidtávú finanszírozási források között (%)	gyakoriság	%
0	26	11,3
1-10	79	33,8
11-20	55	23,3
21-	74	31,7
összesen	235	100,0

A fizetési fegyelem érvényesüléséről azt várjuk, hogy a külföldi tulajdoni többségű vállalatok körében ez jóval komolyabban érvényesül, mint a többi cégnél. Ez nemcsak azzal függ össze, hogy a külföldi cégek tőkeellátottsága általában jobb mint a magyar magánkézben lévőké, és így kevésbé kényszerülnek az adók késedelmes fizetéséből finanszírozni működésüket, de azzal is, hogy a külföldi tulajdonos számára kevésbé jelent elfogadott alternatívát a köztartozások be nem fizetése, és ezzel az adózási szabályok megszegése.

Ha a köztartozások, mint finanszírozási forrás arányát összevetjük a cégek más jellemzőivel (nagyság, szektor, árbevétel növekedés üteme, tulajdonosi szerkezet), akkor azt láthatjuk, hogy ez a finanszírozási módszer egyaránt és megközelítően egyenlő arányban van jelen a cégek különböző típusainál.

A többségében külföldi tulajdonos kezében lévő cégeknél azonban - a várakozásoknak megfelelően - kisebb ennek a jelentősége, mint a többi cégnél. Másik szignifikáns különbség a cégek szektor szerinti megoszlásában nyilvánul meg: a mezőgazdasági cégek inkább élnek ezzel a finanszírozási lehetőséggel, az ipari és szolgáltató szektorba tartozók között pedig mindkét véglet - e finanszírozási forrást nem illetve 20% feletti arányban alkalmazzák az átlagnál nagyobb arányban vannak jelen.

E hatásokat, illetve a hatások hiányát azzal magyarázhatjuk, hogy a köztartozások finanszírozási forrásként való alkalmazása a magyar cégek széles körében elterjedt jelenség, ami nagyjából azonos mértékben érinti a cégek különböző típusait. A szektorális különbségek mögött minden bizonnyal technológiai és ebből fakadóan a cég rövid lejáratú finanszírozási igényének különbségei húzódnak meg. Mindemellett meg kell jegyeznünk, hogy sem a szektorális, sem a többségi külföldi tulajdonos mentén megjelenő különbségek nem jelentenek erős hatást.

### **9.5.3. A belső árak alkalmazása**

Az adóelkerüléssel összefüggő harmadik vizsgálandó jelenség a belső árak (transfer pricing) alkalmazásának gyakorisága. Ha a cég tulajdonosai, illetve az általa tulajdonolt cégek között vevői, illetve eladói kapcsolatok állnak fenn, akkor valószínűsíthető, hogy e kapcsolatok mentén a profit transzferre is bekövetkezik, azaz nem ott jelenik meg a profit, ahol megtermelték, hanem különböző - e tanulmányban nem részletezett - ok folytán egy másik, a cégcsoporthoz tartozó cégnél. Ez a mechanizmus az esetek többségében csak akkor vezet adóelkerüléshez, ha a cégcsoport azon tagja, amely felé a profitot áramoltatják külföldön - a magyarországi adózási szabályoknál kedvezőbb feltételeket biztosító országban - van bejegyezve.

Ezért a belső árak alkalmazásával kapcsolatban azt várjuk, hogy ez az átlagnál nagyobb arányban lesz jellemző a többségében külföldi tulajdonban lévő cégeknél. Ez azt is jelentené, hogy a többségében külföldi tulajdonban lévő cégek nem az adózási szabályok megszegése árán minimalizálják adóterheiket, hanem elegánsabb megoldást választva, a belső árakon segítségével csökkentik a társasági adó alá eső jövedelmük nagyságát.

A tulajdonosi és a piaci kapcsolatok összefonódása a cégek több mint felénél (52,3%) fordul elő. Ha az egyes cégtípusokkal összevetve vizsgáljuk ezt, akkor a kapott eredmények megerősítik a külföldi tulajdon fontosságára vonatkozó feltételezés érvényességét: a külföldi tulajdonban lévő cégek

körében nagyobb valószínűséggel fordul elő, hogy a tulajdonos, vagy egy az érdekeltségében lévő céggel szállítói vagy vevői kapcsolata van az adott cégnek.

Ezt kapjuk még az állami tulajdon esetében is, akkor, ha most is állami tulajdonban lévő cég, vagy maga az ÁPV Rt a tulajdonos, de akkor is, ha a cég valamelyik állami cégből alakult át. Ez aláhúzza a korábbi állami vállalatból létrejött, és később függetlenné vált társaságok halmaza közötti technológiai, piaci kapcsolatok továbbélésére vonatkozó feltételezés érvényességét (Bruszt- Stark, 1996), de rávilágít arra is, hogy nemcsak és nem kizárólag a volt állami cégekre jellemző, hogy a cégcsoporton belül piaci kapcsolatok léteznek, hanem a külföldi tulajdonú cégekre is.

Ezek az eredmények teljesen összhangban vannak a CEG96 elemzésekor kapottakkal. Csak emlékeztetőül: ott is a tulajdonosi hálózatok részeként működő cégek mintegy felénél fordult elő ez a jelenség és a külföldi tulajdonos léte szignifikánsan növelte ennek valószínűségét. Ezek az eredmények ismételten felhívják a figyelmet arra, hogy a vállalati hálózatokba rendeződő vállalatcsoportokban az egyes vállalat pénzügyi, illetve eredményességi mutatóinak értelmezése elválaszthatatlan a vállalatcsoport többi cégének hasonló mutatóitól.

