

*Minden kedves olvasónknak, szerzőnknek, lektorunknak boldog új évet kívánunk!*

**2019-ben cikkeinket lektorálták:** *Antalóczy Katalin, Benczes István, Csaba László, Csáki György, Csicsmann László, Győrffy Dóra, Karsai Gábor, Losoncz Miklós, Mellár Tamás, Matheika Zoltán, Muraközy László, Réti Tamás, Soós Károly Attila, Szalavetz Andrea, Szunomár Ágnes, Vakhal Péter, Vince Péter, Vincze János.*  
Köszönjük munkájukat!

*A szerkesztőség*

## TARTALOM

<b>Oblath Gábor:</b> Külkereskedelmi cserearány-változások és hatásuk a bruttó hazai reáljövedelemre, a belföldi felhasználásra és a jövedelmi felzárkózásra. Az Európai Unió tagországainak tapasztalatai 1995 és 2017 között – magyarországi tanulságokkal	3
<b>Sass Magdolna – S. Gubik Andrea – Szunomár Ágnes – Shobha Kiran – Ozsvald Éva:</b> Ázsiai közvetlentőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	42
<b>Szennay Áron:</b> Konvergencia vagy közepes jövedelmi csapda? Lengyelország lehetőségei az európai integrációra	73

## ÚJ KÖNYVEK

Az új normalitás felé. Olivier Blanchard – Lawrence H. Summers (szerk.): Fejlődés vagy forradalom? <b>(Csaba László)</b>	95
--	----

<b>Abstracts of the Articles</b>	102
----------------------------------	-----

A KÜLGAZDASÁG 2019. évi tartalomjegyzéke	104
--	-----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Horváthy Balázs:</b> Az Európai Unió és az Egyesült Királyság kereskedelmi jogi kapcsolatrendszer a brexit után	111
--	-----

## ÚJ KÖNYVEK

Milassin László: Az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága (UNCITRAL) <b>(Horváthy Balázs)</b>	128
--	-----

<b>Abstract of the Article</b>	137
--------------------------------	-----

A JOGI MELLÉKLET 2019. évi tartalomjegyzéke	138
---	-----

**A folyóirat példányonként megvásárolható  
a szerkesztőségben.**

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

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
1518 Budapest, Pf. 71**

**Telefon: 309 26 95**

**Fax: 309 26 47**

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

**Munkatársak elérhetősége:**

**Főszerkesztő: Farkas Zoltán**

**E-mail: [zoltan.farkas@kopint-tarki.hu](mailto:zoltan.farkas@kopint-tarki.hu)**

**Szerkesztőségi titkár: Rózsás Erika**

**E-mail: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu)**

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány  
Külgazdaság honlapja:**

**[www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Farkas Zoltán. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu) címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu)

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • [www.mondat.hu](http://www.mondat.hu)

Ügyvezető igazgató: Nagy László

## **Külkereskedelmi cserearány-változások és hatásuk a bruttó hazai reáljövedelemre, a belföldi felhasználásra és a jövedelmi felzárkózásra.**

**Az Európai Unió tagországainak tapasztalatai 1995  
és 2017 között – magyarországi tanulságokkal**

OBLATH GÁBOR

*A GDP volumenindexe a hazai termelés (egyben a termelés által generált jövedelem) reálértékének változását mutatja, amelytől eltérően alakul a felhasználható bruttó hazai reáljövedelem, ha változnak a külkereskedelmi cserearányok. Cserearány-javulás – a behozatalénál magasabb kiviteli árindex – esetén a bruttó hazai jövedelem reálértéke a termelésénél jobban nő, ami a belföldi felhasználás jelentősebb bővülésére ad lehetőséget, mint amit a termelés növekedése önmagában lehetővé tenne; cserearányromlás esetén fordított a helyzet. A tanulmány áttekinti a cserearány-változás reáljövedelmi hatásának alternatív megközelítéseit, és kétféle értelmezés alapján számszerűsíti a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség befolyását a belföldi felhasználás alakulására, valamint a gazdasági felzárkózásra az EU tagországaiban 1995 és 2017 között. A becslési eredmények szoros pozitív kapcsolatot jeleznek a belföldi felhasználás főbb tételeinek változása és a külkereskedelmi árhatás között. Mivel számos új EU-tagország cserearányai hosszabb távon javultak, az EU-n belüli reáljövedelmi felzárkózás gyorsabb volt, mint amit az egy főre jutó termelés felzárkózása mutat. Magyarország gazdasági felzárkózásának mértéke mindkét tekintetben elmarad az ország relatív alulfejlettségéből eredő potenciáltól, a reáljövedelmi felzárkózásban azonban nagyobb a lemaradása.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E01, F19, F43, O47, O52.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.3>

*Oblath Gábor*, a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa és a KOPINT-TÁRKI tudományos tanácsadója. E-mail: [oblath.gabor@krtk.mta.hu](mailto:oblath.gabor@krtk.mta.hu)

A cserearányok változása a külkereskedelmi folyamatokra, a külső egyensúlyra és a makroszintű reáljövedelemre gyakorolt hatások szempontjából egyaránt tanulmányozható jelenség. Bár ezek nyilvánvalóan összefüggnek egymással, a különböző nézőpontokból eltérő természetű kérdések merülnek fel.<sup>1</sup> A külkereskedelem szempontjából fontos, a reáljövedelmi hatást tekintve azonban nem igazán érdekes, hogy mely árucsoportok közötti relatív árváltozások állnak egyes országok (régiónok) cserearány-változásainak hátterében, s azokat milyen volumenfolyamatok és export-, illetve importszerkezeti változások kísérik vagy követik. Az, hogy a nettó export folyó áron mért egyenlegének változásában mekkora szerepet játszanak a relatív árváltozások, illetve egyéb hatások, elsősorban a külső egyensúlyt befolyásoló tényezők iránt érdeklődők számára érdekes kérdés.

Az viszont, hogy a kiviteli és behozatali árak eltérő változásai miatt változatlan importvolumenért mennyivel kisebb/nagyobb volumenű exporttal kell fizetni (illetve változatlan exportvolumen mennyivel nagyobb/kisebb importvolumenért ér), elsősorban a reáljövedelmi hatás szempontjából lényeges. Ebből a nézőpontból ugyanis az a fő kérdés, hogy a külkereskedelmi árányváltozások milyen irányban és mértékben térítik el egy ország felhasználható *bruttó hazai reáljövedelmének* (real gross domestic income, RGDI) változását a hazai *termelés által generált reáljövedelem* (a GDP) változásától. A kérdés úgy is megfogalmazható, hogy az árányváltozások mennyiben térítik el a megtermelt hazai jövedelem *vásárlóerejének* változását a hazai termelés *volumenének* változásától. Ugyanez megint másként fogalmazva: hogyan viszonyul az *elosztható* GDP volumene a GDP *megtermelt* volumenéhez?

Írásom a cserearány-változás lehetséges hatásai közül a legutóbbival foglalkozik. E reáljövedelmi hatást az angol nyelvű irodalomban trading gain/loss-nak nevezik, és magyarul cserearányhatásnak, cserearány-eredménynek, illetve külkereskedelmi árnyereségnek/-veszteségnek egyaránt nevezhető. (Az egyszerűbb kifejtés érdekében a továbbiakban csak a „nyereség” kifejezést használom: a negatív nyereség értelemszerűen veszteséget jelent.) Eleinte a külkereskedelmi cserearány- és árnyereséget azonos értelemben használom, csak később térek ki arra, hogy az árnyereség a szorosan vett cserearány-nyereségnél szélesebben is értelmezhető fogalom.

\* A kutatást az NKFIH K-125125 számú kutatási programja támogatta. Az írás a 2018-ban elhunyt kiváló statisztikus, *Marton Ádám* szakmai teljesítménye előtt tisztelgő, a KSH kiadásában megjelenő kötethez készített hozzájárulásom jelentősen átdolgozott és kibővített változata. Köszönettel tartozom *Hüttl Antóniának*, *Krekó Juditnak*, *Palócz Évának* és *Vincze Jánosnak* az írás korábbi változataihoz fűzött értékes észrevételeikért. A cikk névtelen lektorának is megköszönöm a hasznos megjegyzéseket.

<sup>1</sup> Az általam áttekintett irodalomban egyedül az UNCTAD [2005] átfogó elemzése foglalkozott a cserearány-változásokkal mindhárom szempontból.

Munkám fő célja a külkereskedelmi árnyereség, valamint a bruttó hazai reáljövedelem lehetséges értelmezéseinek és mérési módszereinek áttekintése, e mutatók számszerűsítése az EU tagországaira nézve, továbbá az árnyereség egyes makrogazdasági hatásainak statisztikai elemzése. Mivel a cserearány-változás reáljövedelmi hatását a hazai szakirodalom meglehetősen mostohán kezelte és magyar nyelven eddig nem jelent meg a témát feldolgozó átfogó írás, viszonylag részletesen foglalkozom a témakörhöz kapcsolódó fogalmi és módszertani kérdésekkel.

Nem térek azonban ki az elemzés tárgyához közvetve kapcsolódó számos fontos kérdésre. Így nem foglalkozom azzal, hogy a vizsgált EU-tagországok cserearányainak alakulásában hosszabb távon miért mutatkoznak jelentős eltérések (nem lesz szó a kivitel és a behozatal szerkezetéhez, illetve egyéb tényezőkhöz köthető különbségekről), és arra sem térek ki, hogy milyen mechanizmusok közvetítésével befolyásolhatja a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség a belföldi felhasználás (egy-egy fő tételeinek) alakulását. A cserearány-változásnak a folyó áron mért nettó exportra gyakorolt hatását érintem ugyan, de nem foglalkozom azzal, hogyan „oszlík meg” az árnyereség hatása a nettó export és a belföldi felhasználás alakulása között. Ezek a kérdések a téma további elemzéséhez nyújtanak támpontokat.

Munkám a cserearányok, illetve a külkereskedelmi árnyereség *változásával* és e változásokkal összefüggő makrogazdasági jelenségekkel foglalkozik. Bár e mutatók nemzetközileg összehasonlítható szintjének mérése is fontos módszertani és gyakorlati kérdéseket vet fel, ezekről ebben az írásban csak utalásszerűen lesz szó.<sup>2</sup>

\*

A cserearány-változások külkereskedelmi nézőpontú elemzése hosszú hagyományokra tekinthet vissza (lásd *Deardorff*, 2016 friss, *Rostow*, 1950 korábbi és *Marton*, 1982 magyar nyelvű irodalmi áttekintését). A reáljövedelemre gyakorolt hatás mérését *Dorrance* [1948] vetette fel, a „jövedelmi cserearány” (income terms of trade) mutatójának – az exportértékindex és az importárindex hányadosaként adódó indikátor – alkalmazására tett javaslatával. Arról, hogy a cserearány-változás reáljövedelmi hatását hogyan (milyen koncepció alapján, illetve formulával) lehet a legjobban mérni, illetve hogyan kellene e hatást a nemzeti számlák rendszerébe integrálni, az 1960-as évek elején bontakozott ki élénk szakmai eszmecsere,<sup>3</sup> amely az

<sup>2</sup> A cikk alapját képező műhelytanulmány *Oblath* [2019] – a Penn World Table 9.1. verziójában (PWT, 2019) közölt adatokra támaszkodva – részletesen foglalkozik az EU-tagországok külkereskedelmi ár-, cserearány- és árnyereségszintjével.

<sup>3</sup> Lásd különösen: *Geary* [1961] és *Nicholson* [1960] írását (az általuk javasolt módszerekre *A külkereskedelmi árnyereség reáljövedelmi hatásának értelmezései és az RGDI változásának mérése* című részben visszatérek), valamint *Gutmann* [1981] áttekintését a korabeli módszertani vitákról.

1980-as évek közepétől újabb lendületet vett,<sup>4</sup> ám a témakör iránti érdeklődés a statisztikai szakma viszonylag szűk körén belül maradt. Bár a nemzeti számlák 1993. évi módszertana, az SNA-1993 (European Commission et al., 1993), tartalmazott ajánlásokat az RGDI mérésének lehetséges módszereire nézve, kevés nemzeti statisztikai hivatal, illetve gazdaságelemző érdeklődését keltette fel a cserearány-változással kiigazított GDP alakulásának rendszeres mérése, illetve elemzése.<sup>5</sup> Ebben nemcsak az játszhatott szerepet, hogy a cserearányhatás mérése korántsem triviális, hanem az is, hogy e hatás közgazdasági interpretációja sem magától értetődő.

Arról, hogy a cserearányok változása miért is érdekes a makrogazdaság folyamatok szempontjából, eltérő vélemények fogalmazódtak meg a szakirodalomban. Az egyik markáns nézetet *Kindleberger*, a jeles világgazdász és gazdaságtörténész, a cserearányokról szóló fontos munkák szerzője képviselte: „a cserearányokkal való foglalatosság a gazdasági hipochondria jele: olyan, mint a gyakori lázmérés” (*Kindleberger*, 1958 és 1978). Elemzéseiből azt a következtetést szűrte le, hogy az egészséges, alkalmazkodásra képes gazdaságok számára a cserearány-változások árjelzéseket adnak az adaptációhoz, azoknál viszont, amelyek nehezen alkalmazkodnak, a cserearányromlás növekvő külső és belső deficittel és/vagy csökkenő belső felhasználással jár együtt. Ezért a kormányoknak és a nemzetközi szervezeteknek azt ajánlotta, hogy a cserearány-alakulással kevesebbet, az adaptációt akadályozó tényezőkkel viszont többet foglalkozzanak.

Ellenben *Kohli* [2004] és *Reinsdorf* [2009] a cserearány-változást nemcsak releváns, hanem a termelékenység változásával analóg módon értelmezhető jelenségként írták le. Felfogásuk szerint a cserearány-javulás – a termelékenységi színvonal emelkedéséhez hasonlóan – azzal jár, hogy változatlan hazai inputok nagyobb belföldi reáljövedelmet generálnak, és ezzel nagyobb belföldi felhasználást tesznek lehetővé (a cserearányromlás hatásait ellentétesen értelmezték). Ez az analógia helytálló lehet azokra az országokra nézve, amelyek esetében a cserearányindex tartós irányzatot

<sup>4</sup> Lásd például *Diewert–Morison* [1986], *Kehoe–Ruhl* [2007], *Kohli* [2004, 2006] és *Reinsdorf* [2009] írásait.

<sup>5</sup> A kivételek közé tartozik Anglia, Ausztrália, Kanada és az USA, amely országok statisztikai ügynökségei – eltérő elnevezésekkel és változó módszerek alapján – régóta tesznek közzé adatokat az RGDI alakulásáról. Tudomásom szerint a KSH-nak egyetlen kiadványa (KSH, 2007) foglalkozott a cserearány-változás reáljövedelmi hatásának számszerűsítésével. *Mellár* [2007] a cserearányromlás elszámolásának jelentőségére hívta fel a figyelmet, Magyarország 2013 és 2016 között tapasztalt jelentős cserearány-javulása pedig két hazai gazdaságelemző műhelyt is arra inspirált, hogy a GDP mellett az RGDI alakulását is vizsgálja (BCE, 2017, 7–17. o., valamint KOPINT-TÁRKI, 2017, 86–92. o. és 2018, 95–98. o.).

mutat. Később látjuk majd, hogy az Európai Unió (EU) tíz kelet-közép-európai tagországa közül négyet a cserearányok tartós és jelentős javulása jellemzett.

Az országok többségét tekintve azonban a cserearány-mutatónak nincs határozott trendje, hanem a külkereskedelmi szerkezettől és a nemzetközi árárányváltozásoktól függően ingadozik. Ezért is tartom a termelékenységi hasonlatnál szerencsésebbnek a cserearány-változások makroszintű jövedelmi hatásának a fizetési mérlegben elszámolt nettó jövedelmi és tőke-transzferek reálértékével analóg értelmezését. (Ezt részletesebben a *Jelentés és jelentőség; RGDI versus GNI* című részben fejtem majd ki.)

Témám relevanciáját, illetve időszerűségét egy évtizedekkel korábbi, továbbá egy friss, Magyarországot közvetlenül érintő összehasonlítással érzékeltetem. *Kohli* [2004] a külkereskedelmi cserearány-változások reáljövedelmi hatásának értelmezésével és mérésével foglalkozó fontos írásában Svájc példájával illusztrálta a cserearány-alakulás jelentőségét. Miközben Svájcban az egy főre jutó reál GDP nemzetközi összehasonlításban szerény ütemben nőtt, az egy főre jutó reál fogyasztás az összehasonlított országokénál lényegesen gyorsabban emelkedett. Ezt a szerző azzal magyarázta, hogy Svájc külkereskedelmi cserearányai hosszú időn keresztül folyamatosan javultak: volumenegységnyi exportért növekvő importvolumenhez jutott hozzá, miáltal a hazai termelésnél jobban nőtt a hazai reáljövedelem. Ez tette lehetővé, hogy a belföldi felhasználás, így a fogyasztás reálértéke a termelésénél tartósan gyorsabban emelkedjen.<sup>6</sup>

A hozzánk közelebb álló, frissebb példát az az önmagában nehezen értelmezhető összehasonlítás kínálja, hogy Románia vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó háztartási fogyasztási szintje 2016 óta meghaladja Magyarország színvonalát, miközben az egy főre jutó GDP-t tekintve továbbra is elmarad országunk szintjétől. Az erről tájékoztató Eurostat-adatokat csodálkozással, esetenként kételkedéssel fogadta a hazai szakmai közvélemény.<sup>7</sup> Holott e relatív mutatók nem is olyan meglepőek, ha figyelembe vesszük, hogy az elmúlt két évtizedben Románia cserearányai csaknem folyamatosan és számottevően javultak, miközben Magyarország cserearányai – az időszak egészét tekintve – alig változtak. Amint bemutatom, a cserearány-változás reáljövedelmi hatásával kiigazított GDP (RGDI) Romániában a GDP-nél lényegesen gyorsabban, ellenben Magyarországon azzal nagyjából azonos ütemben emelkedett. A „fogyasztásiszint-paradoxon” magyarázatához természetesen az is hozzátartozik,

<sup>6</sup> Bár Svájc cserearányainak trendszerű javulása a 2000-es évek elején elakadt, tény, hogy az 1960 és 2003 közötti időszakban exportárai importáraihoz viszonyítva európai összehasonlításban kiemelkedő mértékben, 37 százalékkal emelkedtek. (Forrás: AMECO, 2018 alapján saját számítás.)

<sup>7</sup> Lásd például a *Portfolio.hu* [2018] és *Szegő* [2018] cikkét a témáról.

hogy amíg Magyarországot jelentős exporttöbblet, Romániát enyhe importtöbblet jellemezte az elmúlt években.

\*

A továbbiakban először a cserearány-változás reáljövedelmi hatásának és a bruttó hazai reáljövedelemnek a jelentését, valamint e fogalmak alternatív megközelítéseit és gyakorlati értelmezéseit tekintem át. Ezt követően ismertetem a külkereskedelmi árnyereség, illetve -veszteség alternatív értelmezéseken, illetve módszereken alapuló becslésének számszerű eredményeit és hatását az RGDI alakulására az EU tagországaiban. A dinamikát jelző mutatók alapján vizsgálom a cserearányhatás befolyását a belföldi felhasználás főbb tételeinek alakulására, majd összehasonlítom egymással az egy főre jutó GDP, illetve RGDI alapján mért reálgazdasági konvergencia alakulását a vizsgált országokban 1995 és 2017 között. Végül a Magyarországra vonatkozó tanulságra hívom fel a figyelmet, összegzem az eredményeket, és jelzem a további vizsgálat lehetséges irányait.

## **A cserearány-változás hatása a hazai reáljövedelemre: elméleti, fogalmi és módszertani kérdések**

*Jelentés és jelentőség: RGDI versus GNI*

A cserearányindex (terms of trade, ToT) az export- és az import-árindex hányadosa ( $ToT = 100 \cdot P_x / P_m$ ). Ha az index 100-nál nagyobb, a cserearányok javulásáról, fordított esetben romlásukról beszélünk.<sup>8</sup> A mutató meghatározható külön-külön az áru-, illetve szolgáltatásforgalomra, illetve az áruforgalomban egyes árucsoportokra is, de a makrogazdasági jövedelmi hatást tekintve a teljes nemzetgazdasági külkereskedelem (az áru- és szolgáltatásforgalom) cserearány-változásának van jelentősége.

Az 1. ábra Magyarország cserearányainak alakulását mutatja 1995 és 2017 között a másik három visegrádi országgal és Romániával összehasonlítva. Az időszak

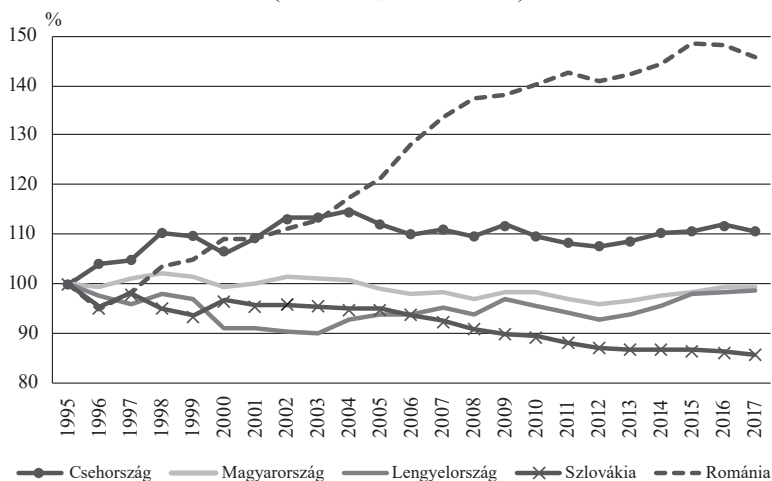
<sup>8</sup> Deardorff [2016] színes áttekintésben mutatja be, hogy a cserearány-mutató számlálója és nevezője időről időre, illetve szerzőktől és megközelítésektől függően változott, és csak a mai konvenció szerint jelenti az exportárindexnek az importéhoz viszonyított arányát. Ehhez azt is hozzá kell tenni: a cserearányindex emelkedése, illetve csökkenése csak minden egyéb tényező változatlanságát feltételezve tekinthető makroszintű javulásnak (romlásnak). Ha például a termelékenység emelkedése teszi lehetővé az exportárak csökkenését, és ezáltal a kivitel pótlólagos növelését, akkor a termelés bővüléséből származó többletjövedelem meghaladhatja a cserearányromlásból eredő jövedelemvesztést. Az ilyen természetű hatások azonban bizonytalanul számszerűsíthetők, a továbbiakban el is tekintek tőlük.



végén országunk cserearányai – Lengyelorszáéhoz hasonlóan – nagyjából ugyanazon a szinten állnak, mint 1995-ben.<sup>9</sup> Voltak periódusok, amikor romlottak (például 2004 és 2008, majd 2010 és 2012 között), 2013 után egyértelműen javultak, de a hazai cserearány-alakulás az elmúlt 22 évet tekintve nem mutat trendet. Ezzel ellentétben Románia cserearányai hosszabb távon jelentősen javultak, Szlovákiáé viszont 2000 óta folyamatosan romlottak.

1. ábra

**Az áru- és szolgáltatás-külkereskedelem cserearányainak alakulása  
1995 és 2017 között a visegrádi országokban és Romániában**  
(Százalék, 1995 = 100)



Forrás: Itt és a további ábráknál az Eurostat adatbázisa alapján saját számítás.

A 2. ábra Magyarország példáján érzékelteti, hogy az írásomban tárgyalt nemzetgazdasági cserearány-változás mögött erősen divergáló folyamatok húzódnak meg, és azt is jelzi, hogy cserearány-változások összetételét illetően is bőven van mit vizsgálni. Egy későbbi elemzés célja lehet annak tisztázása, hogy milyen folyamatok állhatnak a szolgáltatásforgalmi cserearányok 2008-ig tartó számottevő javulása, majd ennek elakadása, valamint az áruforgalmi cserearányok 2012-ig tartó romlása mögött. Akárcsak Magyarországon, az összehasonlított országokban is összetett és

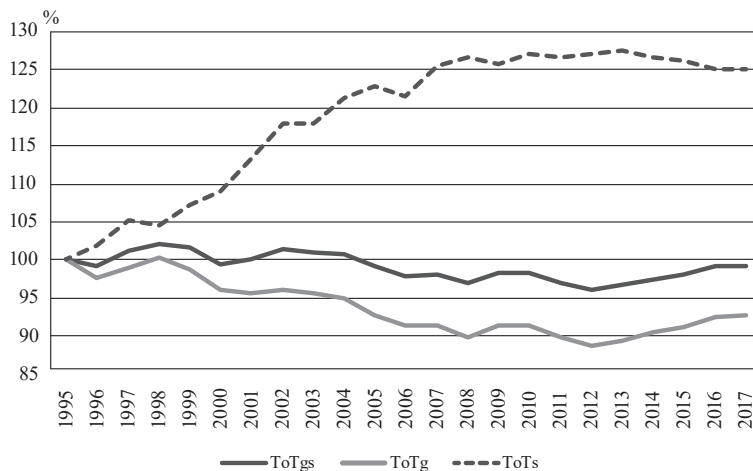
<sup>9</sup> 2018-ban 1 százalékkal romlottak Magyarország cserearányai, így az 1995–2018-as időszakot tekintve enyhe romlás mutatkozik.

gyakran divergáló folyamatok állnak a nemzetgazdasági szintű cserearány-alakulás háttérében (Oblath, 2019, 59. o.).

2. ábra

### Magyarország áru- és szolgáltatásforgalmi, valamint nemzetgazdasági cserearányainak alakulása 1995 és 2017 között

(Százalék)



*Jelmagyarázat:* ToTgs, ToTg és ToTs rendre: áru- és szolgáltatásforgalmi, áruforgalmi és szolgáltatásforgalmi cserearányok.

Közvetlen témánk szempontjából azonban az a lényeg, hogy a cserearányok javulása esetén volumenegységnyi exportért a korábbi időszakénál nagyobb, ellenkező esetben kisebb volumenű import vásárolható meg. Ez azt jelenti, hogy a nemzetgazdasági cserearányok változása módosítja volumenegységnyi kivitelnek (s ezzel a hazai termelésből származó jövedelemnek) a vásárlóerejét, ami egyrészt *befolyásolja* a külkereskedelem folyó áron mért egyenlegét, másrészt *bizonyosan eltéríti* a hazai reáljövedelem változását a hazai termelés (a GDP) reálváltozásától.

Az eltérés a változatlan áron mért (reál) GDP számításának módszeréből ered, amely a kivitel és a behozatal árváltozását egyaránt kiszűri az export és az import nominális változásából. Ezért a GDP reálváltozását csak a nettó exportvolumen változása (a változatlan áron mért kivitel, illetve behozatal különbsége) befolyásolja, és nem hat rá a kiviteli és a behozatali árváltozás egymáshoz viszonyított aránya. Így a

GDP volumenének (egyben a hazai termelésből származó reáljövedelem) változását jelző mutatószám érzéketlen arra, hogy a nemzetgazdaság változatlan mennyiségű hazai termelést (exportot) a korábinál nagyobb vagy kisebb volumenű külföldi termelésre (importra) cserélte-e el. Pedig ez egyértelműen reáljelenség: ha nagyobbra, akkor az ország által megtermelt jövedelem vásárlóereje (reálértéke) emelkedik, ellenkező esetben csökken. Vagyis – a megtermelt jövedelem adott szintjéhez, illetve változásához viszonyítva – a cserearányok javulása esetén nő, fordított esetben csökken az ország által felhasználható bruttó hazai reáljövedelem (az RGDI).

A cserearányok változása révén egyfajta *implicit reáljövedelem-transzfer* valósul meg a hazai gazdaság javára, illetve terhére. E jövedelemtranszferért azért nevezem implicitnek, mert nem jelenik meg a fizetési mérlegben (illetve a nemzeti számlák „Külföld szektor” számlájában), és azért „reál”, mert csak bázisévi áron mérve, a bázisévi GDP-hez viszonyítva értelmezhető. Kétségtelen azonban: van némi rokonság egyfelől a cserearányhatással korrigált reál GDP (az RGDI), másfelől az explicit nemzetközi jövedelemegyenleggel kiigazított GDP (a GNI, illetve GNDI)<sup>10</sup> reálváltozása között. Az előbbi az árányok változása révén megvalósuló reáljövedelmi transzferrel, az utóbbi a szokásosan értelmezett jövedelemmozgások egyenlegével korrigált mutató. Fontos különbség azonban, hogy amíg a GNI (GNDI) nominális szintje is értelmezhető, amelyet a rezidensek külföldi jövedelmének és a nem rezidensek belföldi jövedelmének egyenlege befolyásol, az RGDI-nek (definíció szerint) nem létezik nominális szintje,<sup>11</sup> továbbá a belföldi (hazai) jövedelmet (nem pedig a rezidensekét) érinti.

Hangsúlyozva, hogy a GNI és a GNDI – a GDP mellett leggyakrabban hivatkozott makrogazdasági mutatók – kifejezetten megtévesztő indikátorok azokra az EU-tagországokra nézve, amelyek az EU-alapokból számottevő tőketranszferekben részesülnek, az alábbiakban egybevetem a GNI, illetve az RGDI változása által adott jelzéseket.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> GNI (gross national income): bruttó nemzeti jövedelem; GNDI (gross national disposable income): rendelkezésre álló bruttó nemzeti jövedelem. A GNI, illetve a GNDI az elsődleges, illetve az elsődleges plusz másodlagos nettó külföldi jövedelmek egyenlegével kiigazított nominális GDP. Az elsődleges jövedelmek a munka- és tőkejövedelmeket, a másodlagos jövedelmek az egyoldalú folyó átutalásokat jelentik.

<sup>11</sup> Bár az RGDI-nak nem létezik nominális szintje, vásárlóerő-paritáson (nemzetközi áron) mért szintje más országokhoz viszonyítva értelmezhető (Feenstra et al., 2015, valamint Oblath, 2019).

<sup>12</sup> A GNI (GNDI) ugyanazért rendkívül problematikus mutató, amiért a folyó fizetési mérleg egyenlege is az jelentős (elsősorban EU-alapokból érkező) nettó tőketranszfernek esetén. Mára elfogadottá vált, hogy e transzferekkel korrigált folyómérleg-egyenleg (a nettó finanszírozási képesség, más néven: a nettó hitelnyújtás) a külső egyensúlyi pozíció releváns mutatója, de máig nem terjedt el az

Abból, hogy a GNI (GNDI) gyorsabban, illetve lassabban nő, mint a GDP, semmi nem következik a belföldi felhasználásnak a GDP-nél gyorsabb, illetve lassúbb növekedési lehetőségére nézve. Ha például a GNI azért nő gyorsabban, mert a külföldön dolgozó rezidensek munkajövedelme megemelkedett, akkor a belföldi felhasználás bővülésének lehetőségei csak abban az esetben változnak, ha a külföldön dolgozók ténylegesen hazautalják a többletjövedelmet – erről azonban a GNI változása semmiféle információt sem tartalmaz. Egy másik példa: ha a GNI azért nő lassabban, mert megemelkedett a belföldön működő külföldi tulajdonú vállalatok profitja, akkor a belföldi felhasználás bővülésének lehetőségei csak abban az esetben szűkülnek, ha a többletprofitot nem forgatják vissza – a GNI változása azonban erről sem tartalmaz információt.<sup>13</sup> Ezzel szemben az RGDI-nek a reál GDP feletti (alatti) növekedéséből eredő nyereség (veszteség) közvetlenül tágíthatja (szűkítheti) a belföldi felhasználás növekedési lehetőségét.

Összefoglalva, a cserearányok változásával nettó nemzetközi jövedelemtranszfer történik, amely befolyásolhatja a belső felhasználás GDP-hez viszonyított reál-változását. A másik lehetséges hatás, amelyet a későbbiekben csak röviden érintek: a cserearány-változás a folyó áron mért nettó export (s ezáltal az ország nettó külső adósságállománya) alakulását is befolyásolhatja. „Jóléti” szempontból a kétféle hatás azonos irányba mutat: az első a belföldi felhasználás bővülési lehetőségeit befolyásolja, a másik az ország nettó vagyonát növeli/csökkenti.

E kétféle hatás megkülönböztetésének a továbbiak szempontjából az a jelentősége, hogy az árnyereség és az RGDI alternatív értelmezései (egyben számszerűsítésük módszerei) elsősorban abban különböznek egymástól, hogy a nettó exportra, vagy a belföldi felhasználásra kifejtett potenciális hatást tekintik-e értelmezési támpontnak.

#### *A külkereskedelmi árnyereség reáljövedelmi hatásának értelmezései és az RGDI változásának mérése*

Az eddigiekben a cserearány-változásnak és a külkereskedelmi árnyereségnek a nemzetgazdasági reáljövedelem alakulására gyakorolt hatását azonosnak tekintet-

---

ennek megfelelő makrogazdasági aggregátum, a tőketranszferekkel korrigált GNDI fogalma, illetve elemzési célú alkalmazása.

<sup>13</sup> Nem egyszerűen az a probléma, hogy a GNI nem tartalmaz a visszaforgatott, illetve kivitt profitra vonatkozó információt, hanem az, hogy a fizetésimérleg-adatok alapján nem rekonstruálható, hogy mekkora volt a külföldi vállalatok adózott profitja, és ebből voltaképpen mennyit vittek ki/forgattak vissza. Erről részletesebben lásd: *Oblath* [2016 és 2017] és *Mészáros* [2019].

tem, és a kétféle kifejezést azonos értelemben is használtam. E tekintetben az angol nyelvű irodalomban megszokott gyakorlatot követtem, amely eltérő tartalmú dolgokat nevez „trading gain/loss-nak” és jelöl egyésgesen  $T$ -vel. Amint a következőkben bemutatom, a  $T$ -vel jelölt árnyereség (illetve a reáljövedelmi hatás) a szűken vett cserearány-nyereségnél tágabban is értelmezhető fogalom.

Mindenekelőtt azonban azt célszerű tisztázni, hogy voltaképpen mit fejez ki és milyen jellegű mutató egy adott év külkereskedelmi árnyeresége ( $T_t$ ). A mutató arról hivatott tájékoztatni, hogy az ország mekkora reálnyereségre (vagyis reáljövedelmi többletre) tett szert az árányok változása révén a bázis- és a tárgyév között. Mivel  $T_t$  egy reálnagyságot jelző mutató, nominálisan (folyó áron) nem értelmezhető; csak a bázisév árain fejezhető ki, ahogyan a GDP tárgyévi „volumene” is csak bázisévi árakon mérhető. E két, analóg módon mért tétel viszont összeadható, összegük pedig a tárgyévi RGDI bázisévi árakon mért értékét adja ki:

$$RGDI_t = GDP/P'_{gdp} + T_t \quad (1/a)$$

ahol:

$P'_{gdp}$  ( $= P_{gdp_t}/P_{gdp_{t-1}}$ ) a GDP relatív árszintváltozását (deflátorát) jelöli. [A  $P$  feletti ( $'$ ) jel a továbbiakban is mindig a 100-zal leosztott árindexeket (deflátorokat) jelöl ( $P_{t-1} = 1$ ).]

Az RGDI tárgyévi értékének említett meghatározása érthetővé teszi azt az előző szakaszban tett megállapítást, hogy ennek a mutatónak nem létezik nominális (folyó áron mért) színvonala. Az előző évi árakon mért RGDI kizárólag a bruttó hazai reáljövedelemnek az előző évi GDP-hez viszonyított *változása* mérésére alkalmas. Ez utóbbi közvetlenül egybevethető a GDP volumenváltozásával, s ennek alapján megállapítható, hogy a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség a termeléshez képest milyen előjellel és mennyivel befolyásolta a felhasználható hazai reáljövedelem változását. Formálisan:

$$\frac{RGDI_t}{GDP_{t-1}} = \frac{\frac{GDP_t}{P'_{GDP}}}{GDP_{t-1}} + \frac{T_t}{GDP_{t-1}} \quad (1/b)$$

ahol:

$RGDI$  a bruttó hazai reáljövedelmet,  $GDP$  a folyó áron mért GDP-t,  $P'_{GDP}$  ( $= P_{GDP(t)}/P_{GDP(t-1)}$ ) a GDP-deflátor,  $T$  az árnyereséget, a  $t$ , illetve  $t-1$  indexek pedig a tárgyévet, illetve a megelőző évet jelölik.<sup>14</sup> RGDI növekedését két összetevő befolyásolja tehát: a GDP reálnövekedése és  $T$ -nek az előző évi GDP-hez viszonyított

<sup>14</sup>  $T$  értékének meghatározásához a később közölt számításokban az (1/b) formulát használtam; az éves adatok összeláncolásából adódnak az azonos bázisú idősorok.

aránya; az utóbbi a külkereskedelmi árnyereségnek a makrogazdasági reáljövedelem-változásra gyakorolt hatása.

Felmerülhet a kérdés, hogy az előbbi formula nevezőjében miért a bázisévi GDP, nem pedig a bázisévi RGDI szerepel. A magyarázat kettős: az RGDI-nak a bázisévben *sem* létezik nominális szintje (az csak a bázisévet megelőző év árain mérve értelmezhető), ez pedig a tárgyévi és a bázisévi RGDI szintjének összehasonlítását eleve megakadályozza. A tartalmi magyarázat az, hogy az RGDI azt fejezi ki, hogy *az adott évben* megtermelt reáljövedelemhez a külkereskedelmi (reál-) árnyereség mennyit tett hozzá, vagy vett el belőle – ez pedig az előző évben megtermelt jövedelemmel (a GDP-vel) hasonlítható össze.

A külkereskedelmi árnyereség – és vele szoros összefüggésben az RGDI – értelmezésének és számszerűsítésének alapvetően kétféle megközelítésével találkozhatunk a szakirodalomban és a statisztikai gyakorlatban. Az egyik a cserearány-eredménynek és a külkereskedelmi áreredménynek azonos jelentést tulajdonít. A másik a cserearány-eredmény mellett a külkereskedelmi áraknak a belföldi árakhoz viszonyított átlagos változását is figyelembe veszi a külkereskedelmi áreredmény számszerűsítésében.

Az első megközelítés a folyó áron mért nettó export deflált értéke és a változatlan áron mért nettó export különbségeként definiálja, illetve méri  $T$ -t. A másik magának az RDGI-nek a változását kívánja közvetlenül mérni (mégpedig egy, a nominális GDP-változásnak a belföldi felhasználás árindexével deflált mutatóként), és így implicit módon értelmezi az árnyereség jövedelmi hatását.

Az első megközelítés mellett teszi le a voksát a nemzeti számlák jelenleg érvényes módszertana (az SNA 2008 és az ESA 2010), amely szerint a külkereskedelmi ár- (cserearány-) nyereség az alábbi képlettel számszerűsíthető, és integrálható a nemzeti számlarendszerbe:<sup>15</sup>

$$T(nx, P') = \frac{X_t - M_t}{P'} - \left[ \frac{X_t}{P'_x} - \frac{M}{P'_m} \right] \quad (2)$$

ahol:

$T$ ,  $nx$ ,  $X_t$ ,  $M_t$ ,  $P'_x$  és  $P'_m$ , rendre az ár- (cserearány-) nyereséget, a nettó exportot, az export, az import folyó áron mért értékét, az export és az import árindexét jelöli;  $(nx, P')$  azt jelzi, hogy  $T$  a nettó export deflálásával kerül meghatározásra,  $P'$  pedig arra utal, hogy a folyó áron mért külkereskedelmi egyenleg többféle árindexszel is deflálható. Erre nézve az SNA négy lehetőséget is felsorol (az importárindex, az ex-

<sup>15</sup> Lásd: SNA [2009, 316–317. o.] és Eurostat [2013, 302–303. o.]

portárindex, a kettő átlaga, valamint a belföldi felhasználás deflátor), és a nemzeti statisztikai hivatalok – az adott ország körülményeinek mérlegelésén alapuló – belátására bízva a választást. Bizonytalanság esetén az export és az import árindexének átlagát javasolja az SNA, és erre az esetre – óvatosan – ugyanezt tanácsolja az ESA is, anélkül azonban, hogy az előbbi négy lehetőséget felsorolná. Bármelyik ajánlott deflátort helyettesítjük  $P'$  helyére,  $P'x > P'm$  esetén  $T > 0$  (és megfordítva), vagyis a cserearányok javulása növeli, romlásuk csökkenti a reáljövedelemnek a termeléshez viszonyított változását.

Számításaimat  $P'$  kétféle értelmezésére alapoztam: az egyik az export- és importárindex átlaga (ez az úgynevezett *Geary*-módszer), a másik az importárindex (amelyre *Nicholson*-módszerként szoktak hivatkozni), a továbbiakban elsősorban az utóbbira támaszkodom.<sup>16</sup> A mintánkban szereplő országok esetében a kétféle módszer közötti választásnak nincs érdemi hatása  $T(nx)$  alakulására (*Oblath*, 2019, 60. o.), van azonban néhány, az importárindex alkalmazása mellett szóló megfontolás.

A legfontosabbnak azt tartom, ami bonyolultnak látszó dolgok esetén különösen fontos: a *Nicholson*-módszer sokkal egyszerűbb, emellett átláthatóbb és könnyebben interpretálható eredményt ad, mint a külkereskedelmi árindexek átlagán alapuló számítás. Az import árindexe (deflátor) a nemzeti számlák egy tényleges aggregátumának, a behozatalnak a deflálására szolgál, miközben nincs olyan makrogazdasági aggregátum, amelynek „saját” deflátor lenne az átlagos külkereskedelmi árindex. Ezért sem könnyű közgazdasági jelentést tulajdonítani az utóbbi mutatóval deflált külkereskedelmi egyenlegnek [a (2) formula első tagjának  $P' = P'_{xm}$  esetén]. Ezzel szemben a  $P' = P'_m$  esetben a (2) képlet nemcsak leegyszerűsödik, hanem  $T(nx)$  két, közvetlenül is értelmezhető összetevőre bomlik:

$$T(nx, P'_m) = \frac{X_t - M_t}{P'_m} - \left[ \frac{X_t}{P'_x} - \frac{M}{P'_m} \right] = \left[ \frac{X_t}{P'_m} - \frac{X_t}{P'_x} \right] \quad (2/a)$$

vagyis a cserearány-nyereség az export (importra vonatkozó) vásárlóereje, valamint az export volumene közötti különbségként értelmezhető. Ha a kivitelnek az importárindexszel deflált értéke (vásárlóereje) meghaladja a kivitelnek az exportárindexszel deflált értékét (vagyis volumenét), akkor az ország az árarányok

<sup>16</sup> Sokáig ezt a módszert használta a US Bureau of Economic Analysis az úgynevezett „command basis GDP” meghatározására (*Macdonald*, 2010), jelenleg a következő lépésben ismertetendő módszert alkalmazza. (A command basis GDP és az RGDI egymással tartalmilag pontosan megegyezik. A „command basis” pedig arra utal, hogy az árnyereség hatását figyelembe véve mekkora GDP felett rendelkeznek a hazai gazdaság szereplői.) Erre a módszerre támaszkodott az UNCTAD [2005] tanulmánya is, amely a cserearány-változásoknak a fejlődő országok reáljövedelmére gyakorolt hatását is vizsgálta.

változása révén árnyereségre tett szert (hiszen volumenegységnyi exportért nagyobb volumenű importhoz juthat hozzá), ellenkező esetben árvesztéséget szenvedett el.

Az RGDI alternatív értelmezése szerint a bruttó hazai reáljövedelem változása – a  $T$  becslése nélkül – a *GDP nominális változásának a belföldi felhasználás árindexével történő deflálásával számszerűsíthető*.<sup>17</sup> E mögött az az intuíció, hogy a megtermelt jövedelem (a GDP) feletti *hazai vásárlóerő* – a felhasználható hazai reáljövedelem – változását a hazai végső felhasználás deflátorával korrigált nominális GDP változása jelzi, amely magában foglalja a külkereskedelmi árnyereség hatását. E szerint az RGDI növekedése a bázisidőszaki GDP-hez viszonyítva:

$$\frac{RGDI_t}{GDP_{t-1}} = \frac{\frac{GDP_t}{P'_{dd}}}{GDP_{t-1}} \quad (3)$$

ahol:

$P'_{dd}$  a belföldi felhasználás deflátorát jelöli.

A tárgyévi RGDI-nak [a (3) formula jobb oldala számlálójának] a bázisévi áron mért tárgyévi GDP-hez viszonyított aránya jelzi a tárgyévi árnyereség relatív nagyságát:

$$\frac{RGDI_t}{GDP_t / P'_{gdp}} = \frac{GDP_t}{P'_{dd}} \cdot \frac{GDP_t}{P'_{gdp}} = \frac{P'_{gdp}}{P'_{dd}} \quad (4)$$

E megközelítés szerint tehát a tárgyévi reáljövedelmi (ár-) nyereség/vesztés relatív nagysága a GDP-deflátor és a belföldi felhasználás deflátor közötti aránnyal egyezik meg. Ha  $P'_{gdp} > P'_{dd}$ , az ország árnyereségre tett szert, ellenkező esetben árvesztéséget szenvedett el, hiszen  $P'_{gdp} > P'_{dd}$  esetében a tárgyévi nominális GDP feletti hazai vásárlóerő jobban, ellenkező esetben kevésbé emelkedett, mint maga a GDP volumene.

Egyes elemzésekhez (például az RGDI változásának felbontásához) a tárgyévi árnyereségnek a bázisévi GDP-hez viszonyított aránya is érdekes lehet; ez az (1/b) és a (3) formula alapján határozható meg:

$$\frac{T}{GDP_{t-1}} = \frac{\left( \frac{GDP_t}{P'_{dd}} - \frac{GDP_t}{P'_{gdp}} \right)}{GDP_{t-1}} = \frac{GDP_t}{GDP_{t-1}} \left( \frac{1}{P'_{dd}} - \frac{1}{P'_{gdp}} \right)$$

<sup>17</sup> E megközelítés megalapozásához, illetve empirikus alkalmazásaihoz különösen *Diewert–Morison* [1986], *Kohli* [2004 és 2006], *Macdonald* [2010 és 2011] és *Reinsdorf* [2009] járultak hozzá.



E formula szerint a tárgyévi árnyereségnek a bázisévi GDP-hez mért arányát két tétel szorzata adja ki: az egyik a GDP reálnövekedése, a másik a belföldi felhasználás, illetve a GDP-deflátor inverze közötti különbség.

Rátérve az előzőekben bemutatott kétféle megközelítés összehasonlítására, ezek nemcsak technikailag különböznek egymástól, hanem abban is, hogy mely relatív árváltozásokat tekintenek relevánsnak a hazai reáljövedelem alakulására gyakorolt hatás szempontjából. Az első – a nettó export deflálására támaszkodó – módszer csak az export és az import közötti arányváltozást veszi figyelembe, vagyis ez a módszer a reáljövedelemre gyakorolt hatást *a szorosán vett cserearányhatással azonosítja* – bár, amint azt az SNA által felsorolt négy lehetséges deflátor is jelzi, e hatás számszerűsítésének módjában nincs konszenzus a megközelítés pártolói között.

Ezzel szemben a másik módszer, amely az RGDI változását a nominális GDP változásának a belföldi felhasználás árindexével deflált értékével méri, nem csupán a cserearány-változás hatását tartalmazza, hanem egy reálárfolyam-hatásnak nevezett összetevőt is magában foglal. Ebben az összefüggésben a reálárfolyam jelentése nem áll távol attól a felfogástól, amely a külkereskedelemben kerülő és a „hazai” javak közötti relatív árként fogja fel a reálárfolyamot. Itt ugyanis a kivitel és a behozatal átlagos árszintváltozásának a belföldi felhasználás árszintváltozásához viszonyított arányát hívják reálárfolyam-változásnak, és az utóbbinak a GDP-arányos nettó exporttal súlyozott értékét tekintik a külkereskedelmi áreredményre gyakorolt reálárfolyam-hatásnak.

Mindez világosabbá válik következő keretes írásból, amely a második módszer szerint értelmezett külkereskedelmi árnyereség dekompozícióját ismerteti az úgynevezett *Törnqvist*-indexformula alapján, amely logaritmikusan összefüggésekre épül, s így statisztikailag is rekonstruálható, additív komponenseket tartalmaz.

A keretes írásban bemutatott módszer egyrészt a közgazdasági intuícióval összhangban értelmezi magát a cserearányhatást, másrészt megoldást kínál arra a problémára, amely sokáig és sok statisztikus számára okozott fejtörést: lehet-e a nettó export előjelére való tekintet nélkül mérni a külkereskedelmi árnyereséget?<sup>18</sup>

Ami a cserearányhatás mérését illeti: adott mértékű cserearány-változás önmagában vett hazai reáljövedelmi hatása annál nagyobb/kisebb, minél nyitottabb/zártabb egy gazdaság. Ezt a hatást azonban tompíthatja vagy fokozhatja a külkereskedelmi árak és a belföldi felhasználás árszintje közötti arány változása (a reálárfolyam alakulása), valamint a GDP-arányos külkereskedelmi egyenleg közötti interakció

<sup>18</sup> Lásd: *Gutmann* [1981] és *Silver–Mahdavy* [1989] irodalmi áttekintéseit, amelyek kitérnek a nettó export előjele és a cserearányhatás mérési módszere közötti összefüggésre is.

hatása. Amint a keretes írás végén szereplő táblázatból látható, a reálárfolyam-hatás előjele nem csak a reálárfolyam-változás irányától (le- vagy felértékelődés), hanem attól is függ, hogy a reálárfolyam-változást külkereskedelmi többlet vagy hiány mellett tapasztalja-e a gazdaság. Többlet esetén a reálleértékelődés ( $Pmx > Pdd$ ) pozitív, deficit esetén viszont negatív hatással van a külkereskedelmi árnyereségre (és a hazai reáljövedelem változására). Ha a valuta reálfelértékelődése ( $Pmx < Pdd$ ) deficit mellett következik be, akkor az árnyereségre gyakorolt hatás pozitív, ha viszont ugyanez külkereskedelmi többlet esetén történik, a hatás negatív.

Amint a következő részben látni fogjuk, az EU-tagországok többségében igen csekély a reálárfolyam-hatás gyakorlati jelentősége. (Ezért van az, hogy a legtöbb országban nincs jelentősége annak, hogy a nettó exportot  $Pm$ -mel vagy  $Pxm$ -mel defláljuk az első módszer szerint.) Van azonban néhány tagország, amelyben ez a hatás viszonylag jelentős, már csak ezért is érdemes tisztázni: miből adódnak az eltérő irányú reálárfolyam-változásoknak a nettó export előjelétől függő hatásai az árnyereségre? E hatás előjele intuitív módon is belátható: reálleértékelődés esetén a külkereskedelmi javak relatíve drágábbá válnak, s ezen az ország veszít, ha külkereskedelmi hiánya van, ellenben nyer, ha külkereskedelmi egyenlege többletet mutat. Reálfelértékelődés esetén éppen fordított a helyzet.

De túl az intuíción, nézzük először a reálleértékelődés esetét: ha  $Pmx > Pdd$ , az exportbevételek és importkiadások reálértéke (egységnyi belföldi felhasználásban kifejezve) egyaránt megemelkedik, de az, hogy a kétféle hatás közül melyik az erősebb, az a nettó export előjelén múlik. Külkereskedelmi többlet esetén az előbbi meghaladja az utóbbit, és a reáljövedelemre gyakorolt hatás pozitív, viszont deficit esetén az utóbbi nagyobb az előbbinél, így a hazai reáljövedelmi hatás negatív.<sup>19</sup> Reálfelértékelődés ( $Pmx < Pdd$ ) esetén az exportbevételek és importkiadások reálértéke (a belföldi felhasználáshoz viszonyítva) egyaránt mérséklődik, de ha a külkereskedelmi mérleg aktív, akkor a reálbevétel csökkenése nagyobb, mint a reálkiadásé, így a jövedelmi hatás negatív. Deficitese külkereskedelmi mérleg esetén viszont a reálfelértékelődés reáljövedelmi hatása pozitív (ennek nagy külkereskedelmi hiány

<sup>19</sup> Hangsúlyozni kell, hogy itt technikai (számveteli), nem pedig oksági (közgazdasági természetű) összefüggésekről van szó. Külkereskedelmi deficit esetén azt szokás várni, hogy a valuta reálleértékelődése csökkenti a hiányt (növeli a nettó exportot), s ezzel (egyéb tényezőktől eltekintve) pozitív módon járul hozzá a termeléshez (a termelés által generált reáljövedelemhez). A valutaleértékelés lehetséges gazdaságszűkítő (contractionary) hatásaival foglalkozó irodalomban azonban már régen felmerült, hogy az itt tárgyalt technikai hatások a viselkedési hatások ellen dolgozhatnak (Krugman–Taylor, 1978).

és reálfelértékelődés esetén lehet jelentősége – erre a konstellációra, amint látni fogjuk, a balti országok és Románia kínálnak példát).

### Az RGDI és a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség dekompozíciója a GDP belföldi felhasználásának deflátorá alapján\*

1. Az RGDI változása:

$$\ln\left(\frac{GDP_t}{GDP_{t-1}}\right) - \ln\left(\frac{Pdd_t}{Pdd_{t-1}}\right) = \underbrace{\ln\left(\frac{Qgdp_t}{Qgdp_{t-1}}\right)}_{\text{GDP reálváltozás}} + \underbrace{\ln\left(\frac{Pgdp_t}{Pgdp_{t-1}}\right) - \ln\left(\frac{Pdd_t}{Pdd_{t-1}}\right)}_{\text{Külkereskedelmi árnyereség (T)}}$$

2. A külkereskedelmi árnyereség/-veszteség (T):

$$\ln(T) = \underbrace{0,5(\bar{Vx} + \bar{Vm}) \ln(ToT)}_{\text{Cserearány-hatás}} + \underbrace{(\bar{Vx} - \bar{Vm}) \ln(RER)}_{\text{Reálárfolyam-hatás}}$$

$\bar{Vx}$ , illetve  $\bar{Vm}$  a GDP-arányos export (X), illetve az import (M) átlagos értékét jelöli. T két összetevője tehát: (a) az átlagos külkereskedelmi nyitottsággal  $[0,5*(X + M)/GDP]$  súlyozott cserearányindex (= cserearányhatás) + (b) az átlagos nettó exporttal  $[(X-M)/GDP]$  súlyozott reálárfolyam-index (= reálárfolyam-hatás).

A cserearány-mutató:

$$\ln(ToT) = \underbrace{\ln\left(\frac{Px_t}{Px_{t-1}}\right)}_{\text{Exportár-változás}} - \underbrace{\ln\left(\frac{Pm_t}{Pm_{t-1}}\right)}_{\text{Importár-változás}}$$

A reálárfolyam-mutató:

$$\ln(RER) = 0,5 \left[ \underbrace{\ln\left(\frac{Px_t}{Px_{t-1}}\right) + \ln\left(\frac{Pm_t}{Pm_{t-1}}\right)}_{\text{Átlagos külkereskedelmi árszint-változás}} \right] - \underbrace{\ln\left(\frac{Pdd_t}{Pdd_{t-1}}\right)}_{\text{A belföldi felhasználás deflátorának változása}}$$

A reálárfolyam-változás hatása T-re a nettó export előjelétől függ:

	NX	RER (Pxm/Pdd)	RER-hatás
1	0	...	...
2a	> 0	> 1 (le)	> 0
2b	> 0	< 1 (fel)	< 0
3a	< 0	< 1 (fel)	> 0
3b	< 0	> 1 (le)	< 0

\* A levezetés elsősorban Macdonald [2010], részben Kohli [2006] írására támaszkodik.

Bár okkal merülhet fel, véleményem szerint nem jó az a kérdés, hogy az előzőekben ismertetett alternatív megközelítések közül melyik alkalmasabb a külkereskedelmi árnyereségnek, illetve a bruttó hazai reáljövedelem változásának a mérésére. Előbb ugyanis azt kell eldönteni: voltaképpen mi az, amit mérni kívánunk. Ha csak a kivitel és a behozatal árváltozása közötti arány alakulásának jövedelmi hatását, akkor nyilván az első megközelítést kell választani, és a nettó export lehetséges deflátorai mellett/ellen szóló megfontolásokat célszerű mérlegelni.

Ha viszont arra keresünk választ, hogy a hazai termelés (a *megtermelt* hazai reáljövedelem) feletti hazai vásárlóerő – az *elköltethető* hazai reáljövedelem – hogyan változott a külkereskedelmi és a belföldi árak együttes relatív változásai következtében, akkor a második megközelítést kell választani, tekintetbe véve, hogy az így értelmezett hazai reáljövedelem alakulására a cserearány-változás mellett egyfajta reálárfolyam-hatás is befolyást gyakorol, amelynek ereje a nettó export előjelétől és relatív méretétől függ.

*A reáljövedelmi hatás és az RGDI alternatív mutatóinak alakulása  
az EU közép- és kelet-európai tagországaiban*

A következőkben a cserearány-alakulás és a külkereskedelmi árnyereség empirikus jelentőségét tekintem át az EU tagországaiban. Az első összehasonlításhoz a mintánkban szereplő 24 EU-tagországot két csoportra bontom: a régi tagországok (EU-14) és a kelet-közép-európai új tagországok (CEEU-10) csoportjára.<sup>20</sup> Az összehasonlítás egyszerű számtani átlagokra támaszkodik: a kisebb és a nagyobb országokra vonatkozó megfigyelések egyforma súllyal befolyásolják az országcsoportok átlagát.<sup>21</sup>

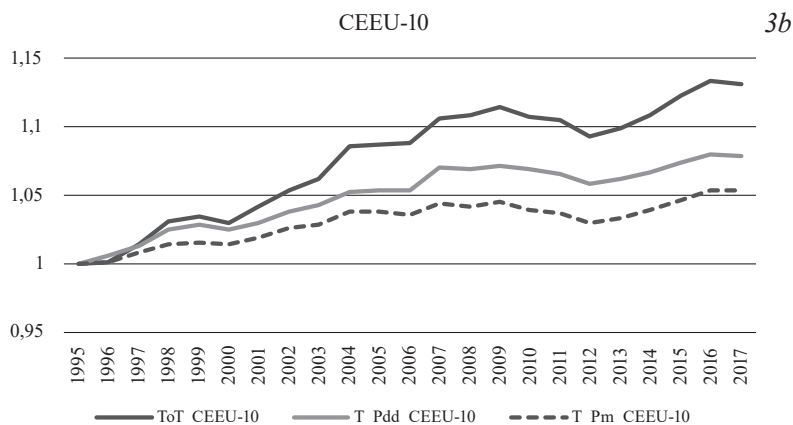
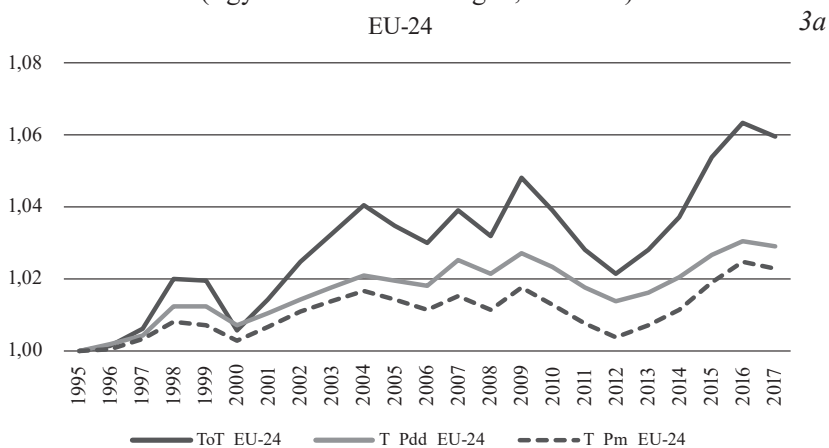
A 3. ábra az EU-24, illetve a két országcsoport átlagára nézve ad képet a cserearány-mutató és az alternatív módon értelmezett reáljövedelmi hatás ( $T$  relatív értéke) alakulásáról 1995 és 2017 között. ( $T\_Pdd$ -vel jelölöm a belföldi felhasználás deflátorának alkalmazása alapján adódó külkereskedelmi árhatást, és  $T\_Pm$ -el a nettó exportnak az importárindexszel való deflálásából eredő cserearányhatást.)

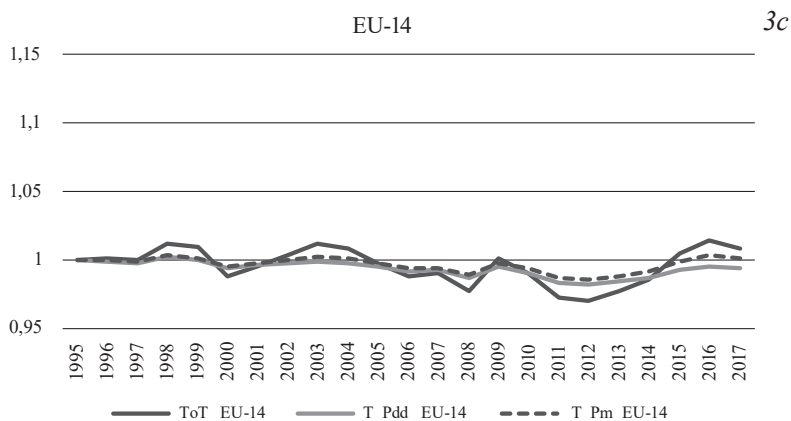
<sup>20</sup> Az EU-14 csoportban nem szerepel Luxemburg és Írország (az előbbi ország adatai mindvégig extrémek, Írország GDP-adatai 2015 óta váltak nemzetközileg összehasonlíthatatlanokká). Ebbe a csoportba soroltam Ciprust, viszont Málta nem szerepel a mintában, mivel a szükséges adatok 2000-ig nem állnak rendelkezésre. A CEEU-10 csoportban nem szerepel Bulgária, az időszak elejére vonatkozó extrém, nehezen értelmezhető adatai miatt.

<sup>21</sup> Súlyozás esetén a nagy országok – akár kiugró értékeikkel is – magukkal húznák a csoportok átlagát. A számtani átlag alkalmazása és a később ismertetendő regressziós becslések mögött ugyanaz a logika áll: a kis és a nagy országok adatai egyformán befolyásolják a becsült koefficienset.

**A cserearányok és a relatív árnyereség mutatóinak alakulása 24 EU-tagországban (3a), 14 régi tagországban (3b) és 10 kelet-közép-európai tagországban (3c) 1995 és 2017 között**

(Egyszerű számtani átlagok, 1995 = 1)





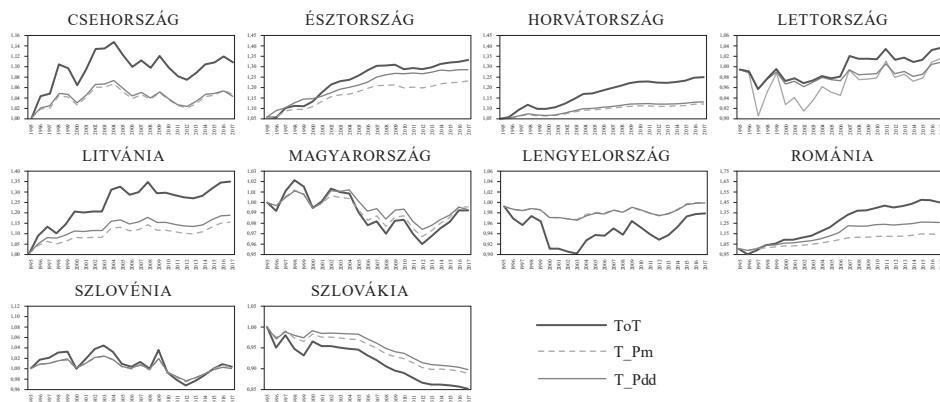
*Jelölések (a 3. és a 4. ábrákon): ToT: cserearányindex; T\_Pdd, illetve T\_Pm: GDP és a belföldi felhasználás deflátorának aránya alapján, illetve az importdeflátorral számított jövedelmi hatás.*

A 3a grafikon a 24 országra vonatkozó átlagokat mutatja, a lényeg azonban az azonos skálán mért, 3b, 3c grafikon összehasonlításából tűnik ki. Az ugyanis, hogy az EU-14 átlagát tekintve hosszabb távon lényegesen kisebb mértékben változtak a cserearányok, és a reáljövedelmi hatás is sokkal enyhébb volt, mint a CEEU-10 csoportban. Ugyancsak fontos különbség, hogy amíg az utóbbi csoportban e mutatók felfelé irányuló trendet jeleznek, a másik csoportban nem mutatkozik tartós irányzat.

A továbbiakban a 3. ábra 3b grafikonja mögött meghúzódó, országok közötti különbségekre fordítom a figyelmet. Az ábrán látható, hogy a CEEU-10 átlagát nézve, a cserearányok számottevő javulásához nagyobb relatív árnyereség társult a belföldi felhasználás deflátorára támaszkodó (reálárfolyam-hatást is tükröző) indikátorban, mint abban, amely az import árindexén alapul. A 4. ábra az átlag mögötti jelentős szóródásról ad képet.

### A cserearányok és a relatív árnyereség mutatóinak alakulása tíz kelet-közép-európai EU-tagországban

(1995 = 1)



*Jelölések:* ToT: cserearányindex; T\_Pm, illetve T\_Pdd: az import, illetve a belföldi felhasználás deflátorával számított árnyereség

A tíz ország nagyfokú változatosságot mutat a cserearány-változás mértékét, irányát és volatilitását tekintve, továbbá abban is jelentősek az eltérések, hogy a reáljövedelmi hatást kifejező mutatók között vannak-e számottevő különbségek, és közülük melyik áll közelebb a cserearány-mutatóhoz. Az egyes országok indikátorai eltérő skálán vannak mérve, látható azonban, hogy miközben Magyarországon és Szlovéniában (két erősen nyitott gazdaságban) viszonylag szorosan együtt mozog a háromféle mutató, Lengyelországban (egy viszonylag zárt gazdaságban) a cserearányindex sokkal nagyobb kilengéseket mutat, mint a makrogazdasági jövedelmi hatás kétféle mutatója (amelyeket meg sem lehet különböztetni egymástól). Pedig az időszak végén a cserearányindexek mindhárom országban csaknem ugyanazon a szinten álltak, mint az elején. Ez arra emlékeztet, hogy a cserearány-változás reáljövedelmi hatása – mindkét mutató szerint – a gazdasági nyitottság növekvő függvénye. Ugyanez látható a két legnagyobb cserearány-nyereséget realizáló ország, Észtország (nagyon nyitott) és Románia (viszonylag zárt) gazdasága mutatóinak összehasonlításából: egy nyitott gazdaságban a cserearány-változás sokkal közvetlenebbül hat a hazai reáljövedelemre, mint egy zárt gazdaságban.

A reáljövedelmi hatást jelző mutatók közötti, néhol jelentős eltéréseket (éppen Románia és Észtország példa erre) az magyarázza, hogy – amint korábban<sup>22</sup> szó volt róla –  $T\_Pdd$  tartalmaz egyfajta reálárfolyam-hatást is, amely  $T\_Pm$ -ben nem mutatkozik meg. E két országban a reálfelértékelődés fokozta a cserearány-javulás önmagában vett hatását, Szlovákiában pedig kissé tompította a cserearány-romlását, ugyanis mindhárom országban negatív nettó exporttal társult a reálfelértékelődés.

Az 1. táblázat a GDP-deflátor és a belföldi felhasználás deflátorának aránya alapján értelmezett külkereskedelmi árnyereség évi átlagos alakulását és összetevőit mutatja be az EU egyes új tagországaira és három olyan régi tagországára nézve, amelyekben egyes időszakokban számottevő volt az árnyereség pozitív, illetve negatív hatása.