## 10. A kutatás főbb eredményei

Az alábbiakban összefoglaljuk a versenyképesség gazdaságpolitikai összefüggései tárgyában végzett kutatásunk véleményünk szerint legfontosabb súlyponti megállapításait. Természetesen a súlyozás szubjektív tényezőket is tartalmaz de szándékunk szerint alapjában a kutatás kiinduló hipotéziseinek súlyozásával és az alprojektnek az egész kutatási programban elfoglalt helyével, a többi kutatási területtel való munkamegosztásával mutat szoros összefüggést

### 10.1. Versenyképesség, verseny, versenyszabályozás

A versenyképesség szempontjából közelítve *a magyar versenyszabályozást* azt mondhatjuk, hogy céljait tekintve alapvetően megfelel egy hatékonyságorientált versenypolitikával kapcsolatos elvárásoknak, és mint ilyen, *a versenyképességet növelő szabályozásnak tekinthető.*

A magyar versenyszabályozás céljai között több hagyományos versenypolitikai cél is feltűnik amelyek közül azonban *a hatékonysági célok* azok amelyek *a gyakorlat során nagyobb hangsúlyt kapnak.* A versenyszabályozásban megfigyelhetők - a célokat is érintő - ellentmondások. Az

ellentmondások véleményünk szerint ugyanakkor nem tudatos konfliktusból, vagy a hatékonysági célokkal való tudatos szakításból származnak, inkább a versenyszabályozás újdonságából fakadnak és a versenyszabályozás bevezetését megelőző hosszas és alapos előkészítő munka ellenére meglévő tapasztalatlanságból és kezdeti zavarokból származnak.

*A magyar versenyszabályozás alkalmazott eszközei, szankciói, a versenyszabályozást működtető intézményrendszer, annak működése és aktivitása alapján alkalmas a célok megvalósítására.* Gyenge pontját jelentik azonban az egyébként megfelelő vizsgálati jogosítványok mellől hiányzó szankciórendszer, és a túlságosan rövid határidők.

*A magyar versenyszabályozás a hatály viszonylag szűk kialakítása révén maga is jelentős kivételt teremtett a fűzőkontroll alól.* Egyebekben az egyéb szabályozások teremtenek kivételeket a versenyszabályozás viselkedéskontrollja alól.

*A versenyszabályozás operacionális szempontból a megállapodásokkal kapcsolatban túnik gyengének.* A megállapodásokkal kapcsolatos ügyek kisebb valószínűséggel indulnak kérelemre, itt lenne szükség a GVH legnagyobb aktivitására. Ugyanakkor itt a legnehezebb a hivatal dolga az információszerezés, az átmeneti gazdaság körülményei és az információszerezéshez kapcsolódó szankciók hiánya miatt, és itt áll a rendelkezésére különösen rövid határidő. Bár a tapasztalatok arra utalnak, hogy az átmeneti időszak nem kedvezett a kartelleknek, a kérdőíves felmérés válaszainak feldolgozása alapján azt mondhatjuk, hogy *viszonylag sok megállapodás létezik a vállalatok között.*

A magyar versenyszabályozás versenyre gyakorolt hatása a többi versenyre ható politikához képest viszonylag kisebb. Ennek az oka a privatizáció és a kereskedelempolitika, illetve a multinacionális vállalatok megjelenésének struktúrára gyakorolt hatásaiban keresendő.

*A kereskedelempolitika kinyitotta az ország piacait az import, illetve a külföldi termelők előtt, és jellemzően csökkentette a koncentrációt,* illetve az import lehetősége révén *biztosította a magyarországi piacok korábbinál lényegesen nagyobb fokú támadhatóságát.*

*A privatizáció sok esetben megváltoztatta a struktúrát,* és újabb változásoknak is utat nyitott. A további változások egyrészt a strukturális átrendeződés privatizációt követő fázisait jelentik, másrészt a multik részben privatizáció során való megjelenéséből fakadó változásokat.

*A változások nyomán új strukturális helyzet alakult ki:*

1. Az egyes privatizációs vagy a privatizációt közvetlenül megelőző lépések, illetve a kereskedelempolitikai lépések megtétele nyomán *egyszerű dekoncentráció következett be.*
2. Az importliberalizáció hatására az *importverseny* lehetősége számos piacon elegendő fenyegetést biztosít a korábban domináns helyzetben lévő hazai termelőknek.
3. Számos területen közvetlen dekoncentráció nélkül is, a multinacionális vállalatok térségben való megjelenése és a kereskedelempolitika korlátok radikális csökkenése révén *radikálisan átalakult a struktúra.*

A mesterséges kereskedelmi korlátok lebontásával a *piacok elnyerhették természetes méretüket.* Így e piacok regionális, európai vagy akár világméretűek, és a piaci szereplők az egész piacon értékesítenek illetve szervezik termelésüket, még ha a végtermék gyártása csak egy adott országban zajlik is. Ennek révén számos piac van, ahol a magyarországi gyártó erős versenyben van a regionális piacon, vagy esetleg a világpiacon jelenlévő társaival, miközben feldarabolás nem ment végbe. E változások következtében *ma Magyarországon a néhány évvel ezelőttivel szemben nem jellemző a koncentrált piaci szerkezet,* a piaci hatalom, a szállítóknak való piaci kiszolgáltatottság. A kutatás során végzett kérdőíves felmérés eredményei is igazolják ezt az állítást. A válaszadó vállalatok több mint fele szerint azon a piacon, amelyen működnek ötnél több szereplő van jelen.

*A nemzeti és így a magyar versenyszabályozás érvényességi köre azokra az iparágakra terjed ki, amelyek valamilyen ok miatt országos vagy kisebb kiterjedésűek.* Ha ugyanis egy világpiacon illetve regionális multinacionális vállalatok jelenlétével jellemzett piac oligopolisztikussá válik és mondjuk versenyt korlátozó megállapodások kötődnek, akkor szinte bármelyik nemzeti versenyszabályozás képtelen a versenypolitikai célok érvényesítésére. Az ilyen piacokon egyedül a nemzetközi versenypolitikai együttműködés valamilyen formája oldhatja meg a problémákat. Magyarországot a fenti tendenciák az országméret szempontjából még erősebben érintik, és várhatóan a *nemzeti versenyszabályozás relatív jelentősége tartósan alacsonyabb marad* mind a nagyobb belső piaccal rendelkező országok esetében, és *a kereskedelempolitika tartósan kulcsfontosságú marad* a verseny szempontjából.