1. táblázat

**A PgdP/Pdd alapján mért reáljövedelmi hatás változásának dekompozíciója: cserearány- és reálárfolyam-hatás 1996 és 2017 között és két részperiódusban**  
(Évi átlagos százalékos változás)

	T(Pdd)/GDP(t-1)			Cserearányhatás			Reálárfolyam-hatás		
	1996– 2017	1996– 2008	2009– 2017	1996– 2017	1996– 2008	2009– 2017	1996– 2017	1996– 2008	2009– 2017
Csehország	0,2	0,3	0,0	0,3	0,4	0,1	-0,1	-0,1	0,0
Észtország	1,1	1,7	0,3	0,9	1,4	0,2	0,2	0,3	0,1
Horvátország	0,4	0,5	0,2	0,4	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0
Lettország	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1	0,2	0,1	0,2	0,0
Litvánia	0,8	1,2	0,1	0,8	1,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Magyarország	0,0	-0,1	0,1	0,0	-0,1	0,2	0,0	0,0	-0,1
Lengyelország	0,0	-0,1	0,2	0,0	-0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Románia	1,0	1,6	0,2	0,6	0,8	0,2	0,4	0,8	0,0
Szlovénia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Szlovákia	-0,5	-0,4	-0,6	-0,5	-0,5	-0,6	0,0	0,1	0,0
Dánia	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,0	0,0	-0,1
Finnország	-0,3	-0,6	0,1	-0,3	-0,5	0,1	-0,1	-0,1	0,0
Svédország	-0,3	-0,4	0,0	-0,2	-0,3	0,0	-0,1	-0,1	-0,1

*Magyarázat:* T(Pdd)/GDP(t-1) a külkereskedelmi árnyereségnek az előző évi GDP-hez viszonyított aránya (első három oszlop), amely a cserearány- és reálárfolyam-hatás összege (4–6. és 7–9. oszlop).

*Forrás:* Eurostat [2018] alapján saját számítás.

<sup>22</sup> Lásd *A külkereskedelmi árnyereség reáljövedelmi hatásának értelmezései és az RGDI változásának mérése* című részt.

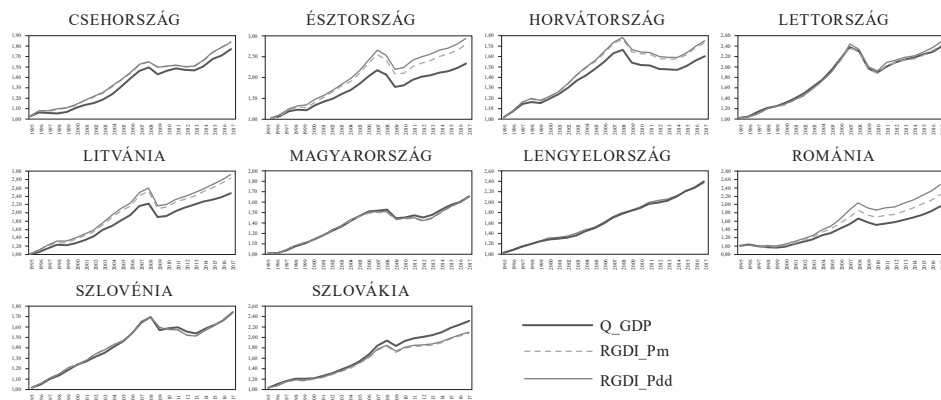


Két ország (Észtország és Románia) kivételével a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség reáljövdelmi hatásának meghatározó összetevője a cserearányhatás, a reálárfolyam-hatás lényegesen kisebb vagy elhanyagolható. Az említett két országban viszont – különösen Romániában, a vizsgált időszak első részében – a jelentős külső deficit és a nagyarányú reálfelértékelődés együttes következményeként a reálárfolyam-hatás is számottevően hozzájárult ahhoz, hogy a reáljövedelem gyorsabban növekedett, mint a termelés.

5. ábra

### A GDP volumenének és az RGDI kétféle mutatójának alakulása 1995 és 2017 között tíz kelet-közép-európai EU-tagországban

(1995 = 1)



Jelölések:  $Q\_GDP$ : a GDP változatlan áron;  $RGDI\_Pdd$ , illetve  $RGDI\_PM$ : a belföldi felhasználás, illetve az importárindexszel számított RGDI.

Végül az 5. ábra ad képet arról, hogy a tíz ország hosszabb távú növekedése szempontjából hozzávetőleg mennyit számít az, hogy a termelés (a GDP), vagy valamelyik reáljövdelmi mutató változásával mérjük-e a gazdaság összteljesítményének változását. Az 1995 és 2017 közötti időszak egészét tekintve a tíz ország közül négyben nem mutatkozik számottevő eltérés a GDP volumenváltozása és az RGDI kétféle mutatója között. Magyarország – Lettországgal, Lengyelországgal és Szlovéniával együtt – ebbe a csoportba tartozik. Öt országban – Csehországban, Horvátországban, Litvániában, Észtországban és Romániában – az RGDI gyorsabban nőtt, mint a GDP. Az előbbi három ország esetében nincs érdemi jelentősége annak, hogy me-

lyik RGDI-mutatóra támaszkodunk, az utóbbi kettő esetében viszont van: a belföldi felhasználás deflátorával számított RGDI (különösen Romániában) jóval magasabb reáljövedelem-növekedést jelez, mint a másik indikátor.

A térség országai közül egyedül Szlovákia volt egyértelmű vesztese a külkereskedelmi árak relatív változásának: mindkét reáljövedelmi mutató azt jelzi, hogy megtermelt jövedelmének egy részét „elvitte” a külkereskedelmi árveszteség. De Szlovákia hazai reáljövedelme nemzetközi összehasonlításban így is kiemelkedő mértékben, mintegy kétszeresére nőtt (miközben Magyarországé hozzávetőleg 70 százalékkal emelkedett).

### **Az árnyereség hatása a belföldi felhasználásra és a reáljövedelmi konvergenciára**

#### *Hatás a belföldi felhasználásra*

Abból indultam ki, hogy a cserearány-változással összefüggő jövedelmi hatás – előjeltől függően – a termelés változását meghaladó (illetve attól elmaradó) változást eredményezhet a belföldi felhasználás változásában. A következőkben azt vizsgálom meg, hogy ez a lehetőség realizálódott-e a vizsgált 24 EU-tagország 1996 és 2017 közötti tapasztalatai alapján. A panelbecslések éves adatokra támaszkodnak a következő egyenletet alapján:

$$d \log QD_{it} = \alpha d \log Qgdp_{it} + \beta d \log T_{it} + \varepsilon$$

*ahol:*

$QD$  háromféle, változatlan áron mért tétel jelölésére szolgál: belföldi felhasználás ( $Q\_dd$ ), háztartási fogyasztási kiadás ( $Q\_hfce$ ) és bruttó állóeszköz-felhalmozás ( $Q\_gfcf$ );  $Qgdp$  a GDP volumenét jelöli,  $T$  pedig a belföldi felhasználás, illetve az import deflátorával számított (előző évi áron mért) árnyereség ( $T\_Pdd$ , illetve  $T\_Pm$ ).

A 2. táblázat az árnyereség kétféle módon értelmezett mutatójának reáljövedelmi hatására vonatkozó becslési eredményeket foglalja össze. Az elemzés annak tisztázására irányult, hogy (a) a reáljövedelmi hatásnak van-e érdemi szerepe a belföldi felhasználás egészének, illetve egyes komponenseinek alakulásában; (b) számít-e az, hogy a reáljövedelmi hatást melyik mutatóval mérjük.

A táblázat az egyszerű OLS-becslés eredményeit tartalmazza, amelyek nem különböznek érdemben az idő-, illetve ország-dummykat tartalmazó becsléseken alapuló eredményektől.

**OLS panelbecslési eredmények: a kétféle módon számított T változásának hatása a változatlan áron mért belföldi felhasználás, az egyéni fogyasztási kiadások és a beruházások alakulására**

Függő változó ->	dlog(Q_dd)		dlog(Q_hfce)		dlog(Q_gfcf)		
dlog(Q_gdp)	1,258*** (0,047)	1,252*** (0,102)	1,254*** (0,038)	0,909*** (0,041)	0,912*** (0,044)	2,320*** (0,073)	2,325*** (0,077)
dlog(T_Pdd)		0,776*** (0,102)		0,786*** (0,117)		1,296*** (0,308)	
dlog(T_Pm)			0,731*** (0,110)	0,673*** (0,096)		0,954*** (0,206)	
Megfigyelések száma	547	547	547	547	547	547	547
Korr. R <sup>2</sup>	0,840	0,865	0,861	0,760	0,746	0,648	0,639

Minta: 24 EU-tagország éves adatai 1995 és 2017 között. A mintában nem szerepel Bulgária, Luxemburg és Málta; Írország adatai csak 2014-ig szerepelnek.

Jelölések:  $Q\_dd$ ,  $Q\_hfce$ ,  $Q\_gfcf$  és  $Q\_gdp$ : változatlan áron mért belföldi felhasználás, egyéni fogyasztási kiadás, bruttó állóeszköz-felhalmozás és GDP;  $T\_Pdd$ , illetve  $T\_Pm$ : a belföldi felhasználás deflátorával, illetve az import-árindexszel számított  $T$ .

Zárójelben: sztenderd hiba; \*\*\*:  $p < 0,01$ .

A becslési eredmények azt mutatják, hogy – a GDP reálnövekedésére kontrollálva – a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség érdemben és önmagával azonos előjellel befolyásolja a belföldi felhasználásnak és két fontos összetevőjének, a háztartási fogyasztási kiadásoknak, illetve a beruházásoknak a növekedését. A belföldi felhasználás egészét és a fogyasztást illetően nincs érdemi különbség a külkereskedelmi árnyereség kétféle mutatójának hatása között, a beruházásokra azonban erősebben hat a belföldi felhasználás deflátorával mért árnyereség. A táblázatban nem szerepel a kormányzati fogyasztásra gyakorolt hatás, annak koefficiense ugyanis inszignifikáns.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> A külkereskedelmi árnyereség/-veszteség alakulása önmagában (a GDP volumenváltozásának figyelembevétele nélkül) is szignifikáns magyarázó tényezője a teljes belföldi felhasználás és a háztartási fogyasztás volumenváltozásának. Ez azért fontos, mert a GDP és a belföldi felhasználás volumenváltozása szorosan korrelált, és a gazdaságot ért sok természetétől függ a kettő közötti oksági összefüggés iránya. A belföldi felhasználás változása okozhatja a GDP változását, de aligha lehet oka a külkereskedelmi árnyereség változásának.

A táblázatban szereplő információkat a következőkkel érdemes kiegészíteni. (1) Ha mintánkat CEEU-10-re és EU-14-re bontjuk, a CEEU-10 esetében a koefficiensek nagyobbak, de mindkét csoportban szignifikánsak. (2) Ha a mintát az árnyerességgel, illetve az árveszteséggel jellemezhető megfigyelésekre bontjuk, akkor az árnyeresség-csoportban a koefficiens lényegesen nagyobb, de mindkét csoportban legalább 5%-os szinten szignifikáns a becslési eredmény. A hatások erősségében van tehát különbség, de sem az EU-10, illetve az EU-14 tapasztalatai, sem pedig az árnyerességgel, illetve az árveszteséggel járó tapasztalatok között nem mutatkozik alapvető aszimmetria.

Felvetődhet, hogy a külkereskedelmi árnyeresség mellett a nettó külföldi jövedelem- és tőketranszferek is befolyásolhatják a belföldi felhasználás alakulását, amelyekre kontrollálni kellene az árnyeresség hatásának becslésekor. Ezzel szemben úgy látom, hogy amennyiben ezek a tételek befolyásolják a belföldi felhasználás alakulását, annyiban – eltérően az árnyeresség hatásától – már „benne vannak” a GDP volumenváltozásában is, így ezeket a tételeket kétszer vennék figyelembe, ha – a GDP változása mellett – velük is magyarázni kívánnánk a belföldi reálfelhasználás változását. Látok viszont fantáziát abban, hogy egy nem hivatalos statisztikai kategória, nevezetesen a tőketranszferekkel korrigált GNDI – a nettó jövedelmi és tőketranszferekkel kiigazított GDP – reálváltozásával, valamint az árnyeresség alakulásával próbáljuk magyarázni a belföldi felhasználás változását, ez azonban túlmutat jelen elemzés keretein.

### 3. táblázat

#### A belföldi felhasználás és a kétféle módon számított árnyeresség [T] változásának hatása a GDP-arányos nettó export változására

	1	2	3
dlog(Q_dd)	-0,320*** (0,025)	-0,338*** (0,026)	-0,334*** (0,025)
dlog(T_Pdd)		0,480*** (0,078)	
dlog(T_Pm)			0,459*** (0,092)
Megfigyelések száma	547	547	547
Korr. R <sup>2</sup>	0,519	0,567	0,559

*Minta és jelölések:* Lásd a 2. táblázathoz tartozó jelmagyarázatot.

A vizsgált összefüggésre visszatérve, feltehető hogy az árnyereség közvetlenül a nettó export alakulását befolyásolja. A 3. táblázat a GDP-arányos nettó exportra gyakorolt hatást illető becslési eredményeket foglalja össze: az első oszlop a belföldi felhasználás volumennövekedésének önmagában vett hatását, a második, illetve a harmadik oszlop pedig ez utóbbira kontrollálva mutatja az árnyereség kétféle értelmezés szerinti indikátorának hatását a nettó exportra.

A becslési eredmények azt jelzik, hogy a belföldi felhasználás változása mellett a külkereskedelmi árnyereség mindkét mutatója szignifikánsan (és egymáshoz hasonlóan) befolyásolja a nettó export alakulását. A belföldi felhasználás növekedése „rontja”, az árnyereség viszont „javítja” a GDP-arányos nettó export egyenlegét. Ehhez azonban hozzá kell tenni: az áreredmény hatása aszimmetrikus: a pozitív áreredmény nettó exportra gyakorolt hatása szignifikánsan pozitív, a negatív eredmény parciális hatása viszont nem szignifikáns.

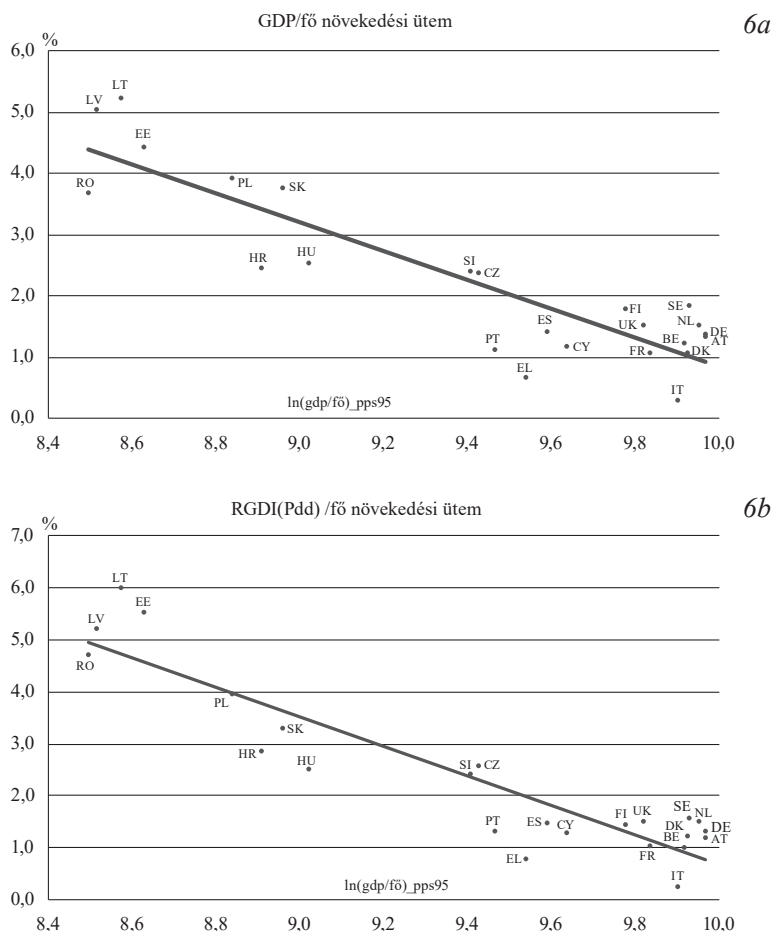
#### *Hatás a gazdasági konvergenciára*

A következőkben azt vizsgálom, hogy a 24 EU-tagország tekintetében van-e számottevő különbség az egy főre jutó termelési volumen (a GDP/fő) és az egy főre jutó hazai reáljövedelem (az RGDI/fő) változásával mért gazdasági konvergencia üteme között. A kérdést már csak az is indokolja, hogy a nemzetközi szakirodalomban income convergence-nek – jövedelmi felzárkózásnak – nevezik azt a folyamatot, amelyet többnyire az egy főre jutó termelés (a GDP/fő) mutatójával mérnek.

Az úgynevezett béta-konvergenciával foglalkozom, amely akkor áll fenn, ha a kezdetben eltérő fejlettségű országok csoportjában valamely – lehetőség szerint hosszabb – időszakban szignifikáns negatív összefüggés mutatható ki a kezdeti fejlettség és az egy főre jutó gazdasági növekedés között. A negatív kapcsolat ugyanis a kezdetben fejletlen országok gyorsabb, illetve a kezdetben fejlettek lassúbb növekedésére, vagyis a fejlettségi szintek közeledésére (konvergenciájára) utal. A GDP/fő növekedését vizsgálva sokan kimutatták, hogy az EU jelenlegi tagországai között az elmúlt évtizedekben – történelmi, illetve szélesebb nemzetközi összehasonlításban – viszonylag gyorsan és jelentősen csökkentek a fejlettségi különbségek.<sup>24</sup> Most megnézzük, hogy ehhez képest mást mutatnak-e a reáljövedelmi konvergenciára vonatkozó becslési eredmények.

<sup>24</sup> Az Európán belüli reálkonvergenciának hatalmas irodalma van; a témával a közelmúltban például Diaz del Hoyo et al. [2017] és Žuk et. al. [2018] és e cikk szerzője is foglalkozott (Oblath, 2014, Krekó–Oblath, 2018).

**Az egy főre jutó GDP (6a) és a GDP-deflátorral számított RGDI (6b) 1996 és 2017 közötti növekedési üteme, valamint az 1995. évi vásárlóerő-paritáson mért GDP/fő (vízszintes tengely) közötti kapcsolat**



Forrás: Eurostat alapján saját számítás.

A 6. ábra egyértelműen jelzi az 1996 és 2017 között tapasztalt átlagos évi növekedés (függőleges tengely), valamint az 1995. évi fejlettségi szint logaritmusát (vízszintes tengely) közötti negatív kapcsolatot, vagyis a béta-konvergencia meglétét a vizsgált országok körében. A függőleges tengely a 6a ábrán a GDP/fő, a 6b ábrán

pedig a belföldi felhasználás deflátorával számított RGDI/fő növekedési ütemét, a vízszintes tengely mindkét oldalon a vásárlóerő-paritáson mért GDP/fő logaritmusát mutatja. Látható, hogy 1995-ben a figyelmünk előterében álló CEEU-10 csoporthoz tartozó valamennyi ország fejlettsége elmaradt az EU-14 csoport legszegényebbikétől (bár Csehország és Szlovénia szintje alig maradt el Portugáliáétól). Az is látható, hogy CEEU-10 csoport tagjai az EU-14-hez tartozóknál gyorsabban növekedtek, de azt vizuálisan nehéz eldönteni, hogy a termeléssel vagy a reáljövedelemmel mért közeledés volt-e gyorsabb.

A kezdeti fejlettség és az egyes növekedési mutatók közötti empirikus összefüggést a következő sztenderd egyenlettel becsülöm:

$$\frac{1}{t} \log \frac{QY_{i,t}}{QY_{i,0}} = \alpha_1 + \alpha_2 \log(Y_{i,0}) + \varepsilon_i \quad (5)$$

ahol:

$Y(i, 0)$   $i$  ország egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számított GDP-szintjét jelöli a bázisidőszakban;  $t$  az eltelt évek számát jelzi,  $[QY(i, t)/QY(i, 0)]$  pedig háromféle makrogazdasági aggregátum növekedését jelöli: (a) a GDP/fő volumene, (b) a belföldi felhasználás deflátorával, (c) az importdeflátorral számított RGDI/fő.

A 4. táblázat oszlopaiban az utóbb felsorolt magyarázandó változókra vonatkozó becslési eredmények szerepelnek. Az első sor két időszakra – 1996–2017-re és 2001–2017-re – és a háromféle indikátorra nézve mutatja az (5) egyenlet bal oldalán szereplő  $\alpha_2$  (a kezdeti fejlettségi szint növekedési ütemre gyakorolt hatásának) becsült értékét. A konvergencia meglétét igazolja, hogy a koefficiens valamennyi esetben negatív és 1%-on szignifikáns. Az is látható azonban, hogy  $\alpha_2$  abszolút értéke mindkét időszakban kisebb az egy főre jutó GDP-re, mint az RGDI/fő kétféle mutatójára nézve, miközben az utóbbiak koefficiensei között alig van különbség. Ez az eredmény pedig azt jelzi, hogy az áttekintett időszakok során az EU-24 országcsoportban a hazai reáljövedelemmel mért konvergencia sebessége gyorsabb volt, mint a reáltermelésé. A táblázat utolsó két sora tájékoztat arról, hogy mennyivel volt gyorsabb, illetve lassúbb a konvergencia különböző mutatókkal mért sebessége, valamint arról, hogy ennek jelentősége hogyan érzékelhető. Az utolsó előtti sorban a konvergencia sebessége, az utolsóban pedig az úgynevezett felezési idő szerepel. A konvergencia sebessége, amelyet a szakirodalom bétával jelöl (innen az elnevezés) az  $\alpha_2$  koefficiensből számítható ki, és azt mutatja, hogy valamely időszakban évi átlagban milyen ütemben zsugorodott a kezdeti fejlettségi rés. A felezési idő pedig azt

jelzi, hogy a konvergencia konstans üteme mellett hány további évet venne igénybe a kezdeti fejlettségi rés megfelelőzése.<sup>25</sup>

## 4. táblázat

**Az egy főre jutó termelés, illetve reáljövedelem mutatóinak növekedése és a „kezdeti” fejlettségi szint közötti összefüggés: becslési eredmények**

	1996–2017			2001–2017		
	GDP/fő	RGDI_Pdd/fő	RGDI_Pm/fő	GDP/fő	RGDI_Pdd/fő	RGDI_Pm/fő
$\alpha_2$	-0,0237*** (0,0025)	-0,0284*** (0,0026)	-0,0274*** (0,0027)	-0,0284*** (0,0031)	-0,0327*** (0,0030)	-0,0319*** (0,0031)
Korr. $R^2$	0,788	0,840	0,819	0,784	0,839	0,817
Megfigyelések száma	24	24	24	24	24	24
A konvergencia sebessége (béta)	3,4	4,5	4,2	4,5	5,8	5,5
Felezési idő [(ln(2)/béta)]	20,7	15,6	16,5	15,6	12,0	12,6

*Függő változó:* Az oszlopok címében szereplő tételek évi átlagos növekedési üteme. *Független változó:* Az egy főre jutó GDP 1995., illetve 2000. évi (első három, illetve második három oszlop) vásárlóerő-paritáson mért szintjének logaritmus.

Zárójelben: sztenderd hiba; \*\*\*:  $p < 0,01$ .

A felezési időkben mutatkozó különbségek (utolsó sor) érzékeltetik a legplasztikusabban, hogy a reáljövedelmi konvergencia gyorsabbnak bizonyult, mint a reáltermelés: az időszak egészét tekintve, és az időszakban tapasztalt folyamatok folytatódását feltételezve mintegy 21 évet venne igénybe a fejlettségi rés felére csökkenése az egy főre jutó termelés alapján, miközben a reáljövedelmi rés megfelelőzése 15,5–16,5 évet igényelne. A 2001 és 2017 közötti periódus alapján adódó becslés szerint a felezési idő rövidebb, az arányok azonban hasonlóak.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Béta a távolság csökkenésének üteme, és a következő formula köti össze a 2. táblázat első sorában szereplő  $\alpha_2$ -vel:  $\beta = -\log(1 + t \cdot \alpha_2)/t$ . A felezési idő =  $\ln(2)/\beta$ . A részletekről lásd például: Barro–Sala-i-Martin [1995].

<sup>26</sup> A konvergencia másik mutatója, az úgynevezett szigma-konvergencia (az országok fejlettségi szintjei relatív szórásának változása) ugyancsak azt jelzi, hogy az EU-n belül a reáljövedelmi szintek a termelési szinteknél gyorsabban közeledtek egymáshoz 1995 és 2011 között. Ezt követően is folytatódott a konvergencia, de ezután nincs érdemi különbség a termeléssel, illetve a reáljövedelemmel mért felzárkózás mutatója között.



Az utóbbi számok természetesen nem előrejelzések, hanem az elmúlt két évtizedben tapasztalt egyes folyamatok közötti eltérések érzékeltetésére szolgálnak: azt jelzik, hogy az EU-24-ben a reáljövedelmi felzárkózás mértéke számottevően meghaladta a reáltermelését. Mivel az eltérés a CEEU-10 országcsoport fejleményeihez köthető, érdemes megnézni: mindez hogyan érintette Magyarország relatív pozícióit.

### Néhány hazai tanulság – az RGDI változása alapján

A 4. és az 5. ábrán láthattuk, hogy Magyarország cserearányai a vizsgált időszak végén (2017-ben) nagyjából az 1995. évi szinten álltak, és a GDP volumen-indexe, valamint az RGDI (kétféle) mutatója lényegben egyformán alakult. Ez önmagában megnyugtatónak látszik, hiszen a külkereskedelmi árányok változásán az időszak egészében se nem nyertünk, se nem veszítettünk. Első pillantásra úgy tűnhet: Magyarország esetében közömbös, hogy az ország teljesítményét, illetve a belföldi felhasználás bővülési lehetőségeit a reáltermeléssel vagy a hazai reáljövedelemmel mérjük-e. Ez a következtetés azonban két okból is téves.

Az első az, hogy a hazai növekedési teljesítmény csak nemzetközi kontextusban, és a „kezdeti” (esetünkben az 1995. évi) fejlettségi szint alapján értelmezhető. A 6. ábra felső ábráján (termelési felzárkózás) látható, hogy Magyarországon – csak úgy, mint Horvátországban és Romániában – az egy főre jutó termelés növekedése alacsonyabb volt annál, mint ami a kezdeti fejlettségi szintből következett volna. Az alsó ábrán pedig az látható, hogy a reáljövedelmi felzárkózást tekintve mindkét összehasonított ország közelebb került a trendhez, ellenben Magyarország távolodott attól, így a reáljövedelmi felzárkózást tekintve a CEEU-10 csoporton belül a hazai teljesítmény marad el a legnagyobb mértékben a kezdeti alulfejlettség adta növekedési potenciáltól. A lehetőségekhez viszonyított növekedésről az 5. táblázat ad képet, amely a négy visegrádi ország és Románia adatai alapján mutatja az 1996 és 2017 közötti tényleges növekedéseket, az (5) egyenlettel becsült potenciális növekedési mértékeket, valamint a kettő százalékos eltérését (utolsó három oszlop).

Magyarország egy főre jutó termelésbővülésének mértéke jelentősen, nagyjából Romániához hasonló mértékben maradt el az alulfejlettségből adódó potenciáltól (miközben a másik három ország e potenciál felett teljesített). Ugyanakkor a reáljövedelem bővülését tekintve jelentősebb, és messze a legnagyobb mértékű az így értelmezett el-, illetve lemaradása (utolsó két oszlop).

**A tényleges és az (5) egyenlettel becsült 1996 és 2017 közötti egy főre jutó növekedés (indexszámok, 1995 = 100), valamint a tényadat és a becsült érték százalékos eltérése**

	GDP/fő		RGDI_Pdd/fő		RGDI_Pm/fő		Tény/becsült		
	Tény	Becsült	Tény	Becsült	Tény	Becsült	GDP/fő (%)	RGDI_Pdd/fő (%)	RGDI_Pm/fő (%)
Csehország	168,0	161,5	174,9	165,4	176,8	166,0	4,1	5,7	6,5
Magyarország	174,0	198,0	172,9	211,0	174,8	210,0	-12,1	-18,0	-16,8
Lengyelország	233,3	217,4	235,0	235,8	239,5	233,9	7,3	-0,3	2,4
Szlovákia	225,2	204,3	204,0	219,0	204,1	217,8	10,2	-6,9	-6,3
Románia	221,1	258,1	276,0	289,3	254,8	285,0	-14,3	-4,6	-10,6

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítás.

Az *RGDI/fő* és a *GDP/fő* közötti növekedési különbség figyelembevétele az írás elején jelzett talány megfejtéséhez is hozzájárulhat: hogyan lehetett 2017-ben Románia egy főre jutó fogyasztási szintje Magyarországnál magasabb? 1995 és 2017 között Románia egy főre jutó GDP-je Magyarországnál  $(174/221 - 1 =)$  27 százalékkal nőtt gyorsabban, ellenben az *RGDI/fő* növekedése (az alkalmazott mutatótól függően) 45–60 százalékkal volt gyorsabb. Amint a *Hatás a belföldi felhasználásra* című részben láthattuk, a fogyasztás növekedése hosszabb távon pozitív kapcsolatban van az *RGDI* és a *GDP* növekedése közötti réssel. Ebbe a képbe pedig beleillik, hogy amíg 1995-ben Románia mind az egy főre jutó *GDP*, mind pedig az egy főre jutó fogyasztás tekintetében Magyarország szintjének 60 százalékán állt, az előbbi mutatót tekintve 2017-re 92 százalékra, az utóbbi alapján viszont 110 százalékra jutott (Eurostat, 2019; vásárlóerő-paritás adatbázis). Ehhez azonban hozzáteszem: az *RGDI* és a *GDP* közötti növekedési résekből nem lehet közvetlen következtetéseket levonni a *szintbeli* rések országok közötti különbségeire nézve.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> A növekedési rés alapján két okból sem lehet közvetlenül következtetni a szintben értelmezett *RGDI*–*GDP*-résre: egyrészt nem ismerjük a „kezdeti” rés előjelét és mértékét, másrészt a *GDP* relatív deflátorának (időbeli összehasonlítás) és relatív árszintjének (keresztmetszeti összehasonlítás) változása sok ország esetében jelentősen különbözik egymástól. Az *RGDI* és a *GDP* szintjének nemzetközi összehasonlításához kapcsolódó kérdésekkel máshol foglalkozom (Oblath, 2019), itt csupán megjegyzem: ha a szintkülönbségekre vonatkozó becslések a dinamikák jelzéseinek homlokegyenest ellentmondanak, inkább bízom a változásokról szóló adatok jelzéseiben.

A hazai makrogazdasági folyamatok rövidebb, illetve középtávú változásai megértésének igénye a másik ok, amely az RGDI és a GDP volumenváltozása közötti eltérés nyomon követését indokolja. Bár a kettő hosszabb távon hasonlóan alakult, a 4. ábrán láthattuk, hogy a 2000-es évek eleje és 2012 között Magyarország külkereskedelmi árveszteségeket szenvedett el, azt követően viszont jelentős árnyereséget realizált. A két időszak külső egyensúlyi, illetve hazai folyamatai aligha érthetők meg anélkül, hogy figyelembe vennénk az RGDI és a GDP közötti – időszakonként eltérő előjelű – növekedési réseket.

Mindez amellettt szól, hogy a KSH – több nemzeti statisztikai hivatalhoz hasonlóan – legalább évente tegyen közzé egy, az RGDI növekedésére vonatkozó, a GDP volumenindexével egybevethető mutatót.<sup>28</sup> Az alternatív RGDI-indikátorok hosszabb távú alakulásának elemzése alapján, az adatok felhasználóinak bevonásával lehetne eldönteni, hogy az RGDI melyik mutatóját standardizálja a KSH. Ha létezik hivatalos indikátor a GNI volumenváltozásának mérésére, akkor az ennél semmiképpen sem kevésbé releváns bruttó hazai reáljövedelem változásának is kijár egy hivatalos statisztikai mutató.

Az RGDI-változás nyomon követésének jelentőségét a közelmúlt hazai fejleményeivel igyekszem érzékeltetni.<sup>29</sup> A tanulmányban feldolgozott időszak 2017-tel zárul, ezért is érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a 2018-ra és 2019 elejére vonatkozó adatok szerint nemcsak véget ért, hanem valószínűleg meg is fordult a hazai cserearány-javulás 2013 és 2016 között tapasztalt irányzata. Ebben a négy évben cserearányaink összesen 3,5 százalékkal javultak, aminek makrogazdasági horderejét a belföldi felhasználás deflátorával számított RGDI változásával érzékeltetem (megítélésem szerint ez a legalkalmasabb mutató, de az alternatív indikátorok lényegében ugyanazt jelzik). A GDP évi átlagban 3,0, az RGDI 3,6 százalékkal növekedett, így a külkereskedelmi árnyereség átlagosan évi 20 százalékot „tett hozzá” a GDP bővüléséhez – jelentősen tágítva a belföldi felhasználás növekedésének lehetőségét. Az árnyereség jelentősége azzal is kifejezhető, hogy hatása 9 hónapnyi átlagos GDP-növekedésnek felelt meg, vagyis az árnyereség úgy hatott, mintha négy év alatt 4,75 évnyi termelésbővülés történt volna. Ez az időszak (2016 kivételével) egyben az EU-transzferek „csúcsra járatásának” periódusát is jelentette, így a belföldi felhasználás 2,7 százalékos átlagos növekedése a lehetőségekhez képest igen szerénynek

<sup>28</sup> A KSH már említett Makrogazdaság 2006 című kiadványa (KSH, 2007, 14–15. o.) a bruttó hazai reáljövedelem és a GDP növekedését egybevetve foglalkozott az akkor bekövetkezett jelentős cserearányromlás makrojövedelmi hatásával, és a *Geary*-módszer alapján közölt becslést az RGDI változásáról.

<sup>29</sup> Az elemzés a KSH 2019. szeptemberi revízióit megelőző adatokra támaszkodik.

tekinthető. Az RGDI és a belföldi felhasználás évi átlagos növekedése közötti, közel 1 százalékpontnyi elnyílás teszi érthetővé a GDP-arányos, folyó áron mért kiviteli többlet 6,8-ról 10 százalékra történt emelkedését 2012 és 2016 között.

A 2018-ban, illetve a 2019 első negyedében bekövetkezett – az előző évhez, illetve az előző év azonos időszakához viszonyított – 1, illetve 1,3 százalékos cse-rearányromlás Magyarország termelésnövekményéből eredő jövedelmének több mint 20, illetve 25 százalékát vitte el. A GDP volumenváltozása erről természetesen semmit sem árul el, sőt, éppen ellenkezőleg: azt jelzi, hogy egyre jobban mentek a dolgok: a gazdasági növekedés a 2017. évi 4,1-ről 4,9 százalékra gyorsult 2018-ban. Csakhogy eközben az RGDI növekedési üteme alig változott (4,0-ról 3,9 százalékra mérséklődött), a belföldi felhasználás növekedése viszont 6,8-ról 7 százalékra emelkedett.<sup>30</sup> Ez pedig azt teszi érthetővé, hogy miért csökkent a GDP-arányos export-többlet kevesebb mint a felére (10-ről 4,7 százalékra) 2016 és 2018 között.

Itt természetesen nem arról van szó, hogy a külkereskedelmi többlet emelkedése/csökkenése „jó” vagy „rossz” fejlemény-e, hanem arról, hogy e fejlemények megértéséhez szükség van az RGDI és a GDP volumenváltozása közötti különbség figyelembevételére, illetve arra, hogy a belföldi felhasználás változását az RGDI változásával egybevehetjük.

Végül, az RGDI-alakulásnak jelentőségét alátámasztandó, a 7. ábra a 2010 és 2019 (első negyedéve) közötti időszakra a belföldi felhasználás deflátorával számított árnyereség/-veszteség összetevőit (7a grafikon), az RGDI változásának a GDP volumenindexéhez viszonyított mértékét (7b grafikon) mutatja, továbbá egybeveti a két mutató alakulását a belföldi felhasználás éves volumenváltozásával (7c grafikon).

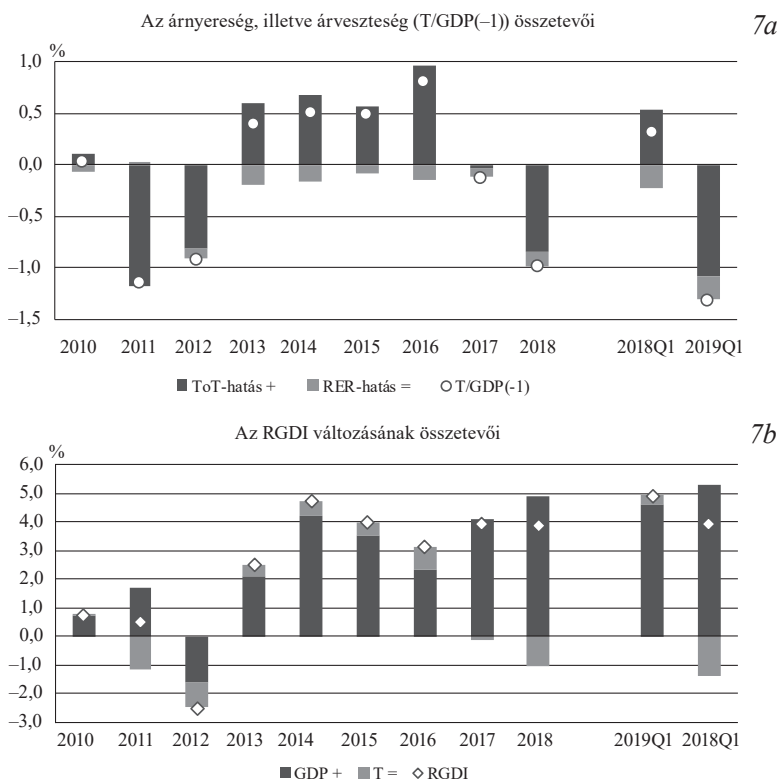
A 7a grafikonon látható, hogy a reálárfolyam- (RER-) hatás, ha viszonylag csekély mértékben is, de mindvégig negatív volt. Azokban az években, amikor a cse-rearányok romlottak (2011, 2012, 2018), a negatív RER-hatás a cserearány-változás hatását fokozta, azokban az években pedig, amikor a cserearányok javultak (2013, 2014, 2015, 2016), ezt a parciális hatást kissé tompította. E tétel mindvégig negatív előjelének az a magyarázata, hogy Magyarországon a 2010-es években a valuta reál-felértékelődése – a belföldi felhasználás árszintje jobban nőtt, illetve kevésbé csökkent, mint az átlagos külkereskedelmi árszint – exporttöbblettel társult. (Lásd a kere-

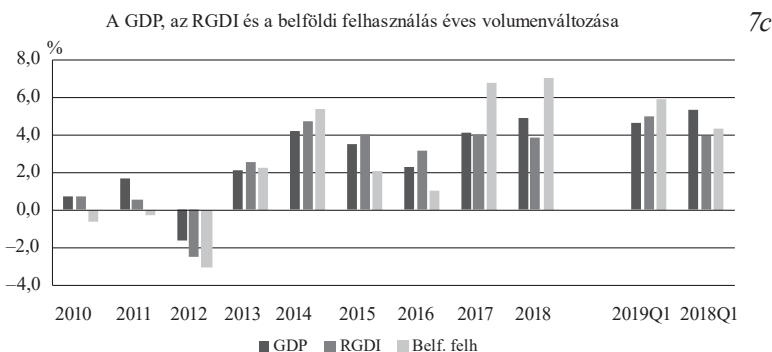
<sup>30</sup> 2018 és 2019 első negyedévének az előző év azonos időszakához viszonyított növekedési ütemeit összehasonlítva még nagyobb a kontraszt a GDP és az RGDI változása között: miközben a GDP növekedése 4,6-ről 5,3 százalékra gyorsult, az RGDI növekedése 4,9-ről 3,9 százalékra lassult. Bár negyedéves adatokból nem lehet irányzatokra következtetni, a belföldi felhasználás növekedésének 5,9-ről 4,3 százalékra történt lassulása annak lehet a jele, hogy az utóbbi tétel az RGDI változásához kezd igazodni.

tes írásban közölt táblázat 2b esetét). Így az, hogy a külkereskedelemben került javak relatíve olcsóbbá váltak a belföldi felhasználáshoz viszonyítva, nem előnyt, hanem némi hátrányt jelentett (ellentétben például Romániával, ahol a reálfelértékelődés külkereskedelmi hiánnyal társult). Az előző évi GDP-hez viszonyított árnyereség/-veszteség [ $T/GDP(-1)$ ] alakulását azonban egyértelműen a cserearány- ( $ToT$ -) hatás dominálta.

7. ábra

**Az éves árnyereségek, illetve -veszteségek és az RGDI változásának összetevői, valamint a GDP, az RGDI és a belföldi felhasználás éves volumenváltozása 2010 és 2019 első negyedéve között**





Forrás: KSH [2019] alapján saját számítás.

A 7b grafikonon az látható, hogy a külkereskedelmi árnyereség/-veszteség évente hány százalékponttal térítette el az RGDI és a GDP növekedését egymástól (itt a szürkével jelölt oszlopok értéke  $[T]$  megegyezik a 7a grafikonon karikákkal jelölt pontokéval). Vannak olyan évek, amelyekről az RGDI változása a GDP volumenváltozástól jelentősen eltérő jelzéseket ad. Például 2011-ben alig volt növekedés, 2012-ben lényegesen nagyobb volt a visszaesés, ellenben 2016-ban enyhébb volt a növekedés lassulása, mint amit a GDP növekedési ütemváltozása mutat. A 7c grafikonja pedig azt jelzi, hogy a vizsgált időszakban Magyarországon a belföldi felhasználás késéssel reagált az RGDI változására. 2015-ben és 2016-ban a belföldi felhasználás növekedése jelentősen elmaradt az RGDI változása adta lehetőségtől, 2017-ben és 2018-ban viszont számottevően meghaladta azt.

### Összegzés és nyitott kérdések

Az írás az EU-tagországok tapasztalatainak alapján arra keresett választ, hogy a cserearány-változások mennyiben térítik el egymástól a bruttó hazai reáljövedelem (RGDI) változását a GDP volumenváltozásától, továbbá a kettő közötti rés (a külkereskedelmi árnyereség) alakulása hogyan befolyásolja a belföldi felhasználás változását, valamint a reáljövedelmi és a reáltermelési konvergencia viszonyát. Az elemzés abból a feltevésből indult ki, hogy ha a hazai jövedelem reálértékének (RGDI) növekedése meghaladja a termelését, a belföldi felhasználás nagyobb mértékben emelkedhet, mint amit a termelés növekedése önmagában lehetővé tenne (és megfordítva). A külkereskedelmi árnyereség és a reáljövedelmi hatás alternatív értelmezéseinek és 24 EU-tagország mintáján alapuló becslésekből kiderült: a termelés bővü-

lésére kontrollálva, csakugyan szoros pozitív kapcsolat van a belföldi felhasználás főbb tételeinek alakulása és a külkereskedelmi árnyereség között. A konvergenciára vonatkozó elemzésből pedig az derült ki, hogy – mivel számos új EU-tagország cserearányai hosszabb távon javultak – az EU-n belüli reáljövedelmi felzárkózás gyorsabb volt, mint amit az egy főre jutó termelés felzárkózása jelez.

Magyarország az utóbbi tekintetben is lemarad az EU új tagországaitól, de mivel cserearányai hosszabb távon nem változtak, az egy főre jutó hazai reáljövedelemmel mért felzárkózásban az ország lemaradása nagyobb, mint az egy főre jutó termelésben.

A munka kitért a RGDI-változás értelmezésének és mérésének kétféle megközelítésére, és megalapozottabbnak találta azt, amely a külkereskedelmi árnyereséget és annak reáljövedelmi hatását a közvetlen cserearányhatásnál szélesebben, egyfajta reálárfolyam-hatást is tartalmazó módon, vagyis a nominális GDP-indexet a belföldi felhasználás árindexével deflálva értelmezi. Hasznos lenne, ha a KSH nem csupán a GNI, hanem – más statisztikai hivatalokhoz hasonlóan – az RGDI volumenindexét is rendszeresen közzétenné, elősegítve a hazai makrogazdasági folyamatok közötti összefüggések megértését.

Írásom számos kérdést nyitva hagyott. Fontos lenne megérteni, hogy milyen tényezők magyarázzák egyes országok cserearányainak hosszabb távon eltérő alakulását. Mekkora az áru-, illetve a szolgáltatásforgalmi cserearány-változások szerepe, továbbá milyen ár- és összetételhatások hajtják a makroszintű cserearányok változását? Mennyiben köthetők egyes országok cserearány-változásai nemzetközi, illetve hazai folyamatokhoz? Azokban az országokban pedig, amelyek jelentős EU-transzferekben részesülnek – így Magyarország esetében –, nem csupán az RGDI alakulását kell vizsgálni, hanem azt is, hogy a GDP volumenváltozásához viszonyítva miként alakul a nettó külső jövedelem- és tőketranszferekkel kiigazított GDP reálértéke, vagyis a *korrigált rendelkezésre álló bruttó nemzeti jövedelem* volumene. További elemzés tárgya lehet, hogy ezt a mutatót helyes-e – az SNA ajánlása szerint – még a külkereskedelmi árnyereség hatásával is kiigazítani. Szerintem nem: a külkereskedelmi árnyereséggel, illetve a külső jövedelem- és tőketranszferekkel korrigált GDP-t egymást kiegészítő indikátorokként indokolt kezelni.

#### Hivatkozások

AMECO [2018]: The annual macro-economic database of the European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs. Letölthető: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en)

- Barro, R. J. – Sala-i Martin, X. [2004]: Economic Growth. Second edition. MIT Press.
- BCE [2017]: Középtávú előrejelzés a makrogazdaság és az államháztartás folyamatairól. Gazdaság- és Társadalomstatisztikai Elemző és Kutató Központ, Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest, június.
- Deardorff, A. V. [2016]: What Do We (and others) Mean by „The terms of Trade”? Gerald R. Ford School of Public Policy, The University of Michigan, Discussion Paper, No. 651.
- Diewert, W. E. – Morison, C. J. [1986]: Adjusting Output and Productivity Indexes for Changes in the Terms of Trade. *The Economic Journal*, Vol. 96., Sept., 659–679. o.
- Diaz del Hoyo, J. L. – Dorrucci, E. – Ferdinand, H. F. – Muzikarova, S. [2017]: Real convergence in the euro area: a long-term perspective. ECB, Occasional Paper Series, No. 203., december.
- Dorrance, G. S. [1948]: The Income Terms of Trade. *Review of Economic Studies*, Vol. 16., No. 1., 50–56. o.
- ECB [2015]: Real convergence in the euro area: evidence, theory and policy implications. *ECB Economic Bulletin*, Issue 5/2015.
- Eurostat [2013]: European System of Accounts – ESA 2010. Luxembourg.
- Eurostat [2019]: Database. Letölthető: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Eurostat – OECD [2012]: Methodological Manual on Purchasing Power Parities. Letölthető: [https://www.oecd.org/sdd/prices-ppp/PPP\\_20manual\\_20revised\\_202012.pdf](https://www.oecd.org/sdd/prices-ppp/PPP_20manual_20revised_202012.pdf)
- European Commission – IMF – OECD – UN – World Bank [1993]: System of National Accounts - SNA 1993. Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
- European Commission – IMF – OECD – UN – World Bank [2009]: System of National Accounts – SNA 2008. New York.
- Feenstra, R. C. – Inlaar, R. – Timmer, M. P. [2015]: The Next Generation of the Penn World Tables. *American Economic Review*, Vol. 105., No. 10., 3150–3182. o.
- Geary, R. C. [1961]: Introduction. In: P. Deane (ed.): Studies in Social and Financial Accounting. Income and Wealth, Series IX – 1961, 3–8. o. Letölthető: <http://www.roiwo.org/1961.asp>
- Gutmann, P. [1981]: The measurement of terms of trade effects. *Review of Income and Wealth*, Series 27., No. 4., 443–453. o.
- Kehoe, T. J. – Ruhl, T. J. [2007]: Are Shocks to the Terms of Trade Shocks to Productivity? NBER Working Paper, No. 13111.
- Kindleberger, C. P. [1958]: The Terms of Trade and Economic Development. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 40., No. 1., 72–85. o.
- Kindleberger, C. P. [1978]: The Ageing Economy. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 114., Heft 3., 407–421. o.
- Kohli, U. [2004]: Real GDP, real domestic income and terms-of-trade changes. *Journal of International Economics*, Vol. 62., Issue 1., 83–106. o.
- Kohli, U. [2006]: Real GDP, Real GDI and Trading Gains: Canada, 1981–2005. *International Productivity Monitor*. Centre for the Study of Living Standards, Vol. 13., Fall, 46–56. o.
- Krugman, P. – Taylor, L. [1978]: Contractionary Effects of Devaluation. *Journal of International Economics*, Vol. 8., No. 3., 445–456. o.
- KSH [2007]: Makrogazdaság 2006. Budapest, április.
- KSH [2019]: Nemzeti számlák, GDP. STATAD adatbázis. Letölthető: [https://www.ksh.hu/stadat\\_eves\\_3\\_1](https://www.ksh.hu/stadat_eves_3_1)
- KOPINT-TÁRKI [2017]: Áttekintés a világgazdaság középtávú folyamatairól és a magyar gazdaságra (növekedésre), államháztartásra gyakorolt hatásáról. Budapest, június.
- KOPINT-TÁRKI [2018]: A költségvetési pozíciót befolyásoló világgazdasági feltételek. Budapest, október.
- Krekó, J. – Oblath, G. [2018]: Economic convergence and exchange rate misalignments in the European Union. MTA KRTK KTI Discussion Papers. MT-DP-2018/25. Budapest.



- Macdonald, R. [2010]: Real Domestic Income, Relative Prices and Economic Performance Across the OECD. Statistics Canada, Economic Analysis Research Paper Series, No. 059.
- Macdonald, R. [2011]: Measurement of Real Income in the System of National Accounts: An Application to North American Economies. Statistics Canada, Economic Analysis Research Paper Series, No. 068.
- Marton Á. [1982]: A külkereskedelmi cserearányokról. *Statisztikai Szemle*, 60. évf., 5. sz., 518–536. o.
- Nicholson, J. L. [1960]: The Effects of International Trade on The Measurement of Real National Income. *The Economic Journal*, Vol. 70., Sep., 608–612. o.
- Mellár T. [2007]: A cserearányromlás elszámolása a nemzeti jövedelemben. Megjelent: *Rappai G. (szerk.) [2007]: Egy életpálya három dimenziója. Tanulmányok Pintér József emlékére.* KTK Pécs.
- Mészáros, R. T. [2019]: Vesztés meccsbe viszi az országot Orbán. *Index.hu.*, 2019.04.24. Letölthető: [https://index.hu/gazdasag/2019/04/24/orban\\_mkk\\_multik\\_kiviszikik\\_a\\_profitot\\_fdi\\_befektetesi\\_jovedelem\\_export/](https://index.hu/gazdasag/2019/04/24/orban_mkk_multik_kiviszikik_a_profitot_fdi_befektetesi_jovedelem_export/)
- Oblath G. [2014]: Gazdasági átalakulás, nekilendülés és elakadás. Magyarország makrogazdasági konvergenciája az Európai Unió fejlett térségéhez az 1990-es évek elejétől 2013-ig. Megjelent: *Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi riport 2014.* TÁRKI, Budapest.
- Oblath G. [2016]: Működőtöke-áramlás, újrabefektetett jövedelem és a nettó külföldi vagyron változása Magyarországon – Statisztikai adatok, módszertani kérdések és értelmezési buktatók. *Statisztikai Szemle*, 94. évf., 8–9. sz., 821–855. o.
- Oblath, G. [2017]: FDI flows and reinvested earnings: statistical measurement, perceptions and economic interpretation. *Hungarian Statistical Review*, Special Number, 21., 48–77. o.
- Oblath G [2019]: Külkereskedelmi cserearányok, bruttó hazai reáljövedelem és bruttó hazai termék: változások és szintek nemzetközi összehasonlításban. KRTK KTI, MT/DP Műhelytanulmányok, 2019/17. Letölthető: <https://www.mtaki.hu/wp-content/uploads/2019/10/MTDP1917.pdf>
- Obstfeld, M. – Rogoff, K. [1996]: Foundations of International Macroeconomics. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- PWT [2019]: Penn World Table, version 9.1. The Database. Letölthető: <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>
- Portfolio.hu [2018]: Már a nyakunkon vannak a románok. Letölthető: <https://www.portfolio.hu/gazdasag/mar-a-nyakunkon-vannak-a-romanok.289390.html>
- Reinsdorf, M. B. [2009]: Terms of Trade Effects: Theory and Measurement. Bureau of Economic Analysis, U.S Department of Commerce, WP, No. 2009-01.
- Rostow, W. W. [1950]: The Terms of Trade in Theory and Practice. *The Economic History Review*, New Series, Vol. 3., No.1., 1–20. o.
- Silver, M. – Mahdavy, K. [1989]: The Measurement of a Nation's Terms of Trade Effect and Real National Disposable Income within a National Accounting Framework. *Journal of the Royal Statistical Society*, Series A, Vol. 152., No. 1., 87–107. o.
- SNA [2009]: System of National Accounts, 2008. New York. Letölthető: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>
- Szegő, I. M. [2018]: Magyar lemaradás: 400 milliárddal termeltek többet a románok 2010 óta. *24.hu.* Letölthető: <https://24.hu/fn/gazdasag/2018/12/20/gdp-eletszinvonal-romania-magyarorszag/>
- UNCTAD [2005]: Evolution in the Terms of Trade and its Impact on Developing Countries. *Trade and Development Report*, Chapter III. New York and Geneva.
- Žuk, P. – Polgar, E. K. – Savelin, L. – Diaz del Hoyo, J. L. – König, P. [2018]: Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe. *ECB Economic Bulletin*, Issue 3.

## Ázsiai közvetlentőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége

SASS MAGDOLNA – S. GUBIK ANDREA,  
SZUNOMÁR ÁGNES – SHOBHA KIRAN – OZSVALD ÉVA

*Regionális összehasonlításban jelentősek Magyarországon az ázsiai közvetlentőke-befektetések. Az új módszertan alapján összeállított statisztikák szerint a Kinából, Indiából, Japánból és Koreából érkező multinacionális vállalatok magyarországi befektetései a teljes FDI-állomány mintegy tíz százalékát teszik ki. A cikk alapjául szolgáló megközelítés, a kapitalizmusváltozatok ismertetése után autóipari és elektronikai leányvállalatok interjúira támaszkodva azt vizsgáljuk, hogy a hazai és a fogadó ország intézményei, az üzleti és menedzsmentkultúra hogyan befolyásolják a kérdéses vállalatok működését, elsősorban az emberierőforrás-menedzsment területén. Kutatásunk a fogadó ország hatásainak egyértelmű dominanciáját mutatja a munkaügyi és a munkavállalói kapcsolatok és a képzések terén, ugyanakkor bizonyos területeken a küldő gazdaság gyakorlatai is megjelennek. A leányvállalatok humánerőforrás-menedzsment gyakorlata a hazai és a fogadó ország üzleti kultúrájának kölcsönhatásaként fejlődik, mindkettő elemeit tartalmazza, meghatározó to-*

\* A szerzők köszönettel tartoznak a Pallas Athéné Innovációs és Geopolitikai Alapítványnak a kutatáshoz nyújtott támogatásért. A cikk az *Intersections* c. folyóiratban megjelent tanulmány átdolgozott és bővített verziója.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.42>

---

Sass Magdolna, tudományos főmunkatárs, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont. E-mail: sass.magdolna@krtk.mta.hu

S. Gubik Andrea, egyetemi docens, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar. E-mail: getgubik@uni-miskolc.hu

Szunomár Ágnes, tudományos munkatárs, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont. E-mail: szunomar.agnes@krtk.mta.hu

Shobha Kiran, külső kutató, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont. E-mail: ksubhans@gmail.com

Ozsvald Éva, tudományos főmunkatárs, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont. E-mail: ozsvald.eva@krtk.mta.hu

vábbbá egyebek mellett a piacra lépés módja és az időtényező is; így minden vállalat további számos egyedi vonással rendelkezik.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O15, F23, J53, M54, M14

## Bevezetés

Az elmúlt néhány évtizedben jelentős számú és nagyságú indiai, japán, kínai, koreai, tajvani és más ázsiai közvetlentőke-befektetés (foreign direct investment – FDI) valósult meg Magyarországon. Elsősorban az autó- és az elektronikai iparban, ám más feldolgozóipari ágazatokban és egyes szolgáltatásokban is találunk ázsiai befektetőket, amelyek közül néhányan fontos szerepet játszanak a magyar gazdaságban (KSH, 2018). Például a japán Suzuki és Denso, a kínai Huawei és a Wanhua-csoport, a koreai Samsung és Hankook vagy az indiai Apollo Tyres és SMR jelentős leányvállalatokkal rendelkeznek Magyarországon, amelyek számottevően hozzájárulnak a magyar gazdaság vagy a szűkebb régió gazdasági teljesítményéhez.

Az ázsiai cégek általános és üzleti kultúrája, valamint működési módja jelentősen különbözik az európai és a kelet-közép-európai vállalatokétól. Ezek a különbségek problémákat okozhatnak a leányvállalat mindennapi működésében (Adler–Graham, 2009), ha a beruházás kezdeti szakaszában nem veszik figyelembe őket. Ezen kívül befolyásolhatják a vállalat teljesítményét is, azáltal hogy bizonyos típusú *modus operandi* támogatnak egy másikkal szemben (Ambos–Schlegelmilch, 2008). Így a tényleges működési mód a helyi üzleti környezethez való alkalmazkodás és a székhely szerinti ország bizonyos gyakorlatai megtartásának egyfajta keveréke lehet.

A cikk legfontosabb célja, hogy megvizsgálja, vajon a küldő vagy a fogadó ország intézményei, üzleti és menedzsmentkultúrája befolyásolják-e jobban a szóban forgó vállalatok magyarországi leányainak működését, elsősorban a dolgozói–munkavállalói kapcsolatok és az emberi erőforrások menedzselése területén. Azért ezeket a területeket választottuk ki, mert az elemzés alapjául szolgáló elmélet, a kapitalizmusváltozatok (Varieties of Capitalism – VoC) részben ezekre a területekre koncentrál, továbbá, mert ezekről voltak leginkább elérhetőek az információk. Legfontosabb információforrásunk: vállalati interjúkból származó kvalitatív adatok.

Először statisztikai adatok segítségével megmutatjuk, hogy a magyar gazdaság szempontjából mennyire fontosak az ázsiai befektetések. Majd áttekintjük elemzésünk elméleti keretét és a kapcsolódó szakirodalmat, rámutatva az ázsiai gazdaságok

jelentős különbségeire, és így az Ázsiából érkező vállalatok eltéréseire is. Ezután bemutatjuk az elemzésben használt adatokat és módszertant, majd kvalitatív kutatásunk legfontosabb eredményeit összegezzük. A befejező rész következtetéseinket tartalmazza.

Összességében három területen szeretnénk hozzájárulni a szakirodalomhoz. Egyrészt új adatok alapján bemutatjuk a Magyarországon megvalósított ázsiai közvetlentőke-befektetések nagyságát regionális összehasonlításban. Másrészt megerősítjük a VoC-keretrendszer alkalmazhatóságát az emberierőforrás-menedzsment különböző területeinek elemzésekor a külföldi tulajdonban lévő multinacionális vállalatok helyi leányvállalataiban. Hozzájárulunk a VoC-irodalomhoz is: elemzésünk alátámasztja a VoC-irodalom eredményeit azzal kapcsolatban, létezik-e a „kapitalizmusnak” egységes ázsiai változata. Eredményeink az indiai, japán, kínai és koreai cégek magyarországi leányvállalatairól gyűjtött információk alapján az ázsiai gazdasági modellek sokféleségét illusztrálják. Végül megmutatjuk, hogy az ázsiai befektetők magyarországi leányvállalatainak a működésében a fogadó ország jellemzői dominálnak-e a küldő ország sajátosságaival szemben.

### **Az ázsiai közvetlentőke-befektetések jelentősége Magyarországon – makroadatok alapján**

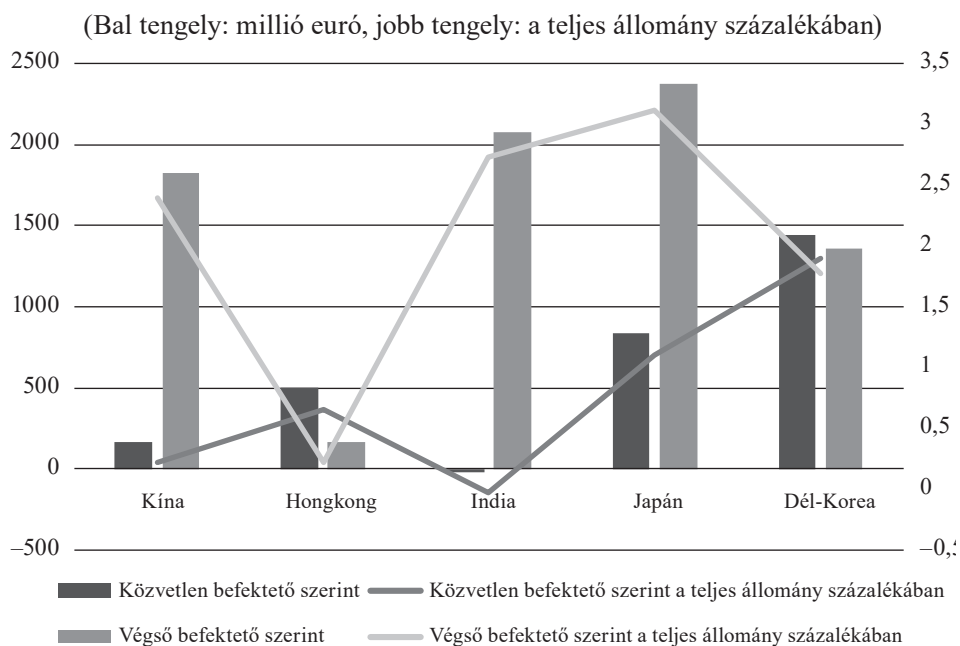
Az új fizetésimérleg-kézikönyv, a BPM6 értelmében a nemzeti bankoknak új módszertan szerint kell összeállítaniuk az FDI-adataikat (IMF, 2009). Az új módszertan többek között arra tesz kísérletet, hogy valósabb képet adjon e befektetésekről, tekintettel arra, hogy a végső, „ellenőrző” befektető sok esetben nem egyezik meg a közvetlen befektetővel, sőt nemzetiségük, származási országuk is eltérhet. A közvetlen befektetők mellett tehát az új iránymutatás a végső befektető ország (ultimate investor country, UIC) szerinti besorolást is javasolja, annak érdekében, hogy a fogadó országban megvalósított befektetést ténylegesen irányító vállalat származási országa is beazonosítható legyen (OECD, 2015). A legfrissebb BPM6 szerinti FDI-adatok Magyarországra vonatkozóan a 2016. évre érhetőek el, ezek a végső és a közvetlen befektetők szerinti bontásban vannak feltüntetve.

Az *I. ábrán* látszik, hogy az új adatok már sokkal valósabb képet mutatnak a négy elemzett országból (és Hongkongból, tekintettel arra, hogy a hongkongi befektetések jelentős része valójában kínai) Magyarországra érkező külföldi közvetlentőke-befektetésekről. A végső befektetők szerinti adatok alapján az elemzett országok

részesedése a teljes FDI-állományból – Dél-Korea és Hongkong kivételével – lényegesen magasabb. Az adatoknak a közvetlen és a végső befektetők szerinti összehasonlítása azt mutatja, hogy míg a dél-koreai befektetők általában közvetlenül a saját országukból valósítják meg a befektetéseket, addig a másik három ország vállalatai inkább harmadik országokat használnak közvetítőként Magyarországon történő befektetéseikhez. Különösen nagy a különbség a közvetlen és a végső befektetők között Kína esetében. E nagy különbség jelentős részben a Borsodchemben részesedést szerző Wanhua Group befektetéséből – amely az eddigi legnagyobb magyarországi kínai befektetési projekt – adódik, mivel azt a vállalat Luxemburgon és Cipruson, majd egy magyarországi leányvállalaton keresztül valósította meg, valódi tulajdonláncot hozva létre a leányvállalat és a kínai végső befektető vállalat között.

1. ábra

**A vizsgált négy ázsiai országból (és Hongkongból) származó közvetlentőke-befektetések állománya Magyarországon 2016-ban**



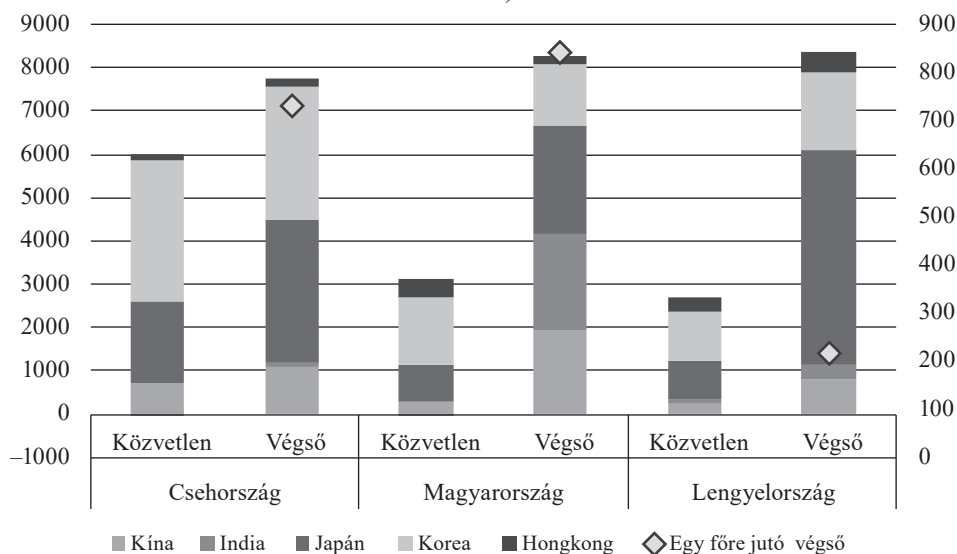
Forrás: Magyar Nemzeti Bank

Az eltérés az indiai, sőt a japán befektetők esetében is jelentős. A vizsgált négy ország együttesen a magyar közvetlentőke-állomány több mint 10 százalékát tudhatja magáénak, ami igen jelentős arány, figyelembe véve a földrajzi távolságot, továbbá a gazdasági fejlettségbeli különbséget a vizsgált küldő és a fogadó ország között (különösen India és Kína esetében, ahol a fogadó országhoz viszonyítva lényegesen alacsonyabb az egy főre jutó GDP). Ugyanakkor talán épp a nagy földrajzi távolság vagy az adóoptimalizáció magyarázza e befektetések közvetett természetét (azaz közvetítő országok és vállalatok igénybevételét a végső befektető és a fogadó ország között). A BRIC-országok esetében további magyarázó tényező lehet a befektetés valódi eredetének eltitkolására irányuló szándék is (Aykut et al., 2017; Kalotay, 2012), tekintettel arra, hogy a fejlett európai országokban e beruházásokat sokszor ellenségesen vagy legalábbis fenntartásokkal fogadják.