## 10.2. Adó és adó jellegű elvonások

### *Adórendszer*

*A megkérdezett vállalkozók többségének negatív a véleménye az adórendszer működéséről. Szinte mindegyikük úgy vélekedett, hogy a magyar adójogszabályok gyakran változnak és a kétharmadot is meghaladó azok aránya, akik szerint a változások mértéke már veszélyezteti az üzleti kalkuláció biztonságát is.*

E vélemény elfogadása egyöntetű a megkérdezett cégek körében: a cégek egy jellemzőjével sem hozható szignifikáns kapcsolatba a működési időn kívül. A nemrég alakult (még csak egy éve működő) cégek vezetői - a közvetlen negatív tapasztalat hiánya miatt - az átlagnál jóval kevésbé osztották ezt a véleményt. Ez a tény önmagában azt jelzi, hogy itt nem egy olyan általánosan elfogadott állítással van dolgunk, amelyet sztereotípiaként a gazdaság minden aktora oszt, hanem, olyanról, amely az ezirányú tapasztalattal rendelkezőket egyaránt érint.

A vállalkozóknak külön költséget jelent az adójogszabályok esetleges tisztázatlanságából eredő bizonytalanság, és az ebből fakadó vitás problémák elintézésének módja. A megkérdezett cégek közel felével fordult elő az, hogy valamilyen adójogszabály, ill. APEH határozat értelmezése miatt vitás ügye volt az APEH apparátussal. A fentieket támasztja alá a megkérdezettek azon véleményének elterjedtsége is, miszerint az adóhivatali apparátussal való vitás ügy elintézésében sok múlik *a személyes kapcsolatok létén*. Emellett megegyezően az előzőekkel azt is láthatjuk, hogy *az adózással kapcsolatos szabályok bonyolultsága és az adóhatóság által adott információk pontatlansága a vállalkozók nagy részének okoz gondot*.

### *Társasági adó*

A megkérdezett vállalatok alapvetően elfogadják a (44%-ról, majd 36%-ról) mára 18%-ra mérsékelt társasági adókulcsot. Eszerint a vállalatok 53,2%-a elfogadhatónak tartja a jelenlegi adókulcsot, és egy részük akár annál magasabbat - egészen 30%-ig - is el tudna fogadni.

### *Adókedvezmények*

A társasági adókedvezményekre jogosító különböző jogcímek közül egyértelműen kiemelkedő az alapítványi hozzájárulás, ill. közérdekű kötelezettségvállalás után igénybe vehető kedvezmény népszerűsége: a válaszolók 42,6%-a vette már igénybe ezt a kedvezményt. Ez értelmezhető a közért érzett felelősség szép megnyilvánulásának is, valószínűbb azonban, hogy az

alapítványok ellenőrizetlensége az átlagosnál jóval könnyebb, egyszerűbben kihasználható adókikerülési, egyéni adótervezési lehetőséget nyújt a vállalatok jelentős része számára. A többi társasági adókedvezményre jogosító jogcím igénybevétele szerinti sorrendben:

- külföldi részvételű társaságok,
- befektetés utáni kedvezmény osztalék visszaforgatása esetén,
- egyedi beruházási kedvezmény,
- struktúrapolitikai döntésekhez kapcsolódó kedvezmény,
- környezetbarát termékek utáni kedvezmény.

A sorrend és a százalékos arányok egyaránt arra utalnak, hogy a kedvezmények nem különösebben hatásosak a struktúrapolitika illetve a környezetvédelem szempontjainak érvényesítésében.

### ***Társadalombiztosítás***

A magyar cégek a versenyképesség szempontjából a tb járulékot tartják leginkább terhesnek és a külpiazi versenyképességüket legerősebben befolyásolónak. Ez a tény nem meglepő, ha ennek az adófajtának mértékét nemzetközi összehasonlításban vizsgáljuk. Ez jóval magasabb, mint a magyar vállalatok legfontosabb exportpiacain (pl. Ausztria, Németország) tevékenykedő belföldi cégeknek fizetendő adó.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a cégek véleménye egyöntetű a tb járulékkal kapcsolatban. Sem a tulajdonosi típus, sem a nagyság, sem a stratégiai tervezés léte, vagy a kényes likviditási helyzet léte szerint a cégek véleménye nem tér el e tekintetben. Egyedül a mérlegfőösszeg és a saját tőke arányának eltérése szerint lehet különbségeket kimutatni. A kevésbé eladósodott cégek körében (ahol a fenti arány 1.6 alatti volt) kevésbé lehet a tb járulékot a versenyképességet jelentősen befolyásoló tényezőnek tekinteni.

Ha az export illetve a bér munka hányada szerint nézzük ezt a vélekedést, akkor azt láthatjuk, hogy a nagyobb arányban exportáló cégek vélekedése sem különbözik a többiekétől. *A tb járulék versenyképességre gyakorolt hatása ezek szerint már kis export esetében is meghatározó* és ez a tény nem változik az export arányának növekedésével. Ezzel ellentétben a bér munka arányával szoros kapcsolatot mutat a tb megítélése. Azok a cégek, amelyek nagyobb mértékben vannak érintve a bér munkában, inkább érzik a tb járulék versenyképességet befolyásoló hatását. Ebben nincs semmi meglepő, mivel a bér munka fő mozgatója éppen az alacsony bér költségekben keresendő. Ez pedig a bérek mellett a bérekhez kapcsolódó járulékoktól függ.