2. ábra

### Az ázsiai FDI a három visegrádi országban

(Bal tengely: teljes állomány, millió USD, jobb tengely: egy főre vetített állomány, USD)



Megjegyzés: A legutóbbi elérhető adat Csehország és Lengyelország esetében 2017, Magyarország esetében 2016.

Forrás: OECD FDI positions by partner country BMD4: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=64220>

A 2. ábra az ázsiai FDI alakulását mutatja azokban a visegrádi országokban, amelyekre vonatkozóan az adatok rendelkezésre álltak. Látható, hogy az ázsiai tőkebefektetések fogadása terén Magyarország a régióban vezető szerepet játszik. Egy főre vetítve itt a legmagasabb a végső közvetlentőke-befektetés állománya a vizsgált országok közül (845 dollár)

Összességében megállapíthatjuk, hogy az adatproblémák a makroszintű elemzést nagymértékben akadályozzák, különösen a kínai közvetlentőke-befektetések esetében. Ennek ellenére kijelenthetjük, hogy Magyarország az ázsiai tőkebefektetések fontos fogadó országa. A négy vizsgált ország együttes részesedése meghaladja a külföldi tőkeállomány 10 százalékát, azaz az amerikai, a német és más nyugat-európai befektetők mögött ők is fontos FDI-forrásországok Magyarország számára. Továbbá, az itt ismertetett adatprobléma részben azt is magyarázza, hogy kutatásunk során miért támaszkodunk egy másik adatforrásra: a vállalati interjúkra.

### **Elméleti háttér és szakirodalmi áttekintés**

A szakirodalom többféle megközelítést ajánl a munkaügyi kapcsolatok országok közötti eltéréseinek elemzésére és annak vizsgálatára is, hogy a multinacionális vállalatok hogyan „viszik át” a küldő országban jellemző szabályokat, gyakorlatokat és értékeket a fogadó országokba, és milyen mértékben adaptálják ezeket a helyi viszonyokhoz, milyen mértékben „lokalizálják” őket. Az elemzésben leginkább használt koncepciók és eszközök három fő tudományterületről származnak: a nemzetközi humánerőforrás-menedzsment irodalmából, a kultúrák közötti különbségeket, azok hatását vizsgáló irányzathoz, illetve a legfrissebb megközelítésből: a kapitalizmus-változatok szakirodalmából. A SAGE Handbook of Human Resource Management (Hall–Wailes, 2010) definíciója szerint a nemzetközi humánerőforrás-menedzsment elsősorban azt vizsgálja, hogy „milyen mértékben hoznak létre a multinacionális vállalatok hasonló HR-gyakorlatot a leányvállalataikban” (122. oldal). A kulturális eltérések vizsgálata olyan fontos tényezőkkel foglalkozik, mint például az individualizmus versus kollektívizmus, a hierarchia tiszteletének mértéke, a hálózatok és a munkaerőkölcs szerepe stb. (az irodalom áttekintését lásd pl. López-Duarte et al., 2016.). Mindkét megközelítés jelentős eredményeket ért el, és releváns a cikkünkben felvetett kérdés vizsgálatában. Ugyanakkor mi a VoC-megközelítés egy kiterjesztett verziójára támaszkodunk, talán az újdonság varázsa miatt és amiatt, mert a szakirodalomban eddig az adott kérdés vizsgálatában ritkábban alkalmazták. Most

bemutatjuk ezt a megközelítést, és annak okait, hogy elemzésünk során miért ezt használjuk.

### A kapitalizmusváltozatok-megközelítés

A VoC-megközelítés, amelyet újabban az üzleti irodalomban is széles körben használnak (lásd például *Fernandez-Aalbers*, 2016; *Schneider-Paunescu*, 2012; *Schneider et al.*, 2010, *Witt-Jackson*, 2016), olyan intézményi megközelítés, amelyet a nyugati fejlett országok elemzésére dolgoztak ki (*Amable*, 2000; *Farkas*, 2011). Megpróbálja megérteni és megmagyarázni a fejlett országok politikai-gazdasági intézményeinek rendszerszerű változatait. A washingtoni konszenzussal és a hagyományos neoklasszikus megközelítésekkel ellentétben, amelyek a gazdaságok konvergenciáját feltételezik, különféle kapitalizmusváltozatok létezését hangsúlyozza (*Hall-Soskice*, 2001), amelyek nagymértékben függenek a helyi sajátosságoktól. Feltételezi, hogy az intézményi struktúra határozza meg a cégek stratégiáját; a kompetitív előnyök forrását és eredetét. A piacgazdaságok két fő típusát különbözteti meg: a liberális piacgazdaságot (Liberal Market Economies, LME) és a koordinált piacgazdaságot (Coordinated Market Economies, CME). A liberális piacgazdaságban a vállalatok tevékenységüket elsősorban kompetitív piaci megállapodások révén koordinálják. A koordinált piacgazdaságokban a cégek tevékenységük szervezésében és menedzselésében elsősorban nem piaci típusú kapcsolatokat használnak.

A VoC-megközelítés mikroszinten is releváns: az érdeklő, hogy a vállalatok hogyan képesek a dolgozóikat és az üzleti partnereiket magas eszközspecifikus beruházásokra rávenni, amelyek megnövelik a cég versenyképességét a nemzetközi és hazai versenyben (*Carney et al.*, 2009). Így a dolgozókkal és a partnerekkel megvalósult interakciók típusa és jellemzői befolyásolják a vállalat azon képességét, hogy kulcskompetenciáit létrehozza és kiaknázza, így növelje a vállalat versenyképességét. A VoC-megközelítés az intézményekre koncentrál, és részletesen vizsgálja a cégek és az intézmények közötti stratégiai interakciók öt területét: a pénzügyi piac, a munkaerőpiac, az oktatás és szakképzés, a vállalatkormányzás és a vállalatközi kapcsolatok területét. Ez az öt terület feszíti ki azt az intézményi keretet, amelyben a vállalatnak meg kell oldania a koordinációs problémáit, menedzselnie kell a tranzakcióit. *Hall és Soskice* [2001] szerint a vállalatok úgy alakítják stratégiájukat és szervezeti gyakorlatukat, hogy a tevékenységük helyszínén rendelkezésre álló intézményi lehetőségekből profitáljanak; így az intézményi környezet képes komparatív intézményi előnyöket nyújtani azoknak a vállalatoknak, amelyek a működésüket



környezetük lehetőségeihez és az általa kínált forrásokhoz igazítják. Érthető, hogy ha egy vállalkozás külföldre megy és leányvállalatait olyan környezetben hozza létre, amely intézményi szempontból különbözik a székhelyétől, akkor működési módját bizonyos mértékig hozzá kell igazítania új környezetéhez, amely nagyon távol lehet a hazaitól. Ezért érdemes a nemzetköziesedett vállalatok interakcióit és a külföldi környezethez való alkalmazkodás szintjét tanulmányozni, hisz' a külföldi környezet érthetően különbözik (bár fogadó országoként eltérő mértékben) a hazai üzleti környezettől.

Így legfontosabb kutatási kérdésünk az, hogy a Magyarországon működő ázsiai leányvállalatok esetében a helyi vagy a küldő országbeli intézményi hatás dominál-e a cég működésének különböző területein.

Cikkünk természetesen csak az egyik első kísérlet a fenti probléma elemzésére. Projektünk jelenlegi szintjén sok tényezőt nem tudtunk vizsgálni. Így például a vállalat működése, főleg ha jelentős vállalatról van szó, maga is befolyásolhatja a vizsgált öt terület (pénzügyi piac, munkaerőpiac, oktatás és szakképzés, vállalatirányítás és vállalati viszonyok) fejlődését, alakulását. Nem vehettük figyelembe az öt terület közötti, egymást erősítő vagy gyengítő interakciókat. Más határai is vannak a VoC-megközelítésnek, és többen kritizálták is, például hogy nem veszi figyelembe az egyes alváltozatokat, eltéréseket az alapmodellektől, a politika és a gazdaságpolitikák befolyásoló szerepét, az alapvető intézményi változások magyarázatának hiányát (*Kang*, 2006) vagy azokat a problémákat, amelyeket a vállalati viselkedés vizsgálatában való alkalmazása vet fel (*Carney et al.*, 2009).

### **Az empirikus vizsgálatok eredményei**

Az elemzés egyik területét illetően az irodalom nem nyújt meggyőző bizonyítékot a VoC-megközelítés alkalmazhatóságáról az ázsiai gazdaságokban. *Carney et al.* [2009] szerint nem létezik egyetlen ázsiai kapitalizmus, hanem többféle ázsiai kapitalizmusmodellt kell megkülönböztetnünk, amelyek alapjaikban térnek el a nyugati kapitalizmustípusoktól.

Hasonló megállapításokat tesz *Witt és Redding* [2013] abban az elemzésében, amely mintánk mind a négy országát – Kínát, Indiát, Japánt és Koreát – magában foglalja. Szerintük egyedül a japán kapitalizmusmodell integrálható az alapvető kapitalizmusváltozatok közé, és sajátos, különálló változatot képvisel. A többi ázsiai országban működő rendszer alapvetően különbözik a nyugati típusú kapitalizmus-

tól. A szerzők szerint a két alapvető kapitalizmusváltozat nem található meg Ázsiában, az ázsiai kapitalizmusokat egyetlen eddig megalkotott elemzési keret sem képes megragadni. Az ázsiai kapitalizmusok nem érthetők meg a nyugati kategóriák alapján (*Witt–Redding*, 2013, 265. oldal). Ugyanakkor a szerzők 13 ázsiai ország elemzése alapján öt ázsiai kapitalizmusváltozatot azonosítottak: a (poszt)szocialista gazdaságokat, a fejlett városgazdaságokat, a feltörekvő délkelet-ázsiai gazdaságokat, a fejlett északkelet-ázsiai gazdaságokat és Japánt. A VoC-elemzésben használt tényezők mentén kiemelik az ázsiai gazdaságok közötti jelentős eltéréseket. Hangsúlyozzák továbbá olyan fontos és sajátos üzleti elemek létét, amelyek sok ázsiai gazdaságban megtalálhatók, de sem Nyugat-Európában, sem Észak-Amerikában nem léteznek. Így például különbözik az üzleti bizalom s ehhez kapcsolódóan az üzleti hálózatok szerepe, a családi ellenőrzés jelentősége, más az üzleti kultúra és mások az értékek, magas szintű az informális. A cikkünkben elemzett országokat illetően Kína és India a poszt-szocialista kategóriába tartozik, Dél-Korea a fejlett északkelet-ázsiai gazdaságok közé, míg, amint már említettük, Japán önmagában alkot egy kategóriát. *Mazumdar* [2010] Indiát vizsgálva jut arra a következtetésre, hogy az indiai kapitalizmus eltér más kapitalizmusoktól, de történeti és gazdaságtörténeti elemzésnek kell kísérenie azoknak a különféle tényezőknek a vizsgálatát, amelyek meghatározzák egy-egy ország besorolását az egyes kapitalizmusváltozat-kategóriákba. Megmutatja továbbá, hogy nem minden kapitalizmusváltozat-tényező elemezhető könnyen, és nem mind releváns India szempontjából. Más szerzők kiemelik, hogy vannak további tényezők, amelyek az ázsiai kapitalizmusváltozatok vizsgálatában fontosak, például *Andriess* et al. [2011] szerint ilyennek számít az ázsiai régió kapitalizmusváltozatai és a globális értékláncok közötti kapcsolat. *Pananond* és *Giroud* [2016] is hangsúlyozzák az intézményi háttér különbségeit a nemzetköziesedő ázsiai vállalatok szempontjából.

Másrészt, ahogyan láttuk, Japán integrálható a kapitalizmusváltozatok „klasszikus” vizsgálatába (lásd pl. *Amable*, 2000), és vannak olyan cikkek, amelyek be tudnak helyezni egy (Korea: *Condé–Delgado*, 2009; India: *Sibal*, 2014 vagy *Mazumdar*, 2010; Kína: *Witt*, 2010) vagy több (*Hoen*, 2013) ázsiai gazdaságot vagy a liberális-koordinált piacgazdaság spektrumába, vagy egy kibővített kapitalizmusváltozat-modellbe, vagy legalábbis elemzik ezeket a gazdaságokat azon szempontok szerint, amelyek a kapitalizmusváltozat-elemzés keretét alkotják. Ebben a cikkben mi az utóbbit tesszük, és ebből a szempontból egyetértünk *Condéval* és *Delgadoval* [2009, 21. oldal] abban, hogy a VoC-megközelítés „...értékes elemzési szempontokkal szol-

gál azon keretfeltételek különbözőségeinek elemzésében, amelyekben a kapitalizmus különféle változatai megvalósulnak”.

A változatokba történő besorolást tekintve Magyarország esete sem egyértelmű. Kelet-Közép- és Kelet-Európa esetében is megpróbálták a szerzők az átalakulási folyamat során kifejlődött kapitalizmusokat a kapitalizmusváltozatok kategóriáiba besorolni. Azt találták, hogy ezek mind a liberális, mind a koordinált piacgazdasági modell elemeit tartalmazzák, így egyfajta vegyes modellnek tekinthetők (*Mykhnenko*, 2007). Mások azt találták, hogy az egyes változatok nagymértékben különböznek egyrészt a volt Szovjetunió, másrészt az Európai Unió új tagállamai esetében, és nem integrálhatók a liberális versus koordinált piacgazdaság kategóriájába. Így néhány szerző az elemzési keret tényezőit követve a régió országaiban új kapitalizmusmodellt talált. *Lane–Myant* [2007] és *Nölke–Vliegenthart* [2009] szerint a visegrádi országok (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) esetében ugyanazok az intézményi jellemzők vannak jelen, és a régióban külön kapitalizmusváltozat azonosítható: a függő piacgazdasági modell (Dependent Market Economies, DME). Ezek az országok nagymértékben támaszkodnak a külföldi közvetlentőke-befektetésekre, és intézményi rendszerük inkoherens. Így komparatív előnyeik specifikusak: elsősorban a félig standardizált termékek összeszerelésén alapulnak, nem radikális vagy inkrementális innovációkon (*Nölke–Vliegenthart*, 2009; *Farkas*, 2011; *Szanyi*, 2012; *Rugraff–Sass*, 2017). Más oldalról *Ozsvald* [2014] elemzése szerint, habár ezeknek az országoknak a fejlődési útja eleinte nagyon hasonló volt, később a részvénytőzsdék, a tőzsdék fejlődése és a vállalkozáskormányzási mechanizmusok javítására irányuló folyamatos nyomás alapján a négy országot újabban jelentős intézményi különbségek jellemzik. Hasonló következtetésre jut *Allen–Aldred* [2011] is.

Fontos megjegyezni, hogy a menedzsmentkutatások szerint a régiót sokféleség jellemzi, mivel a kelet-közép- és kelet-európai menedzsmentkultúra továbbra is jelentősen különbözik a nyugat-európai gyakorlattól (*Reynaud et al.*, 2007; vagy *Karoliny et al.*, 2009 és *Kazlauskaitė et al.*, 2013, kifejezetten az emberierőforrás-gazdálkodás szempontjából). Ezen kívül sok szerző rámutat a VoC-megközelítés kudarcaira a kelet-közép-európai kapitalizmus magyarázatában és leírásában, lásd pl. *Bohle–Greskovits* [2007]. Ezen ellentmondások ellenére a különféle VoC-val kapcsolatos területek jellemzői mind Magyarországon, mind Kelet-Közép-Európa többi országában egyértelműek – tehát ez a megoldatlan osztályozási kérdés nem akadályozza elemzésünket.

Tudomásunk szerint csak egyetlen olyan tanulmány van, amely megpróbálta összevetni a kelet-közép-európai és az ázsiai kapitalizmusokat. *Hoehn* [2013] szerint

általában az európai feltörekvő országok (a volt átalakuló országok és az Európai Unió új tagországai) összességében, de eltérő mértékben konvergálnak a liberális piacgazdasági modellhez, ehhez a balti országok és Lengyelország jutottak legközelebb, míg a közép-európai országok, köztük Magyarország valahol középen található, és a dél-európai országok vannak ettől a legtávolabb. Az ázsiai országok ugyanakkor a koordinált piacgazdasági modell felé mozdultak el, jelentős állami befollyással és erős bürokráciával. Itt Kína vezet, vagyis ő van legközelebb a koordinált modellhez. A szerző nem vár közeledést a két országcsoporthoz, szerinte a két kontinens országai a jövőben eltérő modellekhez fognak konvergálni. Noha ezekkel a következtetésekkel nem értünk egyet, egyetértünk a dinamikus megközelítés alkalmazásával, azaz az időbeli változások figyelembevételével.

### A VoC-megközelítés a humánerőforrás-gazdálkodás területén

A VoC-megközelítés használata ezen a szakirodalmi területen nem precedens nélküli. Ez a megközelítés eredményesen alkalmazható a munkaügyi kapcsolatok és a munkavállalói kapcsolatok kutatásában. Az LME-CME megkülönböztetés alapján *Hamann* és *Kelly* [2008] különféle területeket mutatnak be (például a munkaerőpiaci eredmények, a képzési és jóléti rendszerek különbségeinek, a készségek összetétele különbségeinek magyarázatára stb.), ahol a VoC-megközelítés megfelelő elemzési keretrendszerként szolgálhat. *Dibben* és *Williams* [2012] kiterjeszti a VoC-megközelítés használatát azáltal, hogy az elemzési keretrendszerbe beépíti a feltörekvő gazdaságokat és munkaügyi kapcsolataikat; bevezeti az informálisan dominált piacgazdaság (Informally Dominated Market Economy) formáját, és beemeli a formális és informális intézményeknek a foglalkoztatásra gyakorolt hatását a feltörekvő gazdaságokban. Az emberierőforrás-menedzsment területén például *Wilkinson* és *Wood* [2017] az LME-CME dichotómiára alapozzák elemzésüket, hogy megértsék az egyes országok gyakorlatának hasonlóságait és különbségeit, valamint azok változásait a globális válság után.

Összességében, bár elismerjük a VoC-megközelítés gyengeségeit és korlátait, különösen az ázsiai kapitalizmusváltozatok meghatározásában, egyetértünk a fent említett szerzőkkel abban, hogy maga a megközelítés és az öt kiemelt elemzési terület hasznos támpont lehet a különféle „nemzeti” kapitalizmusok intézményi tényezőinek és működési gyakorlatainak vizsgálatában. Ez a megközelítés eredményes

lehet közvetlentőke-befektetések küldő és fogadó országainak összevetésében is az intézmények és a gyakorlatok területén, így a leányvállalatok működési jellemzőinek vizsgálatában is, különösen a munkaügyi kapcsolatok esetében.

### **A VoC-megközelítés a magyar és az ázsiai országok humán erőforrás-gazdálkodása területén**

A Magyarországon jelen lévő ázsiai közvetlentőke főbb jellemzőinek feltérképezését követően elemzésünk a leányvállalatok menedzsmentgyakorlatára összpontosított. A vizsgálat során a főbb menedzsmentfunkciók közül a humán erőforrás-menedzsment (HRM) különböző területeire fókuszáltunk, tekintettel arra, hogy a hazai és a fogadó ország üzleti kultúrája és intézményei közötti interakciók elemzésekor ez az egyik legfontosabb kérdés.

A VoC elemzési keret elméleti és empirikus eredményeiből indulunk ki a vizsgált ázsiai országok és a – Magyarországot is jellemző – DME-modell egyes intézményi tulajdonságainak összehasonlításában (lásd az *1. táblázatot*), az ázsiai országok esetében *Witt–Redding* [2013] és *Carney et al.* [2009] elemzéseit felhasználva, Magyarország esetében pedig *Rugraff–Sass* [2017] megállapításaira alapozva. A szakirodalomban az „üzletirendszer-szemlélet” (*Whitley*, 2000), illetve a „nemzeti üzleti rendszerek” (*Morgan*, 2001) megközelítés szerint az egyes intézményeknek a termékek, a munkaerő és a pénzügyi piacok felett gyakorolt ellenőrzési lehetőségei nemzetgazdaságonként eltérők. E megközelítés feltárja a multinacionális vállalat székhelye és a külföldi közvetlentőke-befektetést fogadó ország intézményeinek nemzeti hatásait.

Hangsúlyozni szeretnénk, hogy – ahogy azt már korábban is említettük – a négy vizsgált ázsiai ország kapitalizmusváltozatai nagymértékben különböznek egymástól. Találhatunk ugyanakkor hasonlóságokat is, például a domináns üzleti csoportok esetében, amelyek az összes elemzett ázsiai országot jellemzik. Ezek hazai tulajdonú vállalatok „hálózatai” (*Witt–Redding*, 2013). Másrészt, a DME-modellben a gazdaság meghatározó szereplői a külföldi tulajdonban lévő multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai (*Nölke–Vliedgenhart*, 2009). További fontos hasonlóság a munkavállalói szervezethez alacsony szintje, illetve az alacsony szakszervezeti sűrűség mind az öt esetben. Egyéb területeken az öt ország jelentősen különbözik. Például az állami beavatkozás szintje, a munkavállalói szerződések és a szakképzés terén is sok

esetben találunk eltéréseket. Az állami beavatkozás Kínában a legmagasabb, míg Japán esetében minimális. Magyarországon az állami beavatkozás szintje relatíve alacsony ugyan, de ezen a téren egyértelműen növekvő tendencia figyelhető meg (lásd *Mihályi*, 2015; *Szanyi*, 2016; *Sass*, 2017).

A munkavállalói szerződések esetében szintén jelentős eltérések tapasztalhatók, egyrészt a japán típusú egész életen át tartó foglalkoztatás miatt, másrészt a kínai és indiai gazdaságok kevert jellegéből adóan, ahol az állami tulajdonú vállalatokat inkább hosszú távú, míg magántulajdonú társaságokat inkább rövidtávú szerződések jellemzik (*Witt–Redding*, 2013). Magyarországon a szerződések jellemzően hosszabb távúak, ugyanakkor számos technika létezik arra, hogyan lehet ezeket a szerződéseket rövidebb időtartamúvá alakítani (erről lásd *Fazekas–Varga*, 2005). A fizetésemelés és az előléptetés is különböző tényezőktől, valamint a szükséges készségek megszerzésétől függ. Japán és Dél-Korea esetében például a készségek elsajátítása elsősorban a munkaerő-továbbképzéshez kapcsolódik, míg a másik három esetben az álláskeresőknél a munkaerőpiacra való belépés előtt (vagy a munkaerőpiacon) kell megszerezniük azokat. A vállalatok által nyújtott képzések gyakorisága is az előző tényezőhöz kapcsolódik: Japánban és Koreában gyakoribb, a többi ázsiai esetben ritka, míg Magyarországon viszonylag gyakori, ami részben az oktatás és az egyes vállalatok által elvárt készségek közötti aszinkronitásra vezethető vissza. Még itt is nagy eltérést találunk a domináns multinacionális cégek helyi leányvállalatai és a nagyobb helyi vállalatok – amelyek több képzést nyújtanak –, illetve a magyar tulajdonban lévő kis- és középvállalatok között; utóbbiak nem kínálnak ilyen képzéseket alkalmazottaik számára. Megállapíthatjuk továbbá azt is, hogy bizonyos területeken két-három ország hasonló lehet egymáshoz, de összességében nagyon kevés olyan terület van, ahol az összes elemzett ázsiai ország ugyanazt a jellemzőt mutatná.

**Az elemzett országok intézményi jellemzői**

	Kína	India	Japán	Dél-Korea	DME (Magyarország)
<b>IPARÁGI KAPCSOLATOK</b>					
A leányvállalatok vezető menedzserei között magas vagy alacsony a külföldiek aránya	Nem releváns	Nem releváns	Nem releváns	Nem releváns	Változó, általában alacsony
Állami beavatkozás a bérmegállapodásokba	Magas	Alacsony-közepes	Alacsony	Közepes	Vállalati szint, alacsony
Leányvállalati/vállalati szintű koordináció a munkakörülményekről: van/nincs	Nincs	Van	Van	Van	Van
Üzemi tanács vagy szakszervezet a leányvállalatnál: van/nincs (melyik?)	Nincs (alacsony szak- szervezeti sűrűség)	Nincs (alacsony szak- szervezeti sűrűség)	Nincs (alacsony szak- szervezeti sűrűség)	Nincs (alacsony szak- szervezeti sűrűség)	Általában nincs (alacsony szak- szervezeti sűrűség)
<b>MUNKAVÁLLALÓI KAPCSOLATOK</b>					
Hosszú távú vagy rövid távú szerződések	Rövid (magánvállalatok), hosszú (állami- tulajdonú)	Rövid (magánvállalatok), hosszú (állami- tulajdonú)	Hosszú	Közepes	Hosszú
<b>SZAKKÉPZÉS</b>					
Van-e a munkahelyi szakképzés: igen/nem	Nem	Nem	Igen	Igen	Igen
Iskolázottság szintje: magas/alacsony	Közepes	Közepes	Magas	Magas	Alacsony-közepes a képgalléros munkavállalók, közepes-magas a féhégalléros munkavállalók esetén
<b>MUNKAVÁLLALÓK</b>					
Forgalom: magas vagy alacsony	Közepes	Közepes	Alacsony	Közepes	Inkább magas (képgalléros)
Az előleptetés és a bérémeletés fő alapja	Kapcsolatok	Kapcsolatok és szenioritás	Szenioritás	Szenioritás	Érdem, szenioritás
Készségek elsajátítása	Magánúton	Magánúton, esetenként vállaltnál	A munkahelyi képzés során	A munkahelyi képzés során, magánúton	Magánúton (részben állami finanszírozás útján)
Tréningek a cégnél: gyakori vagy ritka	Ritka	Közepes	Gyakori	Gyakori	Viszonylag gyakori

*Megjegyzés:* DME (dependent market economies): a domináns szereplők a külföldi tulajdonban lévő multinacionális vállalatok leányvállalatai.

*Forrás:* Rutgraff–Sass [2017] és Witt–Redding [2013] alapján

### Kutatási kérdések, módszertan és adatok

Miután a szakirodalom eddigi eredményeit felhasználva bemutattuk a vizsgált országok intézményi jellemzőit, cikkünk a kutatás keretében készített részletes vállalati esettanulmányokat használja fel, amelyekhez az információkat félig struktúrált interjúinkból nyertük. A vizsgálandó területek kiválasztása után állítottuk össze kérdőívünket, külön a menedzserek és a munkások részére. Összesen kilenc vállalat dolgozóival készítettünk interjút, mintánkban három-három japán és kínai, egy koreai és két indiai vállalat szerepel. A félig strukturált interjút 2016 decembere és 2019 októbere között készítettük (lásd a 2. táblázatot). Az interjúk fél óra (munkások) és két óra (menedzserek) közötti időtartamúak voltak. Mindegyik interjúalanyunknak anonimitást ígértünk. A válaszokat lejegyeztük és később elemeztük. Az interjúk száma és hossza miatt nem alkalmaztunk adatelemző szoftvereket vagy kódolási technikákat.

Meg kell jegyeznünk, hogy az interjúk megszervezése, a vállalatokkal való kapcsolatfelvétel nem volt problémamentes. A kapcsolatfelvétel sok esetben igen hosszú időt vett igénybe (sokszor valamilyen közvetítő, például iparági szervezet vagy minisztériumi szakember bevonásával). Néhány esetben csak egyetlen interjúra nyílt lehetőségünk. Az adatgyűjtés e nehézségei magyarázzák, miért húzódott el ennyire az interjúzás. Mind a kilenc vállalat az autópárhazban és/vagy az elektronikában működik, amelyek az ázsiai közvetlen külföldi befektetések vezető házigazdái (KSH, 2018). Az összpontosítás erre a két, egymással szorosan összekapcsolódó iparágra segített kiszűrni az iparági hatásokat, amelyek egyébként az elemzett területen jelentősek lehetnek (Alkhalidi et al., 2015). Mind a kilenc vállalat saját országuk vezető beruházó vállalatai között van Magyarországon. A vállalati interjúkból származó információkat a vállalatokról nyilvánosan elérhető információkkal (honlap, mérlegbeszámoló) egészítettük ki.



**A kutatásban készített vállalati interjúk részletei**

Vállalat	Magyarországi telephelyek száma	Magyarországi alapítás (felvásárlás) éve	Belépési mód	Foglalkoztatottak száma jelenleg	Interjúk száma (menedzser/dolgozó)	Interjúk időpontja
1.	három	1989	Zöldmezős	2500 állandó + 500 szezonális	1 (HR-menedzser)	2017. április 12.
2.	három	2005	Zöldmezős	330 (fehérgalléros, saját foglalkoztatott) + 2500 (kékgalléros, indirekt)	4 (menedzserek: HR, marketing PR, jogi, logisztikai)	4 alkalom 2016. tél és 2017. április között
3.	egy	1991	Zöldmezős	3000 állandó + 200 szezonális	2 menedzser (HR és általános)	2017. április
4.	négy	2009; 2011; 2016	Barnamezős	2400	4 interjú menedzserekkel és 5 interjú kékgalléros dolgozókkal	2017. január
5.	négy	2006	Barnamezős	850	4 menedzser és 4 dolgozó	2016. december
6.	egy	2017	Felvásárlás	2000	2 menedzser, 1 dolgozó	2019. április-május
7.	egy	1998	Zöldmezős	650–700	1 menedzser	2019. május
8.	egy	(2012) 2017	Barnamezős (a telephely egy korábbi felvásárlás eredményeként került a vállalat-hoz)	260	3 menedzser	2019. szeptember
9.	egy	1997	Zöldmezős	4000	2 menedzser	2019. október

*Forrás:* Saját összeállítás a kutatás keretében elkészített interjúk alapján.

Kvalitatív kutatásunk igazolja, miért támaszkodunk a vállalati interjúkra: a munkavállalói kapcsolatokról és a szakképzésről mélyreható információkat csak így lehet megszerezni. Az ázsiai cégek magyarországi leányvállalatainak vezetőivel, munkatársaival készített interjúk során összegyűjtött információkat a három elemzett területen mutatjuk be és hasonlítjuk össze: munkaügyi kapcsolatok, munkavállalói kapcsolatok és szakképzés. Itt megvizsgáljuk, hogy a leányvállalatok ese-

tében a fogadó vagy a multinacionális vállalat székhelye szerinti ország gyakorlata domináns-e.

Az általunk használt módszertannak az előnyei mellett természetesen hátrányai is vannak. Fontos előny, hogy részletes kvantitatív és kvalitatív adataink vannak a vizsgált területeken, és képet kapunk ezek időbeni alakulásáról is. Mivel hét vállalat esetében több interjút is készíthettünk, ezeknél össze tudtuk hasonlítani a menedzserek és a munkások véleményét egy-egy területről – ugyanakkor a különbségek nem voltak nagyok. Ezzel együtt módszertanunk sajátosságai miatt eredményeink csak körültekintően általánosíthatók – ez az egyik legfontosabb hátrány.

### **A székhely vagy a fogadó ország hatása dominál-e a munkaügyi kapcsolatokban? Az ázsiai vállalatok magyarországi leányvállalatainak elemzése**

A fenti elemzési területek alapján két kérdéssort állítottunk össze, ezek alapján folytattuk le a kilenc vállalat képviselőivel és munkatársaival az interjúkat. Az interjúkat vállalatonként számos személlyel készítettük (1–10 interjú vállalatonként, ahol csak egy interjúra volt lehetőség, ott azt a cég egyik vezetőjével beszélünk). Ezekből a félig strukturált, kérdőíves interjúkból nyert információk alapján állítottuk össze a 3. táblázatot.

Mindenekelőtt arra kerestünk választ, hogy az elemzett ázsiai országok között az egyes területeken tapasztalt különbségek összhangban állnak-e az empirikus irodalom arra vonatkozó megállapításaival, hogy létezik az ázsiai kapitalizmusnak egy egyedi, különálló formája. Ahogyan *Carney et al.* [2009] vagy *Witt és Redding* [2013] is megállapítja, a különbségek sokkal nyilvánvalóbbak és erősebbek, mint a hasonlóságok. Mindez jól látható azokban az eltérésekben, amelyeket például az itt dolgozó külföldi munkaerő számában, az üzemi tanácsok létében vagy az oktatási szint eltéréseiben tapasztalunk.

3. táblázat  
A magyarországi leányvállalatok intézményi jellemzői a DME-moddellel összehasonlítva

	India1	India2	Japán1	Japán2	Japán3	Kína1	Kína2	Kína3	Korea	DME
<b>MUNKAÜGYI KAPCSOLATOK</b>										
Leányvállalatok vezető menedzserei között a külföldiek aránya magas/alacsony	Igen	Nagyon magas (1)	Viszonylag magas (20–30 fő)	Alacsony	Igen	Alacsony	Magas; me-nedzserepár (egy helyi, egy kínai)	Viszonylag alacsony	Alacsony – meredeken csökken a létesítés óta	Alacsony
Leányvállalati szintű koordináció a bérékkel kapcsolatban: igen/nem	Igen	Igen	Igen, a város átlaga alapján	Igen	Igen	Igen, a régió-nális átlagok alapján	Igen, a régió-nális átlagok alapján	Igen, a regionális átlagok alapján	Igen, a régió-nális átlagok alapján	Igen
Leányvállalati szintű koordináció a munkakörülményekkel kapcsolatban: igen/nem	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
Üzemi tanács vagy szak-szervezet a leányvállalat-nál: igen/nem (melyik?)	Szak-szervezet	Szak-szervezet – de nem túl erős	Üzemi tanács	Egyik sem vezet, a dolgozók kezdemé-nyezésére	Szak-szervezet, a szükség-ség közvetlen foglalkoz-tatottak viszonylag alacsony szá-ma miatt)	Egyik sem vezet, a szükség-ség közvetlen foglalkoz-tatottak viszonylag alacsony szá-ma miatt)	Szak-szer-vezet	Szak-szervezet	Üzemi tanács	Általában nincs vagy: alacsony szervezett-ség
<b>MUNKAVÁLLALÓI KAPCSOLATOK</b>										
Hosszú vagy rövid távú szerződés	Hosszú távú	Hosszú távú	Hosszú távú (kivéve a kölcsönzött munkaerőt)	Hosszú távú	Hosszú távú	Hosszú távú	Hosszú távú	Hosszú távú	Hosszú távú (ideiglenes munkák idején rövid távú (pl. karácsony, olimpia, világbajnokság előtt)	Hosszú távú
Különféle „szociális” és egyéb szolgáltatások az alkalmazottak számára: igen/nem	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen (pl. étel – még kínai szakács is van)	Igen	Igen	Igen (még ajándékok is)	Igen
<b>SZAKKÉPZÉS</b>										
Munkahelyi szakképzés	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen

	India1	India2	Japán1	Japán2	Japán3	Kína1	Kína2	Kína3	Korea	DME
Összességében az iskolai végzettség: magas/alacsony	Közepes; (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas)	Alacsony, nincs elvárás, műszaki ismeretekkel rendelkezők, elég, ha tudnak olvasni	Alacsony, félig képzett (kékgalléros)	Alacsony (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas)	Alacsony (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas, illetve néhány fejlesztő-mérnök)	Magas (csak kékgalléros munkavállalókat alkalmaznak)	Alacsony (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas)	Közepes; (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas)	Alacsony (a kékgallérosok között, de a vezetők között magas)	Közepes –alacsony (kékgallérosoknál)
ALKALMAZOTTAK										
Fluktuáció magas/alacsony	Alacsony; a betakarítási időszakban azonban magas	Alacsony	Magas a kékgalléros munkavállalók körében (alacsony a fehérgallérosnál)	Magas a 30 év alatti korosztályban	Viszonylag alacsony	Magas	Közepes	Közepes	Magas	Magas
Készségek: általános/ágazatspecifikus/cégspecifikus	Általános és cégspecifikus, ágazatspecifikus	Általános és cégspecifikus	Cégspecifikus, másutt korlátozottan használható	Általános és cégspecifikus	Általános és cégspecifikus	Ágazat-specifikus a fehérgallérosok esetében (és a kiszervezett kékgallérosoknál)	Általános és cégspecifikus	Ágazat- és cégspecifikus	Iparrág-specifikus (a kezdeti készség meglehetősen általános lehet, mivel szakképzést kapnak)	Iparrág-specifikus
Tréningek a cégnél: gyakori/ritka	Gyakori	Ritka	Viszonylag gyakori	Gyakori	Viszonylag gyakori	Viszonylag gyakori	Viszonylag gyakori	Ritka (a cég indulásakor gyakoribb volt)	Viszonylag gyakori	Viszonylag gyakori
Egyebek	A „vastu” indiai vallás hatása erősen érezhető a gyártási folyamatban	Táblák és plakátok, amelyek általános utasításokat adnak a munkavállalóknak	Páronként dolgoznak a termelésben; menedzser nyitott irodában	Körpótlék; kulesz, emberprogram; törzsgárda; daren-dszer	Komolyan veszik, hogy a dolgozóknak élethez szükséges helyi, egy daren-külföldi); menedzser nyitott irodában	Informális menedzseri párok terület szerinti egy helyi, egy daren-külföldi); menedzser nyitott irodában	Csapat szintű bónuszrendszer	Jó hangulat, közvetlen, már-már baráti kapcsolat a menedzserek és kékgallérosok között	Nagyon tiszta környezet; csak nem teljesen nyitott irodák és kékgallérosok között	

Forrás: Saját szerkesztés a vezetőkkel, a dolgozókkal folytatott interjúk alapján.

Eredményeink azt mutatják, hogy számos területen a fogadó ország jellemzői nagymértékben meghatározták a helyi vállalati működési sajátosságokat, míg néhány más területen a hazai hatás dominál. Például úgy tűnik, hogy a külföldi munkavállalók aránya (expatok) nagymértékben függ a hazai (vagyis a küldő országbeli) hagyományoktól: a kínai és a japán vállalatokban viszonylag magas a külföldi munkaerő száma (a japán gyárat régen alapították, és a külföldiek száma csökken, de továbbra is a legmagasabb a csoportban). A másik véglet, hogy a koreai és az indiai cégekben jelentősen kevesebb külföldi munkavállaló dolgozik (ez igaz a mintánkban szereplő mindkét indiai vállalatra). Az expatok száma összefügg a vállalat megszerzésének a módjával is. A zöldmezős beruházással összefüggő teendők miatt indokolt lehet a nagyobb arányú személyes jelenlét, míg a felvásárlás sok esetben csak alig befolyásolja a kialakult menedzsmentgyakorlatokat, így az expatok száma sem feltétlenül magas; ez történt például az egyik kínai vállalatunk esetében is.

A béreket és a dolgozók munkafeltételeit minden esetben a leányvállalatok szintjén határozzák meg, ami egyértelműen a fogadó ország környezetének hatása. Az interjúalanyok szerint a japán vállalatok kevésbé rugalmasan reagálnak a munkaerőpiac változásaira, a bérek nem kiemelkedők, ugyanakkor az elvárások magasak. A japán cégnél dolgozó munkások szigorú munkabeosztásról és minőségi elvárásokról számoltak be.

A béreknek a fogadó országbeli szinthez (általában a regionális vagy a városátlaghoz) történő igazítása az elemzésbe bevont valamennyi vállalatnál megfigyelhető – és logikus is, hiszen a vállalatoknak a munkaerőért a helyi piacon kell versenyezniük. Ám az ösztönzőrendszerekben már tetten érhetők a küldő ország értékei és gyakorlatai is. Például a japán vállalatoknál a szenioritás jelentőségére utaló gyakorlat tűnik fel, ilyen a törzsgárdarendszer vagy a korpótlék intézménye is, ezek az idősebb munkavállalók megtartását célozzák.

Érdekes tapasztalat volt az egyik kínai vállalatnál alkalmazott, műszakon alapuló bónuszrendszer, amely közel áll az ázsiai értékekhez (nevezetesen a kollektívizmushoz), és valószínűleg messze van az individualista európai gyakorlattól. Utóbbira példa a kulcsemberprogram, amelyet az egyik japán vállalatnál tapasztaltunk, és amely az egyéni értékelések kimeneteleként külön díjazza a kiemelkedő teljesítményt nyújtókat (miközben a vállalatnál kiscsoportos munkamódszerek jellemzők, és a vállalat nagy hangsúlyt helyez a csoportok munkájának elismerésére is). A helyi környezethez való adaptáció látványos példája, ahogyan az egyik japán vállalatban a quality circle-t (a minőségi köröket) tették vonzóvá a magyar dolgozók számára. A dolgozókat azzal motiválták, hogy valamilyen jutalmat kapcsoltak hozzá. Az in-

terjúalany szerint a legfontosabb, hogy ezekben az esetekben megtalálják az alkalmazás motivációit, amelyek minden kultúrában mások. Ilyen módon a küldő ország egyes gyakorlatai sikeresen átültethetők a fogadó országba.

A fluktuációt mindössze három vállalat képviselője ítélte alacsonynak. A többiek, különösen a kékgallérosok és főként a harminc év alattiak esetében, magas fluktuációról számoltak be. Ennek okaként az egyik interjúalanyunk az időszakosan jobb kereseti lehetőséget említette meg (a mezőgazdaság megnövekedett munkakeresletét a betakarítási időszakban), más interjúalany szerint pedig érvényesül a külföldi munkalehetőségek elszívó hatása. Ezek nyilvánvalóan a fogadó gazdasághoz kapcsolódó hatások. Egyik interjúalanyunk külön kiemelte, hogy a versenytársak megjelenése nem indított el jelentős fluktuációt a vállalat munkatársai között (bár tartottak tőle), mert a munkaerő tudása erősen cégspecifikus, más területeken korlátozottan használható. Erről a cégspecifikus tudásról összesen hét vállalat megkérdezett menedzsere számolt be. Úgy értékelhető, hogy a cégspecifikus tudás egyfajta gátja a munkaerő átvándorlásának a versenytárs cégekhez. További két vállalat esetében pedig ágazatspecifikus tudásra van szükség a feladatok elvégzéséhez.

A szakképzés valamennyi vállalatnál fontos, még ott is, ahol egyébként a tulajdonos országában ezt nem gyakran használják. Ez egyértelműen tükrözi a fogadó ország környezetének hatásait, elsősorban a (hatékony) szakképzés hiányát a magyarországi szakiskolákban (Varga, 2018). A jelenlegi munkaerőpiaci helyzet (munkaerőhiány) miatt a bérek és egyéb juttatások versenyképesebbé váltak. Egyúttal csökkentek a fizikai dolgozókra vonatkozó követelmények (elegendő az alapfokú végzettség), mivel a folyamatokat gyorsan el lehet sajátítani. A kékgallérosoktól megkövetelt tudásszint csaknem minden vállalatnál alacsony, hat vállalat számolt erről be. Egyesek az írni és olvasni tudást, mások a nyolc általános elvégzését hangsúlyozták az interjúk során. Egyik interjúalanyunk szerint a felvételi kérdőív egy tizenkét éves tanuló szintjén van. Kiemelték a kézügyesség és a monotonitástűrő képesség fontosságát, és olyan alapértékek meglétét, mint például a lojalitás és a fegyelem, a tanulás és a fejlődés iránti elkötelezettség. Ez ismét megerősíti a képzés fontosságát, ami viszonylag gyakori minden vizsgált vállalatban, kivéve egy indiai céget. A vállalatoknak ennek megfelelően kimunkált oktatási tematikájuk van egyrészt a betanításra, amely bonyolultabb munkafolyamatok esetén akár a két-három hetet is meghaladhatja (japán vállalat), másrészt a továbbképzésre, ha egy új gyártósor kialakítása vagy a technológia fejlesztése ezt megköveteli. A munka közbeni képzés (on-the-job training) szinte minden vállalatban megjelenik. Az empátiát nö-

velő szokás az egyik vállalatnál, hogy évente két hétre a fehérgallérosoknak is le kell menniük a gyártósorra dolgozni. Ez is otthonról hozott gyakorlat.

A szakképzésen kívül a vállalatok számos képzést nyújtanak a fehérgalléros dolgozók számára is (problémakezelés, prezentációs technikák, szakmai képzések, vezetői tréningek). Feltűnő, hogy mintavállalatainkban nincsenek interkulturális tréningek, bár több interjúalany is beszámolt olyan helyzetekről, amikor az eltérő nemzetiségű munkavállalók közötti kommunikáció nehézkes volt. Ennek elsősorban nem nyelvi, hanem kulturális okai vannak, bár néhány interjúalany szerint előfordult már, hogy a külföldi kollégák szerény angolnyelvtudása nehezítette a kommunikációt. Az egyik interjúalany szerint például nagyon zavaró, hogy a japán vállalatokban az alkalmazottak nagyon kevés visszajelzést kapnak (ami a japán munkakörnyezetben teljesen elfogadott), és a vállalati célok az operátorok szintjén nem ismertek. Több japán vállalatnál dolgozó interjúalany is megemlítette a japán vállalatokra jellemző lassú döntéshozatalt, amely ugyanakkor minden szempontra kiterjed. A részletes, alapos (ám a munkatársak felé nem kommunikált) döntéshozatalt követően ugyanakkor a döntés maga már gyors, a végrehajtás pedig következetes. Az egyik kínai vállalatnál dolgozó interjúalany a feladatok prioritizálása és a tervezés terén érzékelt jelentős különbségeket a külföldi és a hazai munkavállalók között. Szintén kínai kollégákkal dolgozó interjúalany számolt be arról, hogy a kommunikációt kezdetben nehezítette, hogy a kínai kollégák nem szívesen mondanak nemet (ami ugyanakkor nem jelenti azt, hogy igent mondanának).

A hosszú távú szerződések fontosnak tűnnek a fogadó ország jellemzői miatt; a magyar szabályozásnak megfelelően, amely európai összehasonlításban viszonylag rugalmas, ám bizonyos ázsiai országoknál jóval merevebb (lásd *Gyulaváry-Kártyás*, 2012). Ez következik a közelmúlta jellemző munkaerőhiányból, valamint a munkavállalók „biztonságos” munkahelyek iránti igényéből is (utóbbi tényezőt az interjúalanyok is hangsúlyozták). Ez még azokban az esetekben is jellemző, amikor a küldő országokban ezt a fajta szerződést nem részesítik előnyben.

Az egyik japán vállalatnál nagyon fontosnak tartják, hogy a munkavállalókat „élethosszig” foglalkoztatják. A válság alatti jelentős elbocsátásokat nehezen élte meg a cég vezetése Magyarországon is, a magyar leányvállalat stratégiája azóta úgy módosult, hogy jelentősen diverzifikálnak, hogy ne kerüljenek megint olyan helyzetbe, hogy munkatársakat kelljen elbocsátaniuk. Ebben a hozzáállásban megint tetten érhetjük a hazaitól eltérő küldő ország gyakorlatát és prioritásait.

Kína és Japán hosszú távú orientációja tükröződik a folyamatos fejlődés iránti elkötelezettségükben is. A vállalati interjúk azt mutatják, hogy a kutatás és fejlesztés

mellett ezek a vállalatok nagy hangsúlyt helyeznek a munkavállalók innovatív ötleteinek összegyűjtésére és beépítésére, még a munkavállalók korábbi munkahelyein alkalmazott, ott bevált gyakorlatok átvételére is. Az ötleteket pénzzel is jutalmazzák, ami inkább a fogadó ország gyakorlatára vall, de a jutalom mértéke nincs kapcsolatban azzal, hogy a munkavállalótól származó ötlet mennyi előnnyel jár a vállalat számára. Erre a székhely szerinti ország gyakorlatainak fogadó országban történő továbbéléseként tekinthetünk. Egyik japán vállalatnál dolgozó interjúalanyunk szerint elvárás a *kaizen*, a tevékenység folyamatos jobbá tétele, évi egy-két jó megoldás kitalálását még adminisztratív területeken is elvárják a dolgozóktól.

Érdekes kérdés az üzemi tanács és/vagy szakszervezet jelenléte. Miközben, mint láttuk, a szakszervezeti szint a fogadó és a hazai országokban egyaránt alacsony, mintánkban a kilencből hét vállalatnál mégis működik szakszervezet vagy üzemi tanács. Ezt a sajátos eltérést azzal magyarázhatjuk, hogy a hét vállalatból három német külföldi tulajdonostól került ázsiai tulajdonba, tehát az ezekben működő üzemi tanács és/vagy szakszervezet az előző működési módból származó örökség, így a korábbi tulajdonos VoC-ját és intézményét tükrözi. Ugyanakkor a fennmaradó négy vállalat esete is érdekes. Az egyik vállalatnál hangsúlyozták, hogy alulról jövő kezdeményezésre alakult meg a szakszervezet, azt a vezetőség nem támogatta. A másik három esetenél is ezt feltételezhetjük: a viszonylag nagy vállalatok esetében a munkavállaló kevésbé érezheti magát kiszolgáltatva, ha tagja lehet valamilyen dolgozói szervezetnek, még ha a vezetőség azt inkább csak eltűri, de nem támogatja.

Az „Egyéb” szakaszban néhány olyan tényezőt vázoltunk fel, amelyek a küldő ország kultúrájának hatását tükrözik, és nagyon különböznek a fogadó ország (Magyarország) üzleti környezetétől és kultúrájától. Az egyik a menedzsment nyílt irodában történő működése volt, kivéve az indiai vállalatokat. A koreai vállalatnál az iroda kezdetben teljesen nyitott volt, de a magyar vezetők kérésére (akik jelenleg többségben vannak a vezetésben, mivel a külföldi vezetők száma a társaság kilencvenes évekre tehető alapítása óta jelentősen csökkent) most a vezetők irodáit falak választják el. A többi esetben az irodák teljesen nyitottak – ez a tulajdonság a magyar irodákra egyáltalán nem jellemző. Az interjúalanyok szerint, bár a munkatársak közötti kommunikáció szempontjából előnyös ez a gyakorlat, de lehetetlenné teszi a feladatokban való elmélyülést a munkavégzés során.

Érdekes különbség a fogadó országhoz képest a „párban történő munka” rendszerének a bevezetése is. Az egyik kínai vállalat esetében ez a vezetőkre vonatkozik, a szervezet maga pedig informális: a kínai vezetők nincsenek hivatalos státuszban, de minden magyar menedzser tudja, ki a kínai társa. A japán vállalat esetében a



„párokban történő munka” az üzemben valósul meg; a vezetés nagy hangsúlyt fektet arra, hogy olyan párokat alakítson ki, amelyek révén a közös munka hatékonysága a lehető legmagasabb. Az interjúk tanúsága szerint ugyanakkor ez a rendszer sok feszültséget okoz, és kiemelkedő fluktuációs ok is a vállalatnál, ami kérdésessé teszi ennek a gyakorlatnak az adaptálhatóságát a fogadó országban.

A fogadó ország üzleti kultúrájától eltérő tulajdonság a sokkal tisztább munkakörnyezet. Ez a külföldi multinacionális társaságok összes (nagyobb) leányvállalátára jellemző, függetlenül a származási országtól. Úgy véljük azonban, hogy ez a *tisztaság* a koreai vállalatnál a legmagasabb. Azt feltételezzük, hogy ez szintén a hazai hagyományok eredménye.

Tanulságos a mintánkban szereplő két kínai vállalat közötti jelentős eltérés is. Noha ez részben az eltérő piacra lépési módokkal magyarázható (az egyik zöldmezős, a másik egy német tulajdonú vállalat megvásárlásával jött létre), az irodalomban más magyarázat is megtalálható. *Zheng* [2016] szerint a kínai multinacionális vállalatok más vállalatokkal összevetve kevésbé hajlamosak konszolidálni a fejlettebb országokban található tengerentúli leányvállalataikat, ami a tulajdonosi előnyök hiányával és a nemzetközi ügyletek kezeléséhez szükséges vezetői kompetenciák hiányával magyarázható. Ennek eredményeként egyik esetben (a megvásárlással szerzett kínai vállalatnál) gyengébben érvényesülnek a hazai hatások, míg a másik kínai leányvállalat (zöldmezős) inkább a saját gyakorlatát alkalmazza.

Az indiai vállalatok esetében a hazai üzleti vagy működési kultúra fogadó országban történő bevezetésének egyéb aspektusait is megtaláltuk. Az egyik vállalatnál a magyar (posztszocialista) szemlélő számára rögtön feltűnt, hogy az üzem falán sok plakát és felirat található, a termelési hatékonysággal kapcsolatos jelszavakkal és szlogenekkel. A másik indiai vállalatban az indiai vallás hatása volt erősen érezhető a termelési folyamat megszervezésében. A HR-menedzser szerint az indiai emberek sokkal vallásosabbak, mint a magyarok, a fogadó ország környezetében ezért az elején furcsa volt, hogy a vallás ilyen erősen befolyásolhatja a tömegtermelés hatékonyságát. Elmondása szerint a kulturális háttérből adódóan van egy másik jelentős különbség: az összes indiai alkalmazott azonosul a vállalat értékeivel. Különböző eszközökkel próbálják elérni a magyar üzemekben, hogy a vállalat és annak értékei iránti lojalitás a hierarchia legalacsonyabb szintjéig hasson. Itt a megkérdezett menedzser szignifikáns különbséget látott az indiai és a magyar alkalmazottak reakciója között, amikor a befogadó országban az indiai megközelítést akarták alkalmazni.

A vizsgált vállalatok csaknem mindegyike magas fokú beágyazottságról számolt be, amely magában foglalja a szakiskolákkal, egyetemekkel való együttműkö-

dést, a helyi önkormányzattal, egyéb szervezetekkel való jó kapcsolat fenntartását. Az egyik vállalat vásárlási kedvezményeket nyújt a munkatársaknak a helyi szolgáltatóknál. Másik interjúalanyunk arról számolt be, hogy vállalatuk a helyi sportklubot támogatja, valamint környezeti projektet is megvalósított (fák telepítése). Vanak cégek, ahol vállalati napot szerveznek, s vannak, ahol támogatják a dolgozók gyermekeinek bölcsődei vagy óvodai elhelyezését. Majdnem minden meginterjúvolt vállalatnál elérhető a meleg étkezés, egyes helyeken ingyenesen.

Összességében elemzésünk alátámasztja: a VoC-megközelítés alkalmas arra, hogy megértsük a fogadó és a székhely szerinti ország intézményeinek a multinacionális vállalatok leányvállalataiban az emberierőforrás-menedzsment különböző területein alkalmazott irányítási technikák „keverékére” gyakorolt hatását. A befogadó és a küldő ország intézményei kölcsönhatása nyomán a leányvállalati szintű politikák különféle keverékei jönnek létre. Megállapítottuk: bár feltételezzük, hogy a cégek sztenderd megközelítést alkalmaznak a külföldi leányok munkaerő-gazdálkodására vonatkozóan, Magyarországon inkább a helyi „nemzeti üzleti rendszer” (national business system) (Whitley, 2000) hatásai dominálnak.

## Következtetések

Az ázsiai közvetlen külföldi befektetések még regionális összehasonlításban is meglehetősen jelentősek Magyarországon – ellentétben a korábbi adatokra alapozott elképzelésekkel. Ez jó alapot adott az ázsiai leányvállalatok elemzéséhez annak meghatározásánál, hogy a munkavállalói kapcsolatokban a székhely vagy a fogadó ország tényezői dominálnak-e. A VoC megközelítésére támaszkodva ezt a problémát vállalati interjúk alapján elemeztük. A mintánkban kilenc ázsiai multinacionális cég tulajdonában álló elektronikai vagy autóipari leányvállalat szerepelt. A választott módszertan (interjúzás) korlátozhatja eredményeink általánosíthatóságát, ugyanakkor az iparági hatások kiszűrésével és a megkérdezett vállalatok relatíve magas számával az eredmények teoretikus általánosítása lehetővé válik.

Elemzésünk hangsúlyozta az ázsiai országok közötti különbségeket intézményeik szempontjából, és így azt a tényt, hogy kapitalizmusukat nem lehet belesűriteni a kapitalizmus egyetlen ázsiai változatába. Fő kutatási kérdésünket illetően megállapítottuk, hogy ezekben a vállalatokban a menedzsment és a munkaügyi kapcsolatok a küldő és a fogadó ország kultúrájának befolyásán és kölcsönhatásán keresztül alakulnak ki, tehát mindkettő elemeit tartalmazzák. Megmutattuk, hogy

a különféle ázsiai és magyar intézményi jellemzők között szignifikáns különbségek vannak, kivéve a vizsgált országokban egységesen fennálló alacsony szakszervezeti sűrűséget. Megállapítottuk, hogy a fogadó ország hatásai sok területen dominálnak, azonban a hazai üzleti környezet bizonyos elemei átkerülnek a fogadó országbeli vállalathoz, és a helyi környezetben folytatódnak. A helyi munkavállalók és/vagy vezetők reakciói megváltoztathatják, legalábbis módosíthatják ezeket, ha a fogadó ország környezetétől, gyakorlatától alapvetően különböznek. Ez is hangsúlyozza a fogadó ország intézményeinek fontosságát. Másrészt a küldő országok gyakorlatának egyes elemei sikeresen átkerülnek Magyarországra, és továbbra is fennmaradnak a mindennapi tevékenységek során.

Számos további lehetőség adott a kutatások folytatására. Látható, hogy mely esetekben vannak módosítások, és mely esetekben ragaszkodnak mechanizmusaikhoz, módszereikhez a befektetők, ezekre megpróbálhatunk magyarázatot találni. A jövőbeli kutatások másik területe lehet a beágyazódás szintjének vagy a belépés módjának a helyi intézmények alkalmazkodási szintjére gyakorolt hatása. Ezen kívül érdekes lehet az adaptáció szintjének és területeinek időbeli változása is. Másrészt, az ázsiai leányvállalatok és más származási országok leányvállalatainak összehasonlítása további magyarázatokat adhat az alkalmazkodási területek kiválasztása szempontjából.

#### Felhasznált irodalom

- Adler, N. J. – Graham, J. G. [2009] Cross-cultural interaction: the international comparison fallacy? *Journal of International Business Studies*, Vol. 20., No. 3., 515–537. o.
- Alkhalidi, A. H. – Burgess, J. – Connell, J. [2015]: The Transfer of HRM Policies and Practices in American Multinational Hotels in Saudi Arabia. *International Research Journal of Business Studies*, Vol. 7., No. 3., 155–164. o.
- Allen, M. M. C. – Aldred, M. L. [2011]: Varieties of capitalism, governance, and high-tech export performance: A fuzzy-set analysis of the new EU member states, *Employee Relations*, Vol. 33., No. 4., 334–355. o.
- Amable, B. [2000]: Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production, *Review of International Political Economy*, Vol. 7., No. 4., 645–687. o.
- Ambos, B. – Schlegelmilch, B. B. [2008]: Innovation in multinational firms: Does cultural fit enhance performance? *Management International Review*, Vol. 48., No. 2., 189–206. o. <https://doi.org/10.1007/s11575-008-0011-2>
- Andriessse, E. – Beerepoot, N. – Van Helvort, B. – Van Westen, G. [2011]: Business systems, value chains and inclusive regional development in South-East Asia. In: *Helmsing, A. – Vellema, S.* (szerk.): *Value Chains, Social Inclusion and Economic Development: Contrasting Theories and Realities*. Routledge, Abingdon, 151–177. o.

- Aykut, D. – Sanghi, A. – Kosmidou, G. [2017]: What to Do When Foreign Direct Investment Is Not Direct or Foreign. World Bank Policy Research Working Paper, 8046. World Bank, Washington DC.
- Bohle, D. – Greskovits, Béla [2007]: Neoliberalism, Embedded Neoliberalism and Neocorporatism: Paths Towards Transnational Capitalism in Central-Eastern Europe. *West European Politics*, Vol. 30., No. 3., 443–466. o.
- Carney, M. – Gedajlovic, E. – Yang, X. [2009]: Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 26., No. 3., 361–380. o.
- Condé E. S. – Delgado, I. G. [2009]: The Agenda of Difference: State, Varieties of Capitalism, and Economic Governance in Asia and Latin America. 21st World Congress of Political Science. International Political Science Association (IPSA) Special Session 01, Panel 473 Varieties of Capitalism, Governance and Development: Contemporary Debates. Santiago – July 12–16, 2009.
- Dibben P. – Williams, C. C. [2012]: Varieties of Capitalism and Employment Relations: Informally Dominated Market Economies. *Industrial Relations*, Vol. 51., No. s1., 563–582. o.
- Farkas Beáta [2011]: The Central and Eastern European Model of Capitalism. *Post-Communist Economies*, Vol. 23., No. 1., 15–34. o.
- Fazekas Károly – Varga Júlia (szerk.) [2005]: The Hungarian Labour Market – Review and Analysis 2005. Institute of Economics, HAS, Hungarian Employment Foundation.
- Fernandez, R. – Aalbers M. B. [2016]: Financialization and housing: Between globalization and Varieties of Capitalism. *Competition & Change*, Vol. 20., No. 2., 71–88. o.
- Hamann, K., Kelly, J. [2008]: Chapter 7: Varieties of Capitalism and Industrial Relations. In: Blyton, P. – Bacon, N. – Fiorito, J. – Heery, E. (szerk.) *The SAGE Handbook of Industrial Relations*. SAGE Publications, London, 129–148. o.
- Gyulaváry Tamás – Kártyás Gábor [2012]: The Hungarian labour law reform, the great leap towards full employment? *Dereito*, Vol. 21., No. 2., 167–188. o.
- Hall, P. A. – Soskice, D. [2001]: Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage. Oxford University Press, New York.
- Hall, R. – Wailes, N. [2010]: International and Comparative Human Resource Management. In: Wilkinson, A. – Bacon, N. – Redman, T. – Snell, S. (szerk.): *The SAGE Handbook of Human Resource Management*, SAGE, Thousand Oaks
- Hoehn, H. W. [2013]: Emerging Market Economies and the Financial Crisis: Is there Institutional Convergence between Europe and Asia? *Ordnungspolitische Diskurse*, No. 2013–04
- IMF [2009]: Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition. Washington, D.C.: International Monetary Fund
- Kalotay Kálmán [2012]: Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 13., No. 4., 542–555. o.
- Kang, N. [2006]: A Critique of the “Varieties of Capitalism” Approach. International Centre for Corporate Social Responsibility, Research Paper Series No. 45. Letölthető: <https://pdfs.semanticscholar.org/db5f/97bbe6f769bdf8ca138a89bd090f35e3a39d.pdf>
- Karoliny Mártonné – Farkas Ferenc – Poór József [2009]: In focus, Hungarian and Central Eastern European characteristics of human resource management: An international comparative survey. *Journal for East European Management Studies*, Vol. 14., No. 1., 9–47. o.
- Kazlauskaitė R. – Buciniene Ilona – Poór József – Karoliny Mártonné – Alas, R. – Kohont, A. – Szlávicz Ágnes [2013]: Human Resource Management in the Central and Eastern European Region. In: Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M. [szerk.]: *Global Trends in Human Resource Management*. Houndmills: Palgrave MacMillan, 103–121. o.
- KSH [2018]: A Magyarországon működő külföldi irányítású leányvállalatok tevékenysége a 2016. évi végleges és a 2017. évi előzetes adatok alapján. Központi Statisztikai Hivatal. Letölthető: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kulfleany16.pdf>

- Lane, D. S. – Myant, M. R. [szerk.] [2007]: Varieties of capitalism in post-communist countries. Basingstoke: Palgrave Macmillan
- López-Duarte, C. – Vidal-Suárez, M. – González-Díaz, M. [2016]: International Business and National Culture: A Literature Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 18., No. 4., 397–416. o.
- Mazumdar, S. [2010]: Indian Capitalism: A Case that doesn't Fit? ISID Working Paper No. 2010/10. Institute for Studies in Industrial Development. New Delhi. November, 2010.
- Mihályi Péter [2015]: A privatizált vagyon visszaállamosítása Magyarországon 2010–2014 [Rationalization of privatised property in Hungary 2010–2014]. Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Paper, MTDP 2015/7.
- Morgan, G. [2001]: Transnational communities and business systems. *Global Networks*, Vol. 1. No. 2., 113–130. o.
- Mykhnenko, V. [2007]: Strengths and Weaknesses of 'Weak' Coordination: Economic Institutions, Revealed Comparative Advantages and Socio-Economic Performance of Mixed Market Economies in Poland and Ukraine. In: Hancke, B. – Rhodes, M. – Thatcher, M. [szerk.]: Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions and Complementaries in the European Economy. Oxford University Press
- Nölke, A. – Vliegenthart, A. [2009]: Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, Vol. 61., No. 4., 670–702. o.
- OECD [2015]: Measuring International Investment by Multinational Enterprises. Implementation of the OECD's Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th edition. OECD, Paris
- Ozsvald Éva [2014]: Corporate Governance in Central Eastern Europe – a Comparative Political Economy Approach. GRINCOH Working Paper Series, 7/03
- Pananond, P. – Giroud, A. [2016]: Asian emerging multinationals and the dynamics of institutions and networks. *Asian Business & Management*, Vol. 15., No. 4., 255–263. o.
- Reynaud, E. – Egri, C. P. – Ralston, D. A. – Danis, W. – Wallace, A. [2007]: The Differences in Values Between Managers of the European Founding Countries, the New Members and the Applicant Countries: Societal Orientation or Financial Orientation? *European Management Journal*, Vol. 25., No. 2., 132–145. o.
- Rugraff, E. – Sass Magdolna [2017]: A kapitalizmus változatai és technológiai innovációs kapacitás Közép-Európában: Magyarország esete. *Külgazdaság*, 61. évf., 11–12. szám, 58–89. o.
- Sass, Magdolna [2017]: Is a live dog better than a dead lion?: seeking alternative growth engines in the Visegrad countries. In: Galgoczi, Béla – Drahekoupil, J. [szerk.]: Condemned to be Left Behind? Can Central and Eastern Europe Emerge from its Low-Wage Model? Brussels, Belgium, European Trade Union Institute [ETUI], 47–79. o.
- Schneider, M. R. – Paunescu, M. [2012]: Changing Varieties of Capitalism and Revealed Comparative Advantages from 1990 to 2005: A Test of the Hall and Soskice Claims. *Socio-Economic Review*, Vol. 10., No., 4., 731–753. o.
- Schneider, M. R. – Schulze-Bentrop, C. – Paunescu, M. [2010]: Mapping the Institutional Capital of High-Tech Firms: A Fuzzy-Set Analysis of Capitalist Variety and Export Performance. *Journal of International Business Studies*, Vol. 41., No. 2., 246–266. o.
- Sibal, D. R. [2014]: Varieties of Capitalism and Firm Performance in Emerging Markets: An Examination of the Typological Trajectories of India and Brazil. A thesis submitted to the Department of International Relations of the London School of Economics for the degree of Doctor of Philosophy, London, December 2014.
- Szanyi, Miklós [2012]: Varieties of Development Paths in Post-communist Countries with Special Regard to the Transition in Hungary. *Competitio*, Vol. 11., No. 2., 2–25. o.
- Szanyi, Miklós [2016]: The reversal of the privatisation logic in Central European transition economies: an essay. *Acta Oeconomica*, Vol. 66., No. 1., 33–55. o.

- Varga Júlia [szerk.] [2018]: A közoktatás indikátorrendszere [The indicators of public education, 2017] MTA KRTK KTI, Budapest.
- Whitley, R. [2000]: The institutional structuring of innovation strategies: business systems, firm types and patterns of technical change in different market economies. *Organization Studies*, Vol. 21., No. 5., 855–886. o.
- Wilkinson, A. – Wood, G. [2017]: Global trends and crises, comparative capitalism and HRM. *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 28., No. 18., 2503–2518. o.
- Witt, M. A. [2010]: China: What Variety of Capitalism? INSEAD Working Paper No. 2010/88/EPS. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1695940>
- Witt, M. A. – Jackson, G. [2016]: Varieties of Capitalism and institutional comparative advantage: A test and reinterpretation. *Journal of International Business Studies*, Vol. 47., No. 7., 778–806. o.
- Witt, M. A. – Redding, G. [2013]: Asian Business Systems: Institutional Comparison, Clusters and Implications for Varieties of Capitalism and Business Systems Theory. *Socio-Economic Review*, Vol. 11., No. 2., 265–300. o.
- Zheng, Y. [2016]: Aggressive acquirers, laidback owners? Organisational dynamics of subsidiary integration in Chinese MNCs. *Asian Business & Management*, Vol. 15., No. 4., 317–342. o.