### ***Járulék- és adótkikerülés***

Hipotézisünk szerint az alacsony bérköltséggel foglalkoztatottak magas aránya egy vállalatnál a tb járulék kifizetését elkerülő magatartást mutatja. A válaszok azt mutatták, hogy a megkérdezettek 30%-a alkalmaz 20.000 forint alatti havi jövedelmű foglalkoztatottat. Átlagosan mintegy 47 főre tehető ezek száma vállalatonként, átlagos arányuk pedig 25,5% az összes foglalkoztatotton belül ott, ahol van egyáltalán ilyen. Ezek az eredmények arra mutatnak, hogy a munkabéreköltségek minimalizálásának e módszere nem általános, inkább csak egy viszonylag szűk vállalati körre jellemző, *am ahol előfordul, ott fontos és a foglalkoztatottak nem elhanyagolható részét érinti.*

Az adóelkerülés másik módja lehet az eltérített *“belső elszámolási árak”* alkalmazása vagyis, ha az adott cégnél egyébként képződő nyereséget csökkenteni lehet a cég tulajdonosi hálózatába tartozó, azaz egyazon cégcsoporton belüli más cégtől a piaci ár felett vásárolt termékek, vagy szolgáltatások költségeivel, illetve a cég termékeinek e kapcsolódó cégek számára történő, a piaci árnál olcsóbb eladásával.

Ilyen fajta *“belső elszámolási árat”* feltehetőleg a cégek 15%-a alkalmaz. A cégcsoporton belüli beszállítói, illetve vevői kapcsolatokkal rendelkezők körében ennél jóval nagyobb arányt tapasztalhatunk (30,6%). Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a cégek mintegy fele számolt be arról, hogy vagy a tulajdonosai között, vagy a tulajdonában lévő cégek között van legalább egy olyan cég, amellyel beszállítói kapcsolata van. Az ilyen cégek körében pedig az átlagosnál szignifikánsan magasabb a nyereséget nem termelők aránya, azaz ahol a *“belső elszámolási árak”* alkalmazását feltételezhetjük.

## **11. A kutatás közreműködői**

Bartók István

egyetemi adjunktus, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék, alprojektvezető

Dedák István

egyetemi tanársegéd, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Kovács Csaba



munkatárs, Gazdasági Versenyhivatal

Mellár Tamás

egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Papné Gáspár Lujza

egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Pogácsás Péter

munkatárs, Gazdasági Versenyhivatal

Sághi Gábor

egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Tóth István János

munkatárs, Kopint-Datorg Rt.

Veress József

egyetemi tanár, tanszékvezető, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

## **12. A kutatás során készített tanulmányok**

*Kovács Csaba-Pogácsás Péter(1997): A versenyszabályozás hatása a versenyképességre: elméleti áttekintés és értékelési szempontok. Háttér tanulmány*

*Kovács Csaba-Pogácsás Péter*(1997): A magyar versenyszabályozás hatása a versenyképességre. Háttér tanulmány

*Dedák István-Mellár Tamás*(1996): A kínálati gazdaságpolitika tartalma és lehetőségei Magyarországon. Háttér tanulmány

*Papné Gáspár Lujza-Sághi Gábor*(1996): Struktúrapolitika és regionális politika. Adalékok a versenyképesség gazdaságpolitikai értelmezéséhez. Háttér tanulmány

*Tóth István János*(1997): Vállalkozások adózási magatartása és piaci kapcsolatai. Háttér tanulmány

*Veress József*(1996): A magyar gazdaságpolitika kívánatos keretei a tranzíció második felében. Háttér tanulmány

### 13. Irodalom

- Andorka,R.-Kondratas,A.-Tóth,I.Gy. (1995): A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei. Közgazdasági Szemle 1.
- ÁPV Rt. (1995): Tájékoztató a Vezetői Értekezlet részére a dohányvertikum gazdasági helyzetéről. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. Közgazdasági Igazgatóság, 1995
- ÁPV Rt. (1996.a): Éves jelentés 1995. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., 1996
- ÁPV Rt. (1996.b): Privatizációs monitor 1996. December. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. Közgazdasági és Controlling Ügyvezető Igazgatóság, 1996
- Armstrong,H., Taylor,J. (1985): Regional Economics and policy. Philips Allen, Oxford.
- ÁVÜ (1992): Kormányhatározat a magyar privatizáció gyorsítási koncepciójáról - kivonat.Privatizáció „93: Továbbképzés szöveggyűjtemény, 1993. március 5-6. Állami Vagyonügynökség
- Bagó,E. (1996): Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért Közgazdasági Szemle 5.
- BARA, Zoltán (1988):Neoklasszikus oligopólium elméletek.MKKE 1988
- Bárdos, Rita (1995): A szervezeti egyesülések ellenőrzése a versenytörvény alapján. Gazdaság és Jog 1995/2
- Berend T.I. (1995): Átalakulás a világ gazdaság perifériáin - a századvég gazdasága történelmi perspektívában. Kézirat, Budapest.
- Berg, H. (1990): Wettbewerbspolitik. In: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Vahlen, München.
- Bergh, Roger Van den (1996):Modern Industrial Organisation versus Old-fashioned European Competition Law. European Competition Law Review 1996/2 p 75
- Berke B. (1994): Az egységes közösségi piac versenyjoga. In: Az Európai Közösség Kereskedelmi joga (szerk.: Király M.). ELTE Európai Dokumentációs és Kutatási Központ, Budapest,
- Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1993. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1994. Március
- Bod, Péter Ákos; FORGÁCS, Anna, Bertáné; NAGY, Zoltán (1990): A monopólium és a versenypiac között. A feldolgozóipar szerkezete 1980-1988. Közgazdasági Szemle 1990/3
- Bodócsi, András (1991.a): A vállalatok és a Gazdasági Versenyhivatal Kapcsolata. Versenyfelügyeleti Értesítő 1991/10
- Bodócsi, András (1991.b): A szabad ár elbírálásának elvi kérdései a versenytörvény alkalmazásában. Versenyfelügyeleti Értesítő 1991/2