## Kérdőív

- 1.1. A vállalat neve (anonim adatkezelés)
- 1.2. Legfontosabb termékeinek, tevékenységének NACE-besorolása (TEÁOR): (nem kötelező, de az ágazat megadása fontos)
- 1.3. A vállalat címe: (nem kötelező, de város/falu igen)
- 1.4. Jogi státusza: részvénytársaság, korlátolt felelősségű társaság, egyéb (részletezve):
- 1.5. Alapítás éve:
- 1.6. Ki az ellenőrző tulajdonos, és mikor vásárolta meg/alapította a vállalatot: (zöldmezős beruházással?)
- 2.1. Milyen tényezők alapján választotta a vállalat a magyarországi telephelyet?
- 2.2. Mennyire szoros a kapcsolat a japán központtal? Hány japán vezető vesz részt a magyarországi leányvállalat irányításában? Időben ez hogyan alakult?
- 2.3. Milyen különbségeket tart fontosnak a magyar vagy más külföldi tulajdonban levő és a japán tulajdonban levő magyarországi vállalatok munkaszervezésében és munkaszervezési gyakorlatában?
- 2.4. Hogyan vesz fel munkásokat? Hirdetés alapján, munkaerőtoborzó vagy -kölcsonzó céggel szerződik vagy más módon? Mennyire fontos a felvett munkaerő megtartása, mit tesz ezért a vállalat?
- 2.5. Mi jellemzi általában a futószalag mellett dolgozó munkásokat nemük, életkoruk és szaktudásuk alapján?
- 2.6. Van-e a vállalatnak szenioritási politikája? Mennyire jellemző a munkaerő fluktuációja?
- 2.7. Van-e a vállalatnak programja az újonnan felvett munkások betanítására? Melyek a legfontosabb képzési területek?
- 2.8. A munkások mely képességei, szaktudása, jellemzői a legfontosabbak a vállalat számára?
- 2.9. Hogyan mérik és ösztönzik a munkások teljesítményét? Alkalmaz-e a vállalat bónuszokat a jó teljesítményért? Vannak-e nem pénzügyi ösztönzők?
- 2.10. Milyen mértékben alkalmazzák a japán termelési módszereket a vállalatnál? Vannak-e értékkörök? (value circles) Mennyire fontos a minőségpolitika és a minőségbiztosítás a vállalatnál? Mennyire fontos a kaizen?
- 2.11. Mi a véleménye a tipikus japán menedzsment- és termelési módszerekről? Mi a munkások véleménye ezekről?

2.12. Működik-e szakszervezet a vállalatnál? Ha igen, milyen a helyi vállalatvezetés és a szakszervezet viszonya?

2.13. Van-e a vállalatnak saját szociális politikája? Melyek a főbb elemei?

### *Munkások*

3.1. Milyen régóta dolgozik a vállalatnál? Miért jelentkezett a vállalathoz? Hogyan írná le a városban a munkaerőpiac helyzetét?

3.2. Ez az első állása a tanulás befejezése után? Milyen tanulmányokat végzett?

3.3. Milyen beosztásban dolgozik? Van-e előrelépési lehetőség a vállalatnál?

3.4. A vállalat közvetlenül alkalmazza, vagy munkaerő-kölcsönző cégen keresztül?

3.5. Lát-e különbséget a magyar vagy más külföldi tulajdonban levő és a japán tulajdonban levő magyarországi vállalatok munkaszervezésében és munkaszervezési gyakorlatában?

3.6. Hetente hány órát dolgozik, milyen megosztásban? Gyakori-e a túlóra? Kifizetik-e?

3.7. Többféle képzettséggel kell-e rendelkeznie?

3.8. Milyen gyakran vannak képzések a munkások számára?

3.9. Mennyire erős nyomást érez a menedzserek/feljebbvalók részéről? Más munkások és felügyelők részéről? A munkaterheléstől? A minőségi követelményektől?

3.10. Nőtt-e a munkavégzés sebessége?

3.11. Milyen a fizetési rendszer? Vannak-e vállalati jóléti intézkedések? Szakszervezeti tag-e? Mi a véleménye a szakszervezetről?



## Konvergencia vagy közepes jövedelmi csapda? – Lengyelország lehetőségei az európai integrációra

SZENNAY ÁRON

*Lengyelország Kelet-Közép-Európa és a Visegrádi államok meghatározó országa. A térség más tranzíciós gazdaságaihoz hasonlóan Lengyelország gazdasági-politikai mozgásterét gazdasági teljesítménye, geopolitikai elhelyezkedése, valamint a külső erőforrások importjára (például: külföldről beáramló működő tőke – FDI, földgáz stb.) való ráutaltsága jelentősen korlátozza. A kutatás célja annak azonosítása, hogy Lengyelország miként csatlakozhat az Európai Unió magországainak köréhez. A vizsgálat kiterjed az ország fejlődési irányait befolyásoló főbb tényezőkre, így főként közlekedési helyzetére, az energiabiztonságra, a klímaváltozásra, a kis- és közepes vállalkozásokra és a valutapolitikára. Lengyelország elemzésének aktualitását adja, hogy a szocialista múlt, valamint a rendszerváltás módja a gazdasági felzárkózáshoz hasonló kiinduló terepet nyújtott, eltérést elsősorban az ország földrajzi mérete és népessége jelent – ami ideális terepet nyújt az összehasonlítások elvégzésére, a Magyarország számára is alkalmazható kitörési lehetőségek meghatározására. A szerző vegyes módszertant alkalmaz, ugyanis a különböző statisztikai adatok, tervek és sajtótermékek mellett a vonatkozó hazai és a nemzetközi szakirodalmat egyaránt feldolgozza.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F520, Q480.

\* A tanulmány az MTA-BGE Makrogazdasági fenntarthatósági kutatócsoport mint munkahely keretében, a Támogatott Kutatócsoportok Irodájának támogatásával készült. A szerző a kutatócsoport tagja.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.73>

A szerző ezúton is köszönetét fejezi ki *Berneke Ágnesnek* és az anonim lektornak a kapott konstruktív javaslatokért, észrevételekért. A tanulmány elkészültét az EFOP-3.6.1-16-2016-00012. sz. Intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztések – Innovatív megoldásokkal Zala megye K + F + I tevékenysége hatékonyságának növeléséért című program támogatta

---

*Szennay Áron*, egyetemi tanársegéd, BGE Pénzügyi és Számviteli Kar, PhD-hallgató, SZE Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola. E-mail: szennay.aron@uni-bge.hu

Lengyelország területét, lakosságát, valamint gazdasági teljesítményét tekintve Kelet-Közép-Európa egyik meghatározó állama. A Litvániával (perszonál) unióra lépett Lengyelország a 14. században Kelet-Európa meghatározó hatalmává vált, a 16–17. században azonban Oroszországgal vívott háborúk nyomán vazallus állam lett. Az ország többszöri felosztását követően csupán az I. világháborút követően nyerte vissza szuverenitását. Ez a függetlenség – a Német Birodalom és a Szovjetunió között – csupán 1939-ig tartott, majd az 1944-es szovjet megszállást követően csak 1990-re vált ismét függetlenné (*Lisiakiewicz*, 2018).

A történelmi események egyenes következménye Lengyelország erőteljes nyugati orientációja, amelynek megfelelően 1999 óta a NATO, 2004 óta pedig az Európai Unió tagja. Lengyelország GDP-arányos védelmi kiadásait tekintve a hatodik legnagyobb költségvetéssel rendelkező tagállam (NATO, 2019). Ugyanakkor a védelmi büdzsé ezen szintjével sem éri el az elvárt 2 százalékos GDP-arányos szintet. A NATO melletti elkötelezettséget mutatja, hogy bár az országban jelenleg is 4500 amerikai katona állomásozik (*Der Spiegel*, 2018a), egy állandó amerikai katonai bázis létrehozásáért az ország 2 milliárd dollárt lenne hajlandó fizetni. Emellett az ország az amerikai fegyvergyárak egyik jelentős ügyfele.<sup>1</sup>

Figyelemre méltó emellett az ország gazdaságának az Európai Unió magállamaihoz való felzárkózása is. Az Eurostat adatai alapján a vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó GDP 1995-ben az EU-15 átlagának 37, addig 2018-ban a 66 százalékát tette ki. Szimbolikus lépés, hogy a FTSE Russell<sup>2</sup> 2018 szeptemberében Lengyelországot – a volt keleti blokk államaiból elsőként – a felzárkózó piacok közül a fejlett piacok közé sorolta át (*Raszkowski és Bartniczak*, 2019). Ugyanebben az időszakban Magyarország az EU-15 átlagához képest mért 44 százalékról csupán a 65 százalékos szintre tudott felzárkózni (Eurostat, 2019).

Lengyelország gazdasága számára a legnagyobb lehetőséget belső piaca jelenti, ami lehetővé teszi a hazai vállalatok külpiacra lépéséhez szükséges kritikus tömeg elérését – erre jó példa a Solaris busz-, illetve villamosgyár<sup>3</sup> (*HVG*, 2016) vagy a

<sup>1</sup> Lengyelország 2016-ban felbontotta az 50 (európai) Airbus katonai helikopter beszerzésére vonatkozó szerződést, hogy amerikai eszközöket vásároljon (*Handelsblatt*, 2016). 2018-ban készségeit fejezte ki egy amerikai hadosztály állomásoztatásának finanszírozására, továbbá 4,75 milliárd dollár értékben rendelt Patriot rakétarendszereket (*Lisiakiewicz*, 2018). A korszerűtlen MIG-29 vadászgépek esedékes cseréje érdekében pedig 2019-ben megállapodás született 32 db F-35 amerikai gyártmányú harci gép beszerzéséről, összesen 6,5 milliárd dollár értékben (*Reuters*, 2019).

<sup>2</sup> A FTSE Russell a globális pénzügyi piacokról szolgáltat információkat, elemzéseket. A vállalkozás 100 százalékos tulajdonosa a Londoni Értéktőzsde (London Stock Exchange Group, LSEG) és az Információs Szolgáltatási Divízió (Information Services Division) része (*FTSE Russell*).

<sup>3</sup> A céget végül a baszk CAF vásárolta fel.

ruházattal foglalkozó LPP (HVG, 2018). Kiemelendő, hogy a lengyel, illetve a magyar tőzsdén jegyzett ökoinnovatív cégek pénzügyi jövedelmezősége meghaladja az e téren nem aktívak hasonló mutatóit, ami azt jelenti, hogy a régióban is vannak aktív, innovatív és tőkeerős cégek, amelyek mintaként szolgálhatnak a feltörekvő kis- és középvállalkozók számára. Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy az ökoinnovatívabb cégek a nagyobb vállalkozások közül kerülnek ki (Przychodzen és Przychodzen, 2015).

A cikkben Lengyelország helyzetét, gazdasági lehetőségeit elemzem. A tanulmány következő fejezetében az ország helyzetét az összehasonlító közgazdaságtan eszközeivel vizsgálom, míg az azt követő fejezetben a nemzetgazdaság főbb kérdéseire (energiabiztonság, közlekedés, európai integráció) térek ki. A tanulmány végén összegzem az eredményeket.

### A lengyel intézményrendszer tipizálása

„A kapitalizmus nem merev, egyöntetű rendszer. Számos mutációja van, amelyek közül a történelem szelektál” (Kornai, 1999, 595. o.). A különböző modellek fejlődését, sikerességét, illetve annak okait kutatja az összehasonlító kapitalizmus (*comparative capitalism*). A kapitalizmusvariációk (*Varieties of Capitalism*) koncepciójának alapja az, hogy a piactudáság működési mechanizmusait jelentős mértékben meghatározzák az ország intézményei és szervezetei (Hall – Soskice, 2004). Intézmények alatt a formális és informális szabályok azon rendszerét értjük, amelyet normális körülmények között a gazdasági aktorok normatív, kognitív vagy anyagi okokból követnek. Az intézmények az előbbiekhöz kapcsolódva azon entitások, amelyek szabályai hozzájárulnak a politikai gazdaság intézményeihez (North, 1990, 3. o. Idézi: Hall – Soskice, 2004).

A kapitalizmusvariációk koncepciójának kidolgozásában Andrew Schonfield végzett úttörő munkát, azonban a terület első nagyobb volumenű összefoglaló művét Peter Hall és David Soskice állították össze (Nölke és Vliegenthart, 2009). A modell az államot tekinti elemi területi egységnek, ugyanis az identitás és ehhez kapcsolódóan az intézmények is eltérőek lehetnek kisebb területi egységenként, a jogszabályi környezet azonban legfeljebb az alkotmányos régiók szerint változik. Mivel a piactudáság belső szerkezete az elemzés tárgya, a koncepció fókuszpontjában a vállalatok állnak (Hall – Soskice, 2004).

A modell a kapitalizmus két ideáltípusát, a koordinált piactudáságot (Coordinated Market Economy, CME) és a liberális piactudáságot (Liberal Market

Economy, LME) különíti el. A szerzők öt olyan paramétert emelnek ki, amelyek a két ideáltípust elkülönítik, ezek 1. a pénzügyi elosztórendszer, 2. a vállalatirányítás, 3. az iparági kapcsolatok, 4. az oktatás, valamint 5. az innovációk transzfere (Hall – Soskice, 2004). Az ideáltípusok főbb jellemzőit az 1. táblázatban mutatom be.

1. táblázat

### A különböző kapitalizmusvariációk főbb ismérvei

	Liberális piacgazdaság (LME)	Koordinált piacgazdaság (CME)	Függő piacgazdaság (DME)	Kétszeresen függő piacgazdaság (DDME)
Koordinációs mechanizmus	Piaci verseny és formális szerződések	Vállalatok közötti kapcsolatok és szervezetek	Transznacionális vállalatok belső hierarchiájától való függés	Transznacionális vállalatok belső hierarchiájától, illetve kormányzati kapcsolatoktól való függés
Beruházások finanszírozásának forrása	Bel- és külföldi tőkepiacok	Hazai bankok, belső források	FDI és külföldi tulajdonú bankok	FDI és külföldi tulajdonú bankok, továbbá központi költségvetés, EU-s források, illetve állami bankok
Vállalatirányítás	Külső kontroll/ széles körű tulajdonosi struktúra	Belső kontroll/ koncentrált tulajdonlás	Transznacionális vállalkozások központjának kontrollja	Transznacionális vállalkozások központjának kontrollja, közvetett és közvetlen állami kapcsolatok szükségessége, központilag irányított állami vállalatok
Ipari kapcsolatok	Piaci alapú, kevés kollektív szerződés	Korporatista, konszenzusos, iparági vagy országos kollektív szerződések	Képzett munkaerő megtartása, vállalati szintű szerződések	Képzett munkaerő megtartása, vállalati szintű szerződések, erős állami befolyás, széles körű és centralizált közzsféra
Oktatás	Általános képesség, jelentős K+F ráfordítás	Vállalati vagy iparági specifikus tudás, szakmai képzés	Továbbképzések korlátozott finanszírozása	Továbbképzések korlátozott finanszírozása, domináns állami szerep
Innovációk transzfere	Piaci alapon, formális szerződések szerint	Jelentős a közös műveletek és a szervezetek szerepe	Transznacionális vállalatokon belüli transzferek	Transznacionális vállalatokon belüli transzferek, állami erőforrások, koordináció és transzfer

	Liberális piacgazdaság (LME)	Koordinált piacgazdaság (CME)	Függő piacgazdaság (DME)	Kétszeresen függő piacgazdaság (DDME)
Komparatív előnyök	Radikális innováció	Tőkejavak inkrementális innovációja	Részből sztenderdizált ipari javak összeszerelése	Részből sztenderdizált ipari javak összeszerelése, gazdaságpolitikák és politikai prioritások könnyebb megvalósítása, kedvező környezet államilag kedvezményezett szektorok számára

*Forrás:* LME, CME és DME oszlopok esetén: *Nölke és Vliegenthart* [2009], 680. o., DDME esetében: *Bank* [2017], 33. o.

A *koordinált piacgazdaság (CME)* elsősorban Németországot, Ausztriát, de bizonyos specialitásokkal együtt Japánt is jellemzi. Ezen országokban kitüntetett szerep jut az informális szerződésekre, amelyek a szereplők, így a munkavállalók, állam és a vállalatok számára egyaránt biztonságot és kiszámíthatóságot jelentenek. Ennek következtében a munkavállaló az állami oktatási rendszerben a piacon hasznosítható, versenyképes tudást kap, az ágazati vagy országos kollektív szerződések pedig garantálják a munkakörülményeket és a béreket, ezáltal a munkavállaló hosszabb távon járulhat hozzá a cég fejlődéséhez, sikeréhez. A szerződés másik oldala, hogy a vállalatok krízis esetén a megtérülési rátát csökkentik és nem a (munkaerő) költségeket, ami hozzájárul a piaci részesedés növeléséhez. Ezt a biztonságot a vállalatok koncentrált tulajdonosi szerkezete garantálja, amelyben nem ritka a kereszttulajdonlás vagy akár az állami részvétel sem. Fontos ismerv továbbá, hogy mivel a béreket legalább ágazati szinten állapítják meg, a munkaerő vándorlása nem jellemző. Az iparági legjobb gyakorlatok rendszerint az iparági együttműködések, valamint a sztenderdizáció által terjednek el (*Hall – Soskice*, 2004).

A *koordinált piacgazdaság* számos hasonlóságot mutat *Camagni* [1995] innovációs milióval kapcsolatos modelljével, amelyben a visszamaradott régiókban először a szektorok közötti szinergiákat aknázzák ki, majd a sikeres gyakorlatok diffúziójára kerül sor, amelyet a fejlett és hagyományos technológiák „keverése” (*blending*) követ. A negyedik lépés a meglévő termékek/technológiák újszerű alkalmazása, az ötödik a kisebb léptékű (inkrementális) innovációk végrehajtása, végül pedig a radikális innovációkra kerül sor. A koordinált piacgazdaság ezen logika utolsó előtti lépcsőjét, a meglévő termékek inkrementális fejlesztését jelenti, amelyet az iparági szereplők a társadalmi intézményeken alapuló együttműködése tesz lehetővé.

A *liberális piacgazdaság (LME)* ezzel szemben a piaci koordinációra helyezi a hangsúlyt. A modellben szinte kizárólagos a formális szerződések alkalmazása, ritkák az iparági kollektív szerződések, a vállalati összefonódások pedig tiltottak. A kollektív szerződések hiánya következtében gyakori a munkaerő vándorlása és a bérverseny, amelyet a generális tudást fókuszba helyező oktatási rendszer is támogat. A munkaerő nagyobb mobilitása, valamint a bérverseny következtében a modell elsősorban a radikális innovációknak kedvez (*Hall – Soskice, 2004*).

A keretrendszer legfőbb kritikája lehet, hogy a fejlett nyugati országok elemzésére készült, a kevésbé fejlett gazdaságokra való alkalmazása túlnyúlik a modell keretein (*Bohle és Greskovits, 2012*). A kritika feloldására a kutatók a kapitalizmus új változatainak feltárására vállalkoztak. Ilyen a *Nölke és Vliegenthart [2009]* által a kelet-közép-európai államokra (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) kidolgozott harmadik kapitalizmusvariáció, amelyet *függő piacgazdaságnak* (Dependent Market Economy, DME) neveznek. A szerzők szerint a régió számára speciális helyzetet eredményezett, hogy a KGST felbomlását követően a nyugati orientáció mellett döntött. Az államok piacnyitását követően a helyi tőke- és szakértelemhiány miatt elsősorban a nyugati transznacionális vállalatok vettek részt a szocialista vállalatok privatizálásában, ami a gazdaság szerkezetét az évtized végére alapvetően változtatta meg. A beáramló külföldi tőke segített a tranzíciós válság leküzdésében és gyors gazdasági növekedést okozott – ezért is nevezi *Leven [2011]* a V4-eket, valamint Romániát és Bulgáriát a „fejlett keletnek” (Developed East). Fontos kiemelni, hogy a modellben az FDI megkülönböztetett szerepét nem a gazdaságban betöltött relatív jelentősége, hanem a külföldről beáramló és a hazai tőkekihelyezések aszimmetriája okozza (lásd a *2. táblázatot*). A működőtőke-állomány tekintetében a V4-országok között jelentős eltérések mutatkoznak – míg Lengyelország a többi országhoz képest alacsony FDI-állományok alapján kifejezetten zárkózzottnak tekinthető, addig Magyarország esetében a magas belföldi FDI-állomány mellett viszonylag jelentős tőkekihelyezés is mutatkozik. Ugyanakkor az országokban befektetett külföldi tőke valamennyi esetben többszörösen meghaladja az országokból kihelyezett tőke mennyiségét, ami a régió feltörekvő jellegét mutatja.

**A működőtőke-állomány GDP-hez viszonyított aránya a V4-országokban,  
illetve az Európai Unióban**

		1995	2016	2017	2018
Szlovákia	Beáramlott FDI-állomány	6,5	52,9	58,3	53,6
	Kiáramlott FDI-állomány	0,7	2,9	3,6	3,5
	<i>Beáramlott és kiáramlott FDI aránya</i>	9,29	18,24	16,19	15,31
Csehország	Beáramlott FDI-állomány	12,3	62,5	72,2	64
	Kiáramlott FDI-állomány	0,6	10	15	14,4
	<i>Beáramlott és kiáramlott FDI aránya</i>	20,50	6,25	4,81	4,44
Lengyelország	Beáramlott FDI-állomány	5,6	40	45,3	39,6
	Kiáramlott FDI-állomány	0,4	5,9	5,7	4,9
	<i>Beáramlott és kiáramlott FDI aránya</i>	14,00	6,78	7,95	8,08
Magyarország	Beáramlott FDI-állomány	24,4	64	64,9	57
	Kiáramlott FDI-állomány	0,6	19,9	21,5	18,6
	<i>Beáramlott és kiáramlott FDI aránya</i>	40,67	3,22	3,02	3,06
Európai Unió	Beáramlott FDI-állomány	13,1	52,1	58,6	53,9
	Kiáramlott FDI-állomány	17,6	62	68,1	61,4
	<i>Beáramlott és kiáramlott FDI aránya</i>	0,74	0,84	0,86	0,88

*Forrás:* UNCTAD [2019a], saját szerkesztés.

Az országok duális gazdaságának – vagyis a tőkeszegény és exportra korlátozottan képes hazai tulajdonú kis- és középvállalkozásokra, valamint az exportra termelő transznacionális vállalatokra osztható gazdaságnak – egyszerre oka és következménye a külföldi befektetésekre alapozott gazdasági fejlődési modellnek. Egyrészt a KGST felbomlását követően az országokban legfeljebb néhány olyan vállalat volt, amely rendelkezett piacképes termékkel, elegendő tőkével, valamint menedzsment-ismerettel, amely a nyugati piacokra való termelést, illetve befektetést lehetővé tette volna. Ezen feltehetően a nyugati országok piacvédő intézkedései is súlyosbíthattak. Másrészt a külföldi működő tőkét letelepíteni kívánó gazdaságpolitika követése miatt kevesebb állami gazdaságfejlesztési forrás jut a hazai kis- és középvállalati szektorra.

A *függő piacgazdaság* versenyelőnye a magasan képzett és a magországokhoz képest olcsó munkaerőben rejlik, ami alkalmassá teszi a termelési feladatok ellátására. Ezen országok gazdaságai különösen erősen támaszkodnak a külföldről beáramló működő tőkére. Tekintettel arra, hogy a külföldi tőke a közepes hozzáadott értékű munkafolyamatokat szervezi ki, az országok innovációs potenciálja rendszerint alacsony, továbbá hajlamosak lehetnek bennragadni a közepes fejlettségű országok kategóriájában (*middle income trap*). A helyzetet súlyosbíthatja, ha az oktatási rendszer túlzottan egyes iparági igények vagy a formális kvalifikációk teljesítésére törekszik. Ebben az esetben ugyanis kitörési lehetőség csupán a külföldi továbbtanulás vagy a magániskolák által képzelhető el, az állami oktatásban részt vevők pedig a nemzetgazdaságot nem képesek kiszabadítani a közepes fejlettségből (*Tarlea–Freyberg–Inan*, 2018).

A függő piacgazdasági modellt *Bank* [2017] annyiban egészíti ki, hogy a magyarországi piacgazdaság függése kettős, ugyanis a gazdasági folyamatokat nemcsak a transznacionális vállalatok, hanem a széles körű és egyes esetekben fokozódó állami szerepvállalás is torzítja.

*Farkas Beáta* [2017] *Hall – Soskice* [2004] vagy *Nölke és Vliegenthart* [2009] elemzéseitől eltérően az Európai Unió valamennyi országát egységes modellben vizsgálta. Eredményei alapján a kelet-közép-európai poszt szocialista államok ugyan heterogén csoportot alkotnak, a magállamoktól való fejlettségbeli távolság mégis nagyobb, mint a közöttük levő eltérések. Összegzésként tehát megállapítható, hogy ha a V4-ek, így Lengyelország esetében a külföldi működő tőke gazdaságban betöltött jelentős szerepét modellszerűen ismérvként nem is fogadjuk el, az EU kelet-közép-európai új tagállamai az EU magországaitól mindenképpen szignifikánsan eltérő kapitalista berendezkedést alakítottak ki.

### A nemzetgazdaság kulcsterületeinek elemzése

A lengyel nemzetgazdaságból három kulcsterületet emelünk ki, olyanokat, amelyek az európai integráció szempontjából fontosak: a gazdaság struktúráját, a közlekedési infrastruktúrát, valamint az energiabiztonságot. Valamennyi terület esetében megbízható forrásokra támaszkodva kíséreljük meg elemezni Lengyelország jelenlegi helyzetét és jövőképét.



*Kolodko* [2017] szerint Lengyelország számára az euró bevezetése lehetőség a magrégióhoz való kapcsolódásra. A lengyel eurónak különös jelentőséget ad, hogy a brexittel<sup>4</sup> jelentős gazdasági tényező távozik az EU-ból, így a legnagyobb, nem eurót használó tagállam valutaközösséghez való csatlakozása az országnak különös súlyt adna.

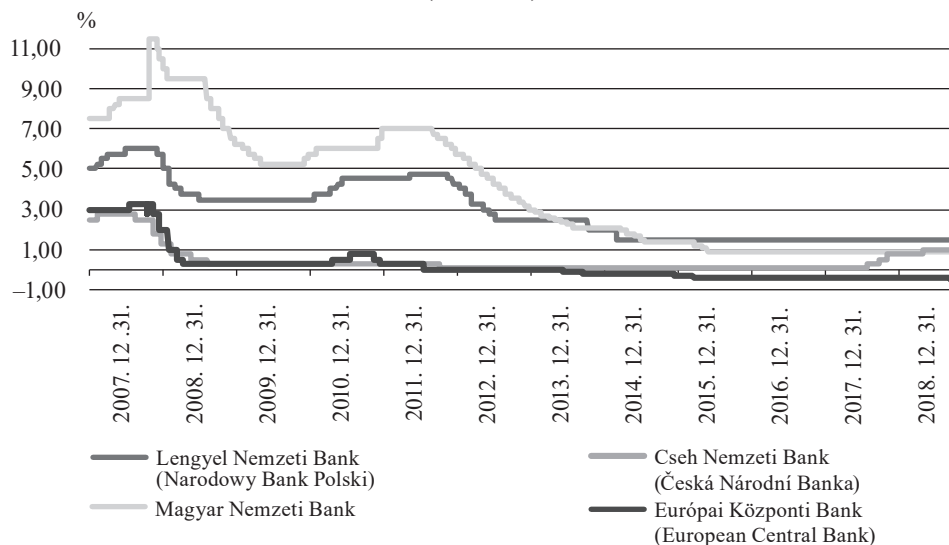
A Világbank adatai alapján a lengyel export 56 százaléka, míg az import 47,6 százaléka eurót használó<sup>5</sup> országokkal bonyolódik. Az EU 28 tagállamát tekintve a két érték 78,9, illetve 59,55 százalék. Amennyiben nemcsak az országokat, hanem az euróban denominált kereskedelmet tekintjük, akkor a külkereskedelem kb. 70 százaléka euróban történik. A lengyel euró bevezetése jelentős mértékben csökkenthetné a devizakockázatot, ami az adminisztratív terhek csökkenésével együtt tíz év alatt csaknem 15 százalékos GDP-növekedést okozhatna, jelentős mértékben javítva a lengyel állampolgárok életszínvonalát. További gazdasági előnyként említhető a devizatartalék tartásának csökkenő terhe, valamint a valutaunió nyomán az államadósság alacsonyabb költsége (*Kolodko*, 2017). A valutaunióhoz történő csatlakozás elleni egyik legfőbb érv, hogy a lépéssel az ország feladni kényszerül független monetáris politikáját. Ugyanakkor a nemzeti valutával rendelkező kelet-közép-európai államok monetáris politikája már ma is csupán *részben* független. *Goczek és Partyka* [2019] kimutatta, hogy hosszú távon az eurózónán kívüli tagállamokban a kamatlábak követik az eurózónában tapasztalható kamatlábakat – például az euró-zóna reál kamatszintjének 1 százalékos változása esetén az eurózónán kívüli kelet-közép-európai EU-tagállamokban és Norvégiában a kamatszint azonos irányú, 0,75–0,8 bázispontos változása várható. Ez azt jelenti, hogy az integráció költségei a becslétnél alacsonyabbak. A V4-országok (kivéve Szlovákia) központi bankjai, illetve az Európai Központi Bank referenciakamat-rátái rendre alacsony kamatszintet határoztak meg és tartanak fenn a gazdasági növekedés elősegítése céljából. Habár Csehországban 2018 augusztusa óta több kamatemelést is végrehajtottak, ezekkel együtt is illeszkedik a magyar (0,9 százalék), illetve a lengyel (1,5 százalék) értékekhez (lásd az *1. ábrát*).

<sup>4</sup> Cikkünk írásakor még egyaránt elképzelhető a brexit egyoldalú visszavonása és a hard brexit is.

<sup>5</sup> Az eurózónán kívüli, de eurót használó országként tekintünk Montenegróra, ahol a lengyel külkereskedelem aránya az import, illetve az export 0,01, illetve 0,02 százalékát teszi ki. Hasonló Koszovó státusza is, de az országra nem áll rendelkezésre adat. Bosznia-Hercegovinát az elemzésből elhagytuk, ugyanis nem eurót, hanem a német márkához – így pedig az euróhoz – fixen rögzített konvertibilis márkát használ. A külkereskedelem volumene ebben az esetben is elhanyagolható.

### A V4-országok (kivéve Szlovákia) és az Európai Központi Bank referenciakamat-rátái

(Százalék)



*Forrás:* Központi bankok adatai alapján saját szerkesztés.

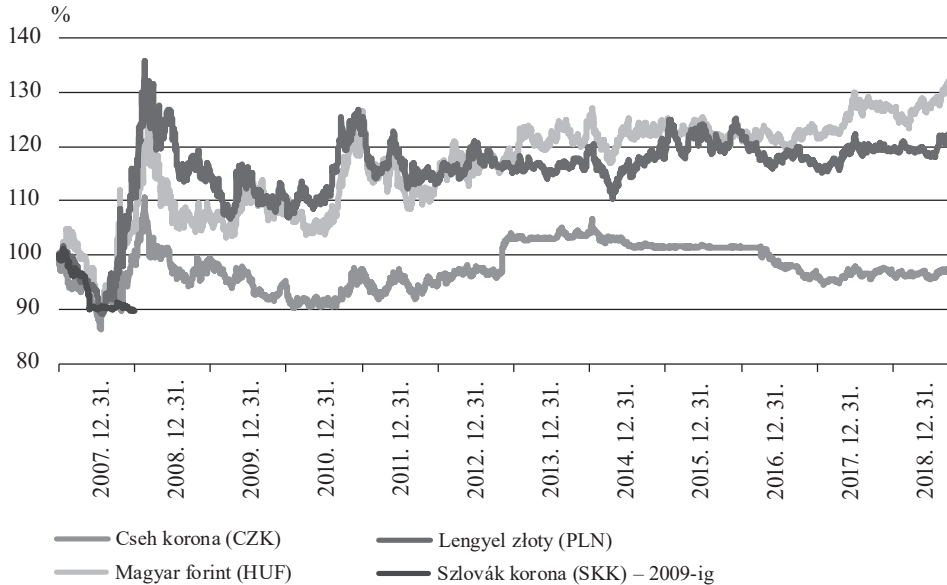
Ugyanakkor a lengyel lakosság nem támogatja az euró bevezetését – az Eurobarométer adatai alapján 2018-ban csak a népesség 48 százaléka európartí. Ez a 2017. évi 43 százalékhöz képest emelkedést jelent, mégsem beszélhetünk erőteljes társadalmi támogatottságról. *Kolodko* [2017] szerint ugyanakkor a közvélemény erős kormányzati kampánnyal a bevezetés mellé állítható. Kérdéses azonban, hogy a kormányzati szándék megvan-e. A lengyel igazságügyi reform – amelynek keretében az alkotmánybíróság tagjait a kormánypárt tagjaival töltötték fel, továbbá a legfelsőbb bíróságot az igazságügyi minisztérium alá sorolták – nem járul hozzá a mélyebb integráció megvalósításához (*Kovács–Scheppele*, 2018).

Az FDI-tól függő piacgazdaságok számára a nemzeti valuta megőrzése különös jelentőségű, ugyanis annak leértékelése a munkaerőköltség külföldi devizában kifejezett értékén keresztül javíthatja a versenyképességet, illetve támogatja az exportot. Ugyanakkor a nemzeti valutát használó visegrádi országok között a nemzeti valuta jelentősebb leértékelésére kizárólag Magyarország esetében került sor – Lengyelor-

szág és főként Csehország esetében a zloty, illetve a korona árfolyama kisebb kilengésektől eltekintve hosszabb ideje állandónak tekinthető (lásd a 2. ábrát).