- Bodócsi, András (1991.c): Az érintett piac és a gazdasági erőfölény elbírálásának egyes kérdései a versenytörvény alkalmazásában. Versenyfelügyeleti Értesítő 1991/3
- Bodócsi, András (1993.a): A generálklauzula alkalmazásának egyes kérdései. Versenyfelügyeleti Értesítő 1993/1-2
- Bodócsi, András (1993.b): A privatizáció és a vállalkozó versenytörvényi fogalmának összefüggései. Versenyfelügyeleti Értesítő 1993/3
- Bodócsi, András (1993.c): Egy kartell tanulságai. Versenyfelügyeleti Értesítő 1993/10
- Bodócsi, András (1993.d): Vertikális versenykorlátozó megállapodások. Ár piac 1993. december 5. évf 3.
- Bodócsi, András (1994.a): A disztributori rendszerek versenyjogi megítélésének egyes kérdései. Versenyfelügyeleti Értesítő 1994/3
- Bodócsi, András (1994.b): A versenytanács határozatok bírósági felülvizsgálata. Versenyfelügyeleti Értesítő 1994/4
- Bodócsi, András (1994.c): Az érintett piac meghatározásának egyes kérdései. Jogtudományi Közlöny 1994/2
- Bodócsi, András (1995.a): A bejelentett áremelések elbírálásának főbb tapasztalatai. Versenyfelügyeleti Értesítő 1995/2-3
- Bodócsi, András (1995.b): Négy és - négyszáz döntés. Versenyfelügyeleti Értesítő 1995/9
- Bodócsi, András (1996.a): A szervezeti egyesülések ellenőrzésének gyakorlati tapasztalatai. Versenyfelügyeleti Értesítő 1996/7-8
- Bodócsi, András (1996.b): A nélkülözhetetlen termelési tényezők szerepe a helyi közszolgáltatásokban. Versenyfelügyeleti Értesítő 1996/1-2
- Bodócsi, András; FÓGEL, Jánosné (1993): A privatizáció és a vállalkozó versenytörvényi fogalmának összefüggései. Versenyfelügyeleti Értesítő 1993/3 77. Old
- Bonin, J.P.-Schaffer, M.R. (1996): Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991-1994 Közgazdasági Szemle, 2
- Borszéki, Zsuzsa; BÓC, Imre; PÁCZI, Erzsébet (1995): Versenyszabályozás és átmenet. Ipargazdasági Szemle XXVI. évf. 1995/3-4
- Botos, B. (1993): Az átmenet iparpolitikája. Közgazdasági Szemle, 6.
- Brennan G. - Buchanan, J. (1993): Adózási alkotmány Leviatán számára, In: Semjén András (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. Szociálpolitikai Értesítő, 1-2. szám, MTA Szociológiai Intézet, 81-102. old.
- Bresser Pereira, L.C. (1995): Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében Közgazdasági Szemle 6.
- Brown, L.A. (1981): Innovation diffusion. Methuen, London, New York

- Bruszt L. - Stark, D. (1996): "Vállalkozói tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban", *Közgazdasági Szemle*, XLIII. évf. március (183-203. o.).
- Castells M., Henderson, J. (szerk.) (1987): *Global Restructuring and Territorial Development*. Sage, London.
- Chapman, K., Walker, D.F. (1991): *Industrial Location: Principles and Policies*. Blackwell, Oxford
- Chikán A. - Czakó E. - Demeter K. (szerk.) (1996): Vállalataink erőltetett (át)menetben. Gyorsjelentés a 'Versenyben a világgal' kutatási program kérdőíves felméréséről, október, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék, 32. old.
- Crandal, Robert W. (1992): Kábeltelevízió<sup>33</sup>. *Versenyismeret* 44
- Czakó Á. - Kuczi T. - Lengyel Gy. - Vajda É. (1994): *Vállalkozások és vállalkozók*, KSH, BKE Szociológia Tanszék., kézirat.
- Csaba, László (1996): Verseny, piac, rendszerváltozás. *Társadalmi Szemle* 1996/2
- Csikós-Nagy Béla (1994): Száz év magyar gazdaságpolitikájának tanulságai *Pénzügyi Szemle* 7.
- Csuba, L. (1995): A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a kelet-európai rendszerátalakító politika. *Közgazdasági Szemle*, 2.
- Darázs L. (1993): Bevezetés az európai kartelljogba. *Versenyfelügyeleti Értesítő*, 11-12.
- Deacon, David (1995): *Vertical Restraints under EU Competition Law: New Directions*<sup>34</sup>
- Di Biase, Rita - Di Marco, Marco (1995): "The Redistributive Effects of the Tax Wedge in Italy", *Labour* 9 (2), 377-401 o.
- Dicházi, Bertalan (1997): Szaporodó másodlagos privatizációk. *Világgazdaság* 1997. március 25.
- Downs, A. (1990): Politikai cselekvés a demokráciában - egy regionális modell. *Közgazdasági Szemle*, 9.
- Egerszegi, Csaba (1997): A privatizáció fejezetei 1-8. *Heti Privinfo*, az ÁPV Rt. lapja 1997. január 21-március 18.
- Erdős T. (1994): A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai *Közgazdasági Szemle*, 6
- EU (1995): *Competition Policy in the New Trade Order: Strengthening International Cooperation and Rules*. European Commission, Directorate-General IV - Competition, Brussels, July 1995
- Faragó L. (1991a): Szempontok az irányítási rendszer modeltváltásához.
- Faragó L. (1991b): POSZTMODERN: a modernizáció kritikája avagy új kihívás. *Tér és Társadalom*, 4.
- FERTŐ, Imre (1996): A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, XLIII. évf., 1996/11

<sup>33</sup> Eredeti: Cable Television in: *Video Economics* (OWEN, Bruce M.; WILDMAN, Steven S. (Eds)) Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts London, England, 1992

<sup>34</sup> Magyarul is elérhető egy ismertetés: Vertikális korlátozások az EU versenyjog szerint: Új irányok (*Versenyismeret* 46)

- Fordham Corporate Law Institute Twenty-Second Annual Conference International Antitrust. Law & Policy, October 26-27, 1995
- Forgács, Bertáné Anna; BOD, Péter Ákos; NAGY, Zoltán (1990): A monopólium s a versenypiac között: A feldolgozóipar piaci szerkezete 1980-1988. Közgazdasági Szemle 1990/6
- Forte, F. - Peacock, A.(1993): Adótervezés, adóelemzés és adópolitika, In: Semjén András (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. Szociálpolitikai Értesítő, 1-2. szám, MTA Szociológiai Intézet, 103-128. old.
- Franzmeyer, F. (1987): Industriepolitik im westlichen Ausland - Rahmenbedingungen, Strategien, Aussenhandelsaspekte. Berlin.
- Furse, Mark (1996): The Role of Competition Policy: A Survey. European Competition Law Review 1996/4 p 250
- Glazener, Paul (1994): Verseny és a környezetvédelem. LIDC Berlinei Konferencia, 1994 augusztus, Versenyismeret 35
- Graham, Edward M.(1995): Competition Policy of the United States. kézirat, Institute for International Economics, Washington, DC, 1995)
- Greskovits B. (1984): A fejlesztő állam két jellegzetes magatartásmódja a piacgazdaságban Külgazdaság,7.
- GVH (1992): Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1991. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1992. Március
- GVH (1993): Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1992. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1993. Február
- GVH (1994)
- GVH (1995): Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1994. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1995. Március
- GVH (1996): Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1995. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1996. Március
- GVH (1997.a): Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1996. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1997. Március
- GVH (1997.b): Versenyfelügyeleti eljárások ismertetései. Kézirat
- GVH Versenytanács (1995): Elvi állásfoglalások. Versenyfelügyeleti értesítő 1995/10 348. old; 1996/5 174. Old
- Győrffy, István (1993): Versenyről és jogról. Hivatali H írek 1993/4

- Hetényi I.(1994): Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején *Közgazdasági Szemle* 5.
- Horváth Gy. (1989): A regionális gazdaság szervezésfejlődése és intézményei. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Horváth Gy. (1994): Regionális politika. In: Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához (szerk.: Rechnitzer J.). MTA Regionális Kutatások Központja, Győr-Pécs.
- Keating,M., Jones,B.(szerk.) (1985): *Regions in the European Community*. Clarendon Press, Oxford.
- Kerékyártó, Györgyné (1989): A koncentráció elemzésének néhány módszertani kérdése kézirat,
- Khemani, R. Shyam (1991): *Barriers to Entry: Some Theoretical and Practical Considerations in the Administration of Competition Policy*<sup>35</sup>. DAFPE/CLP(91)12/REV1, OECD Paris, 1991
- Khemani, R. Shyam (1992): *Objectives of Competition Policy*<sup>36</sup>. DAFPE/CLP(92)2/REV1, OECD Paris, 1992
- Khemani, R. Shyam; SHAPIRO, D. M.(1991): Az ipari szervezetek gazdaságtana, a versenyjog és versenypolitika kifejezéseinek gyűjteménye<sup>37</sup>. Gazdasági Versenyhivatal 1992
- Király, J.(1995): Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkerendezése és lehetséges értelmezése *Közgazdasági Szemle*, 8.
- Korah, Valentine (1996): *The Role of Competition Policy: A Survey*. *European Competition Law Review* 1996/4 p 250
- Korbuly, Andrea; SÁRAI, József; TÓTH, Ágnes (1994): A kisvállalkozások helye a versenyjogban. *Versenyismeret* 29
- Kornai J. (1993): "A pénzügyi fegyelem evolúciója a posztoszocialista rendszerben", *Közgazdasági Szemle*, XXXL. évf. 5. sz. 382-395. old.
- Kornai,J.(1995,1996): Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani összehasonlításban I.II. *Közgazdasági Szemle*, 1995/12. 1996/1.
- Kovács, Csaba (1991): *Verseny a javából? TDK dolgozat* (Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Gazdaságpolitika Szekció)
- Kovács, Csaba (1992): *Hogy értsem ezt?: A magyar versenyjog néhány értelmezési kérdéséről*. kézirat, (1992)
- Kovács, Csaba (1995): Magyarországi iparágak koncentrációjának és támadhatóságának versenyszempontú elemzése: Egy lehetséges módszertan. kézirat Készült a Versenyt korlátozó strukturális tényezők mértéke a versenyágazatokban c. kutatási program keretében
- Kovács, Csaba; pogácsás, Péter (1994): *A privatizáció mezo szintű hatásai*

<sup>35</sup> Magyarul is elérhető: Belépési korlátok: Néhány a versenypolitikával kapcsolatos elméleti és gyakorlati szempont (*Versenyismeret* 42)

<sup>36</sup> Magyarul is elérhető: A versenypolitika célkitűzései (Alapismeretek a versenyszabályozásról: Összeállítás rövidebb OECD írásokból c. kötet, GVH 1996)

<sup>37</sup> Eredeti: *Glossary of Industrial Organization Economics, Competition Law and Policy Terms* (OECD Publications Service, Paris, 1991)

- Kovács, Csaba; pogácsás, Péter (1996): Szépek és erősek?. Figyelő 1996 június 13
- Kovács, Csaba; pogácsás, Péter (1997): A versenyszabályozás hatása a versenyképességre: Elméleti áttekintés és értékelési szempontok. kézirat, Versenyben a világgal kutatási program, Gazdaságpolitika projekt, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1997
- Laki M.(1991): "A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság", *Közgazdasági Szemle*, XXXIX. évf. 6. sz. 565-578. old.
- Laki M. (1993): "Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején", *Külgazdaság*, XXXVII. évf. 11. szám, 23-34. Old
- LIDC (1994): Verseny és a környezet témakörében született határozat-tervezet. LIDC Berlini Konferencia, 1994. augusztus, Versenyismeret 35
- London School of Economics (1994): Barriers to Entry and Exit in UK Competition Policy. Office of Fair Trading, Research Paper Nr. 2, March 1994 (OFTRP2)
- Marer, Paul; mabert, Vincent (1996): A Tungstam a *GE* alatt: Az első öt év. *Vezetéstudomány* 1996/6
- Matthewson, Frank; WINTER, Ralph (1990): The Law and Economics of Vertical Restraints<sup>38</sup>. in: The Law and Economics of Competition Policy (MATTHEWSON, F.; TREBILCOCK, M.; WALKER, M.(Eds)) The Fraser Institute, Canada 1990
- Meissner, W., Fassang, W. (1989): Wirtschaftsstruktur und Strukturpolitik. Vahlen, München.
- Mohácsi, Kálmán (1996.a): A húsgazdaság versenyképességét meghatározó tényezők. Versenyben a világgal kutatási program, Gazdaságpolitika projekt, Agrár alprojekt, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1996
- Mohácsi, Kálmán (1996.b): A gabonaágazat versenyképességét meghatározó tényezők. Versenyben a világgal kutatási program, Gazdaságpolitika projekt, Agrár alprojekt Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1996
- OECD (1992.a): Vertical Restraints<sup>39</sup>. A bécsi Joint Vienna Institute-ban 1992. november 10-12. rendezett OECD versenypolitikai szeminárium háttéranyaga
- OECD (1992.b): Market Definition<sup>40</sup>. A bécsi Joint Vienna Institute-ban 1992. szeptember 15-16 rendezett OECD versenypolitikai szeminárium háttéranyaga
- OECD (1993): Horizontal Agreements<sup>41</sup>. A bécsi Joint Vienna Institute-ban 1993. május 18-21. rendezett OECD versenypolitikai szeminárium háttéranyaga
- OECD, (1995): The OECD JOBS STUDY. Taxation, Employment and Unemployment, OECD, Paris, 192 o.

<sup>38</sup> Magyarul is elérhető: A vertikális korlátozások joga és gazdaságtana (Versenyismeret 46)

<sup>39</sup> Magyarul is elérhető: Vertikális korlátozások (Alapismertek a versenyszabályozásról: Összeállítás rövidebb OECD írásokból c. kötet, GVH 1996)

<sup>40</sup> Magyarul is elérhető: Piacmeghatározás (Alapismertek a versenyszabályozásról: Összeállítás rövidebb OECD írásokból c. kötet, GVH 1996)

<sup>41</sup> Magyarul is elérhető: Horizontális megállapodások (Alapismertek a versenyszabályozásról: Összeállítás rövidebb OECD írásokból c. kötet, GVH 1996)



- OTKA tanulmány, kézirat, BKE Gazdaságpolitika tanszék, Budapest.
- Palme, G. (1984): Standortgestaltende Regionalpolitik für alte Industriegebiete. WIFO, Wien.
- Papanek, Gábor; TARJÁN, Balázs; ZACHER, László (1993): Az élelmiszeripar privatizációja. Prodinform 1993 február
- Papné Gáspár L., Sági G., Spéder Zs.(1992): A szolgáltatások szerepe a regionális innovációra épülő válságkezelési stratégiákban.
- Pearce, David W. (1986): A modern közgazdaságtan ismerettára<sup>42</sup>. szerk: PEARCE, David W. (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1993
- Porter, Michael E. (1980): Versenystratégia: Iparágak és versenytársak elemzési módszerei<sup>43</sup>. Akadémiai Kiadó, Budapest 1993
- Porter, Michael E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, a Division of Macmillan, Inc. 1990, 866 Third Avenue, New York, N.Y. 10022
- Rechnitzer J. (1993): Az innovációk és a regionális politika. In: Település, gazdaság, igazgatás (szerk.: Kovács K.). MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs.
- Remények, tervek, tények: A magyar privatizáció mérlege 1990-1993 c. kötet (Budapesti. Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1994. május)
- Rodger, Barry J. (1995): Oligopolistic Market Failure: Collective Dominance versus Complex Monopoly. European Competition Law Review 1995/1 p 21
- Sándor, György (1988): A versenyelméletek alapjai. kézirat 1988
- Särndal, C. E. - Swensson, B. - Wretman, J. (1992): *Model Assisted Survey Sampling*. New York: Springer Verlag, 1992.
- Semjén András (1995): Tax policies in Hungary, 20-87 o. (in McLure Jr., Semjén, Bacsko/Fiszer, Venys: Tax Policy in Central Europe, International Center for Economic Growth, San Francisco, 1995, 177 o.)
- Shapiro, Carl (1995): Aftermarkets and Consumer Welfare: Making Sense of *Kodak*<sup>44</sup>. Antitrust Law Journal Vol. 63 1995. p 483
- Soames, Trevor (1996): An Analysis of the Principles of Concerted Practice and Collective Dominance: A Distinction without a Difference?. European Competition Law Review 1996/1 p 24
- Spicer, M. W. (1993): Az adócsalás kívánatosságáról a hagyományos, illetve az alkotmányjogi gazdaságtan nézőpontjából. In: In: Semjén András (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. Szociálpolitikai Értesítő, 1-2. szám, MTA Szociológiai Intézet, 129-138. old.
- Statiztika „A” emelt szint kiegészítő kézirat c. kötetben, Aula Kiadó 1989

<sup>42</sup> Eredeti: Macmillan Dictionary of Modern Economics, (Third Edition) (Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke, 1986)

<sup>43</sup> Eredeti: Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors (Free Press, A Division of Macmillan, Publ. Co. 1980)

<sup>44</sup> Magyarul is elérhető: Az utópiacok és a fogyasztói jólét: A *Kodak* ügy jelentése (Versenyismeret 47)

- Stigler, George J. (1968): Belépési korlátok, termelési volumentől függő megtakarítások és vállalatméret<sup>45</sup>. Piac és állami szabályozás c. kötet (Kertesi, Gábor (válogatta), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1989)
- Stöhr, W. (1990): Global Chalange and Local Response. Mansell, United Nations University.
- Szabó, Márton (1996): A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Versenyben a világra kutatási program Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1996
- Szabó, Tamás (1993): A magánosítás három éve és előzményei. Privinfo Évkönyv - második évfolyam, Állami Vagyonügynökség, 1994
- Tarafás,I.(1995): Monetáris politika - eszközök és feltételek Közgazdasági Szemle 11. Tér és Társadalom, 1.
- Tichy,G. (1990): Gründerzentren und Regionalpolitik. Wirtschaft und Gesellschaft, 2.
- Tóth István János - Semjén András (1996): "Kis- és közepes vállalkozások adózással kapcsolatos magatartása", *Szociológiai Szemle*, 3-4. szám
- Tóth István János (1994): Privatizáció és átalakuló tulajdonosi szerkezet Magyarországon. Kandidátusi értekezés.
- Tóth István János (1996): Jövedelemszerzési módok, adózás, új vállalkozások alapítása, kézirat
- Tóth István János (1997): "Export, beruházás és importigényesség a nagy exportáló feldolgozóipari cégek körében", *Külgazdaság*, megjelenés alatt
- Tóth, Ágnes (1995): Az elmúlt négy év piacvédelmi intézkedéseinek tanulságai. Versenyismeret 36.
- Török Á., Zsarnay J. (1995): EU-iparpolitika és -versenypolitika: egymás helyettesítői vagy kiegészítői. *Külgazdaság*, 3.
- TÖRÖK, Ádám (1995): Az iparvédelem korszerű értelmezése és eszközei. *Külgazdaság* 1995/4, 1995/5
- Török,Á.(1991): Magyar iparfejlődés középtávon - jövőképes forgatókönyvet Közgazdasági Szemle 10.
- Török,Á.(1992): A tulajdonjogok közgazdaságtana és a versenypolitika Közgazdasági Szemle 6.
- Traxler, F., Junger,B.(1990): Institutionelle Erfolgsbedingungen des wirtschaftlichen Strukturwandels. Zum Verhältniss von Effizienz und Regulierung aus theoretischer und empirischer Sicht. *Wirtschaft und Gesellschaft*, 2.
- Tulajdon Alapítvány, privatizációs Kutatóintézet (1993): A monopóliumok felbontása és a privatizáció. Tulajdon alapítvány, Privatizációs Kutatóintézet, 1993. Október
- Urbán,L.(1995): Közélcélú szabályozás hatáselemzése Közgazdasági Szemle, 3.

---

<sup>45</sup> Eredeti: Barriers to Entry, Economies of Scale, and Firm Size (in *The Organization of Industry*, The University of Chicago Press, Chicago, London, 1968. p 67-70)

- USA Igazságügyminisztérium és USA Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (1992). Horizontális fúziós irányelvek (1992. április 2.)<sup>46</sup>. Versenyismeret XXII
- Varian, Hal L. (1987): Mikroökonómia középokon: Egy modern megközelítés<sup>47</sup>. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1991
- Veress, J.(szerk.) (1996): Bevezetés a gazdaságpolitikába AULA
- Veress,J. (1996): Leckék és leckekönyvel a magyar gazdaságban Figyelő szeptember 12.
- Veress,J.(1996): Ismét programok Figyelő augusztus 2
- Veress.J.(1995): A gazdaságpolitika kulcskérdései a kilencvenes évek derekán in:Reform, rendszerváltás, modernizáció. Akadémiai Kiadó 182-90 pp
- Versenytörvény (1931): Az 1931. XX. t.c. **a gazdasági versenyt szabályozó megállapodásokról**. Versenyismeret 7.
- Versenytörvény (1990): 1990. évi LXXXVI. törvény **a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról**. Magyar Közlöny 1990. december 5-i 121. Szám
- Versenytörvény (1996): 1996. évi LVII. törvény **a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról**. Magyar Közlöny 1996. július 10-i, 56. Szám
- Viscusi, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON, Joseph E. Jr (1995): Economics of Regulation and Antitrust. Massachusetts Institute of Technology (second edition, First MIT Press edition)
- Vissi Ferenc. (1996): Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás. Közgazdasági Szemle, 9.
- Vissi Ferenc. (1995a): Versenypolitikai változások Magyarországon az Európai Megállapodás tükrében. Külgazdaság, 10.
- Vissi Ferenc. (1995b): Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok. Közgazdasági Szemle, 11.
- Vissi Ferenc (1995c): Specific features of the enforcement of competition policy during the transition. Paper, prepared for the Conference on „Antitrust Enforcement in Central and Eastern Europe: an Exchange of Experiences” Vienna, October 31-November 2, 1995
- Vissi Ferenc (1994): A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny. Közgazdasági Szemle 1994/4
- Vissi Ferenc (1992): Versenypolitika. Gazdaságpolitika II. - A társadalmi-gazdasági transzformáció alapkérdései Magyarországon (szerk: VERESS, József) c. kötet (Aula 1992)
- Vissi Ferenc.(1991): Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok Közgazdasági Szemle 11.
- Vj-185/1994 (Kávékartell). Versenytanácsi határozat.
- Vj-236/1994 (BB/Hungarovin fúzió). Versenytanácsi határozat.
- Vj-47/1991 (Tej-tejtermék árkartell). Versenytanácsi határozat.

<sup>46</sup> Eredeti: US Department of Justice, Antitrust Division; Federal Trade Commission: Revised Merger Guidelines (US Department of Justice, Federal Trade Commission, 1992)

<sup>47</sup> Intermediate Microeconomics: A Modern Approach (W.W. Norton & Company, New York, London 1987)

Vj-49/1991 (Hús árkartell). Versenytanácsi határozat.

Vj-58/1991 (Csiv/Csivker). Versenytanácsi határozat.

Voszka, Éva (1995): Versenyképesség és privatizáció. előadás (Rajk László Szakkollégium, 1995.)

Voszka, Éva (1996): A tulajdonosváltás felemás sikeréve. Közgazdasági Szemle 1996/5

Willimsky, Sonya Margaret (1997): The Concept(s) of Competition. European Competition Law Review 1997/1 p 54