2. ábra

**A V4 országok nemzeti valutáinak euróhoz viszonyított árfolyama**  
(2007. 12. 31. = 100 százalék)



Forrás: Európai Központi Bank.

A lengyel kormány intézkedései következtében több kötelezettségzegési eljárás zajlik az országgal szemben, továbbá aktiválták az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (EUMSZ) 7. cikke szerinti eljárást, ami az ország EU-ban való elszigetelődését okozhatja. Habár a kritikák következtében a kormány mérsékeltebb hangvételre váltott, egyesek már az EU-ból való kiválás (ún. „polest”) előkészítését látják (*Der Spiegel*, 2018b). Ugyanakkor véleményem szerint a polexit két okból sem reális forgatókönyv. Egyrészt a lengyel kormánypart (PiS) populista politikát követ. Ez értelmezésünkben azt jelenti, hogy a népszerűség fenntartása és növelése érdekében 1. a párt elveit rugalmasan változtatja, 2. a komplex jelenség túlzott egyszerűsítésével, valamint nacionalista szövegekkel tematizálja a közbeszédet (*Heinisch*, 2019). A jelenséget jól mutatja, hogy a PiS a 2019. májusi európai parlamenti választá-

sokat megelőző kampányban már sokkal inkább az EU-n belüli, mintsem az EU elleni harcokként határozta meg magát. Az eredmények alapján ez az eltávolodás az európai szélsőjobb kommunikációs paneljeitől a PiS számára választási győzelmet jelentett (*Der Spiegel*, 2019a), továbbá Lengyelország delegáltja kapta a 2019-ben megalakuló új Erópa Bizottságban a kiemelten fontos agrárbiztosi pozíciót (*Der Spiegel*, 2019b). Másrészt az EU-n belül elszigetelődött, vagy esetlegesen az EU-ból kilépő (lásd: „polexit”) Lengyelország az *ősi ellenség* Oroszország és a világ jelenlegi legnagyobb piaca közé ékelődne, egyaránt elzárva szárazföldi, tengeri és légi kijárataitól. Mindeközben a *hagyományosan* erős amerikai–lengyel kapcsolatok *Trump* elnök Amerika-központú külpolitikája, valamint az USA földrajzi távolsága következtében egy esetleges polexitet követően meglehetősen alacsonyak lennének.

A 2019-es év a lengyel kormány számára a brexit miatt további kockázatokat jelenthet, ugyanis a rendezetlen kilépés esetén kérdéses lehet a Nagy-Britanniában dolgozó kb. egymillió lengyel állampolgár további sorsa.

A brexit ugyanakkor Lengyelország számára két okból is kitörési lehetőséget jelent. Egyrészt Lengyelország versenyképes alternatíva a Nagy-Britanniából távozó vállalatok számára, ugyanis a lengyelek kb. 70 százaléka legalább egy idegen nyelvet beszél (Eurostat, 2017), továbbá a más európai nagyvárosokhoz (lásd: Frankfurt am Main, Párizs, München stb.) képest több irodai kapacitás áll rendelkezésre, van lehetőség azok bővítésére, valamint a bérleti díjak is sokkal kedvezőbbek. Másrészt jelentős számú angolul jól beszélő, liberális piacgazdaságban érvényesülni képes munkavállaló térne vissza, amennyiben a brexit érintené a lengyel munkavállalók egy részének vagy egészének a Nagy-Britanniában való tartózkodási jogát. Ők a külföldön megszerzett know-how segítségével modernizálhatnák a lengyel intézményrendszert, ami lehetővé tenné a kis- és középvállalati szektor versenyképességének erősítését.

### *Gazdasági struktúra*

Lengyelország volt az egyetlen EU-tagállam, amely a 2008-as gazdasági világválságot gazdasági recesszió nélkül vészelte át (*Leven*, 2011), amit a hazai piac, valamint a bankrendszer jellemzőivel magyarázhatunk.

A belső fogyasztás kelet-közép-európai EU-tagországokhoz mérten magasabb aránya, valamint a gazdaság nagyobb zártsága fokozza a gazdaság külső gazdasági sokkokkal szembeni ellenállóságát (*A gazdasági válság...*, 2010). A lengyel vállalkozások számára hatalmas lehetőséget jelent, hogy Lengyelország nagy területű,

lakossága etnikailag homogén, nyelve eltér a szomszédjaitól, továbbá egyedi kulturális örökséggel rendelkezik (Leven, 2011). Ezen adottságok a lokalizáció költségei következtében emelik a külföldi vállalkozások belépési korlátait, míg a megfelelő méretű belső piac lehetővé teszi a nemzetközi piacon is versenyképes *nemzeti bajnok* cégek létrejöttét. A nemzetközi piacon aktív és sikeres lengyel vállalkozásokra jó példa a közösségi közlekedési járműveket (például buszok, villamosok stb.) gyártó Solaris (HVG, 2016), vagy a ruházattal foglalkozó LPP (HVG, 2018). A lengyel cégek nemzetközi terjeszkedését jól mutatja, hogy 2018 és 2019 között a Magyarországra történő export (forintban számolva) csaknem háromszorosára emelkedett (G7, 2019). Ugyanakkor figyelemre méltó, hogy az UNCTAD bilaterális FDI-statisztikái (UNCTAD, 2019b) szerint a magyar vállalkozások 2012-ig csaknem kétszer annyi működő tőkét helyeztek ki Lengyelországba (1239 millió dollár), mint a lengyelek Magyarországon (637 millió dollár).

Fontos kiemelni, hogy magyarországiakhoz hasonlóan a lengyel nemzeti bajnok vállalatok számára is gyakran adódik egy *felső növekedési korlát*, ami után a tulajdonosok rendszerint a cég értékesítése mellett döntenek. Az elmúlt évtizedből ilyen eset a Solaris felvásárlása 2018-ban, de hasonló történt a magyar Fornettivel, a Szentkirályival, vagy a Sziget Fesztivált is szervező céggel. A vásárló valamennyi esetben szakmai befektető, mégis úgy tűnik, a kelet-közép-európai régió országai csak ritkán tudnak *kitermelni* saját multinacionális vállalatokat.

A helyzet kezelésére Lux [2017] a versenyképes *hazai* vállalkozások felépítésére az iparpolitikai és állami támogatási lehetőségek maximális kihasználását javasolja. A koordinált piactudományokban megszokott módon a többgenerációs és növekedésorientált családi vállalkozások – megfelelő menedzsmenttudás és tőkeerő mellett – a nemzetközi piacon is versenyképesek lehetnek, ennek előnye kettős. Egyrészt a *kritikus tömeg* elérését követően sem feltétlen a szakmai befektetők részére történő értékesítés, hanem a tőzsdére lépés lehet az alternatíva a továbblépésre. Másrészt a családi vállalkozásokat övező nagyobb bizalom hozzájárulhat az intézményrendszer konszolidálásához, a hosszabb távú tervezéshez.

A gazdaság versenyképességét fokozza, hogy a bankrendszert hazai szereplők dominálják, a külföldi tulajdonosok pedig a hosszú távú megtérülést tartják szem előtt, amelynek keretében átadják a magországokban felhalmozott know-how-t is. Szintén jelentős előnyt jelent – főként a magyar, a horvát, illetve a román bankrendszerekkel szemben –, hogy a lakossági jelzáloghitelezést korábban is hazai devizában, zlotyban denominálták, aminek következtében a devizahitelezés kockázatai a bankrendszeren kívülre kerültek. Érdekes módon fejletlen végrehajtási gyakorlatai

is hozzájárultak a válságállósághoz, ugyanis a hitelek tömeges bedőlésének elmaradásával a lakásárak az egyéb kelet-közép-európai országokhoz képest kevésbé csökkentek, ami lassította a válság terjedését (*Leven*, 2011).

*Leven* [2011] további előnyként emeli ki a gazdaság diverzifikáltságát. Míg Szlovákia vagy Magyarország erőteljesen kitett a külföldi, jellemzően német autóipari működő tőkének és a piacnak, addig a lengyel export több iparág között oszlik meg. Minden lehetősége ellenére azonban a lengyel gazdaság is nettó működőtőke-importőr. Az UNCTAD 2019-es adatai alapján a belföldi működőtőke-állomány a GDP csaknem 40 százalékát teszi ki, míg a lengyel cégek külföldi befektetései a GDP 4,9 százalékára rúgnak (lásd a 2. táblázatot). A statisztikák tanúsága szerint az olló tovább nyílik, ugyanis a tőkebeáramlás rendre meghaladja a GDP 10 százalékát, míg a kiáramlás – 2016 kivételével – 2005 és 2018 között évi 3 százalék körül alakult (UNCTAD, 2019a). Az adatok alapján e téren alátámasztható Lengyelország függő piacgazdasági besorolása.

#### *Közlekedési infrastruktúra*

Lengyelország *hajózási* lehetőségei elsősorban a Balti-tengerre korlátozódnak. Az ország tengeri kikötői közül négy<sup>6</sup> a transzeurópai közlekedési hálózat (Trans-European Transport Network, TEN-T) maghálózatához (core), egy pedig a kiegészítő (comprehensive) hálózatához tartozik. TEN-T jelentőségű belvízi útvonal Lengyelországban csak az Oderán van, amely Berlin, illetve Magdeburg felé nyújt eljutási lehetőséget. Ez ugyan lehetővé teszi a főbb közép-európai desztinációk (Prága, Bécs, Budapest stb.) elérését, azonban az óceánok felől ez vélhetően kedvezőbb módon kivitelezhető Hollandiából a Rajnán, vagy Hamburg irányából az Elbán keresztül. Az észak–déli irányú eljutás a közúti és a vasúti szállítási módokkal szintén lényegesen kisebb kitérőkkel megoldható.

Mind a közúti, mind a vasúti infrastruktúra terén elsősorban a kelet–nyugati irány a meghatározó. Ennek oka elsősorban az, hogy az észak–déli folyosók a Kárpátokon történő átkelést teszik szükségessé.

Lengyelországban a 2007 és 2013 közötti európai költségvetési periódusban 1500 km gyorsforgalmi út épült, ami a hálózat megduplázódását jelentette. A 2012-re elért 0,44 km/100 km<sup>2</sup> gyorsforgalmi út sűrűsége azonban így is elmarad mind az EU-15, mind az új tagországok átlagától<sup>7</sup> (PwC, 2016). A fejlesztések megvalósítása

<sup>6</sup> Świnoujście, Szczecin, Gdynia és Gdańsk.

<sup>7</sup> Az EU-15 esetén ez az érték 2,73 km/100 km<sup>2</sup>, míg az új tagállamok (kivéve Ciprus és Málta) esetében 0,97 km/100 km<sup>2</sup>.

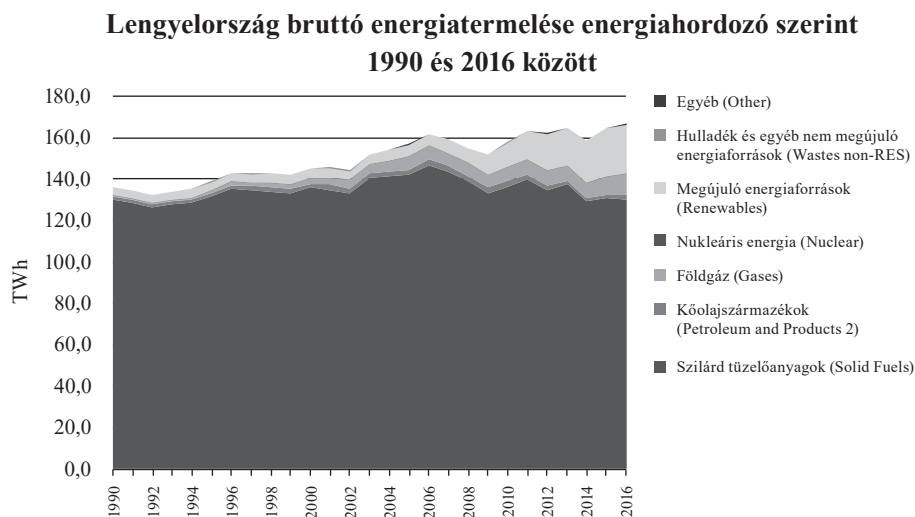
során – az egyéb nemzetgazdasági célok mellett – jelentős súllyal eshetett latba a 2012-es közös lengyel–ukrán labdarúgó Európa-bajnokság megrendezése is.

A vasúti infrastruktúra terén a legnagyobb kihívást – és egyben lehetőséget – Fehéroroszország és a Balti államok közelsége jelenti. A kihívás abban rejlik, hogy posztsovjet államokban a széles nyomtávú vasút a bevett, míg Lengyelországban az európai normálnyomtáv rendszeresített. Ez a helyzet ugyan jelentős beruházásokat igényel és erőteljesen determinálja az ország hídszerepét a kelet–nyugati irányú vasúti forgalomban. Ezt a helyzetet aknázná ki a kínai az „Egy övezet, egy út” (One belt, one road) terv is. Szintén a lengyel hídszerepet erősíti a Balti államok Lengyelországgal összemérhető ruszofóbiája is, amelynek keretében az Európai Hálózatfinanszírozási Eszköz (*Connecting Europe Facility*, CEF) finanszírozásával valósítják meg a Rail Baltica nevű, Lengyelországot és Észtországot összekötő kétvágányú, normálnyomtávú villamosított vasúti korridort (Rail Baltica).

A vasúti személyszállítás esetén egy új terv a V4-tagországokat összekötő gyorsvasút kiépítése. Bár a kapcsolat két nyomvonalon, kelet felé Debrecen és Kassa felé, vagy Debrecen és Nagyvárad felé is megvalósítható, a legnagyobb hasznosságot vélhetően az európai gyorsvasúti hálózatba integráltan a Bécsen keresztülhaladó nyomvonal hozhatja. A projekt előkészítését a 1174/2018. (III. 28.) kormányhatározat rendelte el, így a nyomvonal és a költségek meghatározása 2019 végére történhet meg.

### *Energiabiztonság és klímaváltozás*

Lengyelország energiatermelését a fosszilis energiahordozók erőteljesen determinálják. A megújuló energiaforrások (elsősorban szél és biomassza) energiatermelési mixben betöltött szerepe 2008-tól jelentősen emelkedett, és 2016-ra a bruttó energiatermelés csaknem 14 százalékát tette ki (*Raszkowski és Bartniczak*, 2019; EB, 2018). A szilárd energiahordozók szerepe azonban a rendszerváltás óta lényegében nem csökkent (EB, 2018). (Lásd a 3. ábrát.) A fosszilis alapokon nyugvó energiatermelési összetétel következtében az ország szénlábnyoma kiemelkedő – az elektromosság szénintenzitása Lengyelországban megközelítőleg 700-750 g/kWh, míg Magyarországon 300-350 g/kWh (*electricitymap.org*).



TWh, forrás: EB, 2018, saját szerkesztés.

Az energiatermelés alapját a dél-lengyelországi szénbányákban kitermelt fekete kőszén jelenti. A lengyel villamosenergia-termelés csaknem négyötödét a szén-erőművekben állítják elő. A szénre épülő gazdaság által kibocsátott üvegházhatású gázok (ÜHG) jelentős mértékben járulnak hozzá a klímaváltozáshoz (*Der Spiegel*, 2018c), ezen felül az Európai Unióban Lengyelországban a leginkább szennyezett a levegő (*Riedel*, 2019).

A szén kiegészítésére, illetve helyettesítésére jelentősebb gázerőmű-kapacitás épült ki a rendszerváltást követően. A gáztüzelés az energiatermelés mellett – az alacsonyabb légszennyezés következtében – a háztartások fűtésében is kedvező alternatívát nyújthat. Ugyanakkor Lengyelország földgáz tekintetében importra szorul – az ország 1944 óta importál földgázt Oroszországból, amelynek volumene 2018-ban 10 milliárd köbmétert tett ki. A lengyel kormány Oroszországgal szembeni aggodalmai következtében ez energiabiztonsági szempontból kockázatokat hordoz. Az import diverzifikálása érdekében 2018-ra elkészült Świnoujście-ben az LNG terminál, és 2018-ra a korábbi duplájára, 3 milliárd köbméterre növelte a Katarból származó import mennyiségét. Az LNG-kapacitás további növelését tervezik, amelynek keretében a kikötő 2020 utánra évente 7,5 milliárd köbméter gáz fogadására válik alkalmassá. A diverzifikáció másik eleme a balti-tengeri vezeték (*Baltic Pipe*), amelynek



megépülte után évi 8,78 milliárd köbméter norvég gáz szállítása oldható meg. A határos uniós tagországokhoz kapcsolódó vezetékszakaszok kiépítésével nem volna szükség a 2022-ben lejáró Gazprom-szerződés meghosszabbítására (*Bloomberg*, 2018).

Ugyanakkor a gazdaság dekarbonizációja jelentős erőfeszítéseket igényel – míg az EU 2030-ra a megújuló energiaforrások 32 százalékos részarányának elérését tervezi, a lengyel kormány célszáma kevésbé ambiciózus, csupán 21 százalék (*portfolio.hu*, 2019). Ennek oka hármias:

1. a hazai szénen alapuló energiaipar kb. 100 ezer főt foglalkoztat, ami nemzetgazdasági szinten is jelentősnek tekinthető (*portfolio.hu*, 2019). Ezen felül a szénbányász szakszervezetek számos privilégiumot megőriztek, ami tovább erősíti érdekérvényesítő képességüket (*Riedel*, 2019);
2. az energiatermelés dekarbonizációja jelentős tőkebefektetéseket igényelne, ami a lakossági energiaárak emelését jelentené. Mivel ennek felvállalása politikailag érzékeny téma, a kormány a lakossági árak kiegyenlítésének „magyar megoldását” is számításba vette. Ugyanakkor a megoldás inflációra gyakorolt hatása, valamint az Európai Bizottság esetleges eljárása következtében ezt elvetették (*Riedel*, 2019);
3. Bár a légszennyezés tekintetében már a földgáz alapú fűtésre való átállás is jelentős javulást okozhatna, az importfüggőség fokozásától való félelem, valamint a szén alacsony lakossági ára következtében egy ilyen folyamat valószínűtlen.

Az ENSZ közgyűlése által 2015-ben elfogadott „Fenntartható Fejlődési Keretrendszer 2030 – Agenda 2030” című dokumentumban a 2015 és 2030 közötti időszakra vonatkozóan megfogalmazott célkitűzések megvalósítására Lengyelország 2017-ben elfogadta a Felelős Fejlődési Stratégiát (Strategy for Responsible Development) (*Raszkowski és Bartniczak*, 2019). Az Agenda 2030 horizontális célrendszerében az energetikai fejlesztésekhez közvetlenül három cél tartozik (Megfizethető és tiszta energia [SDG 7], Fenntartható városok és közösségek [SDG 11], valamint a Fellépés az éghajlatváltozás ellen [SDG 13]), ugyanakkor az energiatermelés externális hatásai számos közvetett, járulékos célkitűzést érintenek. *Riedel* [2019] megjegyzése alapján ugyanakkor a lengyel kormány 1989 óta elfogadott energetikai stratégiái eddig rendre kudarcot vallottak.

Az energiatermelés szénintenzitása csökkentésének forrásigénye hatalmas, így a jelenlegi tervek alapján nem is várható 2030-ig a szénfelhasználás csökkenése.

A lengyel energiasztratégia a 2030–2040 közötti időszakra a következő intézkedésekkel tervezi mérsékelni az energiatermelés szénintenzitását (*portfolio.hu*, 2019)

- a szárazföldi (*onshore*) szélerőművek leépítésével és tengeri (*offshore*) erőművek telepítésével. A szárazföldi kapacitások csökkentése nemcsak a már megvalósult beruházások leépítése, hanem az energiaellátás diverzifikálása szempontjából sem tekinthető hatékonynak;
- atomenergia-kapacitások kiépítésével. *Krzysztof Tchórzewski* energiaügyi miniszter 2019-es bejelentése alapján 2020-ban meghatározzák az első 1-1,5 GWe teljesítményű erőmű helyszínét, amelyet a tervek szerint 2033-ban helyeznének üzembe. 2043-ig összesen 6-9 GWe nukleáris kapacitást adnának át (*WNN*, 2019). Komoly kockázatot jelent azonban, hogy az atomerőmű létesítése – a jelenlegi politikai irányzat mellett – kizárólag az orosz technológia kizárásával valósulhat meg, ami a verseny korlátozása következtében a beruházási költségek további növekedését okozza.

Az említetteken kívül a napenergia, valamint az LNG terminálokra építő rugalmasan szabályozható teljesítményű gázerőművek az energiasztratégia kiegészítő elemét jelenthetik.

## Összegzés

Lengyelország Kelet-Közép-Európa meghatározó állama. Az ország nyugati orientációja megkérdőjelezhetetlen – 1999 óta a NATO, 2004 óta az Európai Unió tagállama, kül- és belpolitikáját erőteljesen befolyásolják az Oroszországgal kapcsolatos aggodalmak. Ezek indokolják, hogy

1. Lengyelország rendelkezik GDP-arányosan a NATO hatodik legmagasabb védelmi költségvetésével, több nagy volumenű fegyvervásárlási szerződést kötött az USA-val (lásd: Sikorsky helikopterek, Patriot rakéták, F-35 harci gépek), továbbá az ország jelezte szándékát egy állandó amerikai katonai bázis finanszírozására;
2. Földgázellátásának biztosítása érdekében a Balti-tenger partján az amerikai, illetve a katari LNG fogadására terminált létesített, amelynek bővítése a közeljövőben várható. Lengyelország elkötelezett a szomszédos országokhoz kapcsolódó vezetékek kiépítésében, létrehozva egy észak–déli energetikai tengelyt.

3. A közlekedési folyosó kiépítése során mind az észak–déli folyosók (lásd: Rail Baltica, Budapest–Varsó gyorsvasút), mind a Németország felé való kapcsolódás prioritást élvez.

Fontos kiemelni, hogy a jelenlegi kormány az Európai Unió magállamaival konfrontációs irányt képvisel, amire jó példa az Európai Unió kötelezettségszegési eljárását, valamint az EUMSZ 7. cikke szerinti eljárást kiváltó igazságügyi reform, vagy akár a lengyel euró bevezetésének szabotálása.

Véleményem szerint Lengyelország számára az EU magországaihoz való felzárkózáshoz több körülmény egyidejű teljesülése szükséges, amelyek a következők.

- Az EU poszt-brexit konstellációjában Lengyelország mind gazdaságilag, mind népességét tekintve jelentős politikai tényező lehet. A lengyel érdekeket erősebben figyelembe vevő mélyebb integráció következtében mind az EU, mind Lengyelország komolyabb geopolitikai tényező lehet, megteremtve így a Párizs–Berlin–Varsó-tengelyt – ami már a mai fő közlekedési folyosókhoz is illeszkedik.
- Lengyelország felvétele az eurózónába mind politikai, mind gazdasági téren előnyt jelenthetne mindkét fél számára.
- A brexit következtében Nagy-Britanniát elhagyó cégek számára az ingatlanárak, a szabad irodakapacitások, valamint az idegen nyelveket viszonylag jól beszélő városi populáció ideális telephelyet jelenthet a magas hozzáadott értékű szektorok számára. Az esetlegesen hazatelepülő lengyel munkavállalók szintén hozzásegíthetik a gazdaság versenyképességének növelését, a nemzetközi szinten is sikeres kis- és középvállalkozási szektor kialakulását.
- A gazdasági szereplők számára a legfőbb lehetőséget az ország belső piaca jelenti, ami a külső szereplők számára belépési korlátot, a helyi gazdasági aktoroknak pedig a nemzetközi piacra lépéshez szükséges méret elérésének lehetőségét jelenti. A *nemzeti bajnok* cégek (például: LPP, Solaris Bus stb.) a magyar tapasztalatokhoz hasonlóan egy kritikus méret elérését követően gyakran szakmai befektetők felvásárlási célpontját jelentik.
- A több generációra tervező és nemzetközi szinten is versenyképes családi vállalkozások iparpolitikai támogatása jelentős potenciált hordozhat, ugyanis ezen vállalkozások a kritikus méret elérését követően is leginkább nyíltan működő részvénytársasággá alakulnak, továbbá hosszú távú szemléletük a felek közötti nagyobb bizalmon alapuló vállalkozási kultúrát honosíthatnak meg. Problémát jelent, hogy ez a fejlődési út – jellegeből adódóan – stabil környezetet feltételez és meglehetősen időigényes.

A felsorolt tényezők együttes teljesülésére a jelenlegi euszkeptikus kormányzat mellett csekély esély mutatkozik. Mindazonáltal fontos hangsúlyozni, hogy egy a mélyebb integrációból kimaradó, de az EU-val konszolidált viszonyt ápoló irány is jelentős kitörési potenciált rejthet. A jelenlegi ismeretek mellett ez tekinthető a leginkább valószínű forgatókönyvnek.

#### Felhasznált irodalmak

##### *Folyóiratcikkek, könyvek*

- A gazdasági válság... [2010]: A gazdasági válság és társadalmi következményei. Pénzügykutató alapítvány. Letölthető: [https://penzugyututato.hu/sites/default/files/A%20gazdasagi%20valseg%20es%20tarsadalmi%20kovetkezmenyei-20100312\\_0.pdf](https://penzugyututato.hu/sites/default/files/A%20gazdasagi%20valseg%20es%20tarsadalmi%20kovetkezmenyei-20100312_0.pdf)
- Bank Dénes [2017]: The double-dependent market economy and corporate social responsibility in Hungary. *Corvines Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 8., No. 1., 25–47. o.
- Bohle, D. – Greskovits, B. [2012]: Capitalist Diversity on Europe's Periphery. Cornell University Press, Ithaca, New York.
- Camagni, R. [1995]: The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Papers in Regional Science*, Vol. 74., Issue 4., 317–340. o.
- Farkas Beáta [2017]: Piacgazdaságok az Európai Unióban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Goczek, Ł. – Partyka, K. J. [2019]: Too small to be independent? On the influence of ECB monetary policy on interest rates of the EEA countries. *Economic Modeling*, Vol. 78., május, 180–191. o. Letölthető: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.09.019>
- Hall, P. A. – Soskice, D. [2004]: An introduction to varieties of capitalism. In: Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage. Oxford University Press, New York, 1–70. o.
- Kolodko, G. W. [2017]: Economics and politics of the currency convergence: The case of Poland. *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 50., Issue 3., 183–194. o. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1016/j.postcomstud.2017.06.003>
- Kornai János [1999]: A rendszerparadigma. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf., 7–8. sz., 585–599. o.
- Kovács, K. – Scheppele, K. L. [2018]: The fragility of an independent judiciary: Lessons from Hungary and Poland and the European Union. *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 51., Issue 3., 189–200. o. Letölthető: <https://doi.org/10.1016/j.postcomstud.2018.07.005>
- Leven, B. [2011]: Avoiding crisis contagion: Poland's case. *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 44., Issue 3., 183–187. o. Letölthető: <https://doi.org/10.1016/j.postcomstud.2011.07.001>
- Lisiakiewicz, R. [2018]: Poland's conception of European security and Russia. *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 51., Issue 2., 113–123. o. Letölthető: <https://doi.org/10.1016/j.postcomstud.2018.04.001>
- Lux Gábor [2017]: A külföldi tőke által vezérelt iparfejlődési modell és határai Közép-Európában. *Tér és Társadalom*, 31. évf., 1. sz., 30–52. o. Letölthető: <https://doi.org/10.17649/TET.31.1.2801>
- Nölke, A. – Vliegenthart, A. [2009]: Enlarging the varieties of capitalism. The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, Vol. 61., Issue 4., 670–702. o.
- Przychodzen, J. – Przychodzen, W. [2015]: Relationships between eco-innovation and financial performance – evidence from publicly traded companies in Poland and Hungary. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 90., március 1., 253–263. o. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.11.034>

- Raszkowski, A. – Bartniczak, B. [2019]: On the Road to Sustainability: Implementation of the 2030 Agenda Sustainable Development Goals (SDG) in Poland. *Sustainability*, Vol. 11., Issue 2. Letölthető: <https://doi.org/10.3390/su11020366>
- Riedel, R. [2019]: Analyse: „Grüner Konservatismus“? Über die polnische Klima- und Energiepolitik. Bundeszentrale für politische Bildung. Letölthető: <http://www.bpb.de/internationales/europa/polen/285318/analyse-gruener-konservatismus-ueber-die-polnische-klima-und-energiepolitik> letöltve: 2019. 08. 07.
- Tarlea, S. – Freyberg-Inan, A. [2018]: The education skills trap in a dependent market economy. *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 51., Issue 1., 49–61. o.

*Újságcikkek, internetes források*

- 1174/2018. (III. 28.) Korm. határozat a Budapest–Varsó nagysebességű vasútvonal részletes megvalósíthatósági tanulmányának elkészítéséről.
- Bloomberg [2018]. Letölthető: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-08/poland-bets-on-ling-norwegian-gas-as-divorce-with-russia-looms>. Letöltve: 2018. 12. 07.
- Der Spiegel [2018a]: Präsident Duda wirbt für ständige US-Militärbasis in Polen. Letölthető: <https://www.spiegel.de/politik/ausland/besuch-bei-donald-trump-andrzej-duda-will-staendige-us-militaerbasis-in-polen-a-1228810.html>. Letöltve: 2019. 10. 06.
- Der Spiegel [2018b]: Warschau mäßigt den Ton – und sonst nichts. Letölthető: <http://www.spiegel.de/politik/ausland/eu-und-polen-warschau-maessigt-den-ton-und-sonst-nichts-a-1187067.html> letöltve: 2018. 12. 14.
- Der Spiegel [2018c]: Kohle ist unser größter Schatz. Letölthető: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/klimakonferenz-polens-praesident-andrzej-duda-lobt-kohle-a-1241940.html> letöltve: 2019. 08. 07.
- Der Spiegel [2019a]: Europa? Gern, aber bitte ohne die Zumutungen. Letölthető: <https://www.spiegel.de/politik/ausland/polen-konservative-siegen-bei-eu-wahl-wollen-aber-nur-die-guten-seiten-der-eu-a-1269564.html>. Letöltve: 2019. 08. 07.
- Der Spiegel [2019b]: Um wen von der Leyen zittern muss. Letölthető: <https://www.spiegel.de/politik/ausland/anwaerter-fuer-eu-kommission-anhoerungen-im-eu-parlament-beginnen-a-1289286.html>. Letöltve: 2019. 10. 06.
- FTSE Russell [é. n.]. Letölthető: <https://www.ftserussell.com/about-us/our-story>. Letöltve: 2019.11.21
- G7 [2019]: A Pizza Huttól a Royal vodkán át a CCC-ig érezhetjük a lengyelek térfoglalását. Letölthető: <https://g7.hu/vallalat/20190810/a-pizza-huttol-a-royal-vodkan-at-a-ccc-ig-erezhetjuk-a-lengyelek-terfoglalasa/>. Letöltve: 2019. 10. 12.
- Handelsblatt [2016]: „An der Nase herumgeführt” – Polen verärgert Airbus. Letölthető: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/streit-um-hubschrauber-vertrag-an-der-nase-herumgefuehrt-polen-veraergert-airbus/14670530.html?ticket=ST-22749612-tb0kABoKQFzjFBIaQrVU-ap2> Letöltve: 2019. 10. 06.
- Heinisch, R. [2019]: Politologe Heinisch: Populismus ist „dünne Ideologie”. Előadás a Salzburger Hochschulwoche rendezvényén. Letölthető: <http://www.salzburger-hochschulwochen.at/shw2019/meldungen/politologe-heinisch-populismus-ist-duenne-ideologie> Letöltve: 2019. 10. 06.
- HVG [2016]: Nagy Gábor: Solaris, a hódító lengyel buszgyártó. Stabil felépítmény. *HVG*, 38. évf., 5. sz., 58–59. o.
- HVG [2018]: Nagy Gábor: Lengyel fast-fashion sikertörténet. Nagyrovagyók. *HVG*, 40. évf., 26. sz., 56–57. o.
- portfolio.hu [2019]: Elképesztő energiatervei vannak a lengyel kormánynak 2040-ig. Letölthető: <https://www.portfolio.hu/vallalatok/fenntarthatovilag/elkepeszto-energiatervei-vannak-a-lengyel-kormany-nak-2040-ig.4.309639.html>. Letöltve: 2019. 01. 07.

- PwC [2013]: Road building in Poland. The facts and the myths, experience and perspectives. Letölthető: [http://pzpb.com.pl/wp-content/uploads/2016/02/Road-building-in-Poland\\_ver\\_ang.pdf](http://pzpb.com.pl/wp-content/uploads/2016/02/Road-building-in-Poland_ver_ang.pdf). Letöltve: 2019. 11. 22.
- Reuters [2019]: U.S. backs proposed \$6.5 billion sale of 32 F-35 Lockheed jets to Poland. Letölthető: <https://www.reuters.com/article/us-usa-poland-f-35/u-s-backs-proposed-6-5-billion-sale-of-32-f-35-lockheed-jets-to-poland-idUSKCN1VW29R>. Letöltve: 2019. 10. 06.
- NATO [2019]: Defence Expenditure of NATO Countries (2012-2019). Communiqué PR/CP(2019)069 Letölthető: [https://www.nato.int/nato\\_static\\_fl2014/assets/pdf/pdf\\_2019\\_06/20190625\\_PR2019-069-EN.pdf](https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2019_06/20190625_PR2019-069-EN.pdf) Letöltve: 2019.11.21
- WNN [2019]: Poland already preparing for nuclear plant, says energy minister. Letölthető: <http://world-nuclear-news.org/Articles/Poland-already-preparing-for-nuclear-plant,-says-e> Letöltve: 2019. 08. 07.

#### *Adatforrások*

- Cseh Nemzeti Bank. Letölthető: <https://www.cnb.cz/en/monetary-policy/instruments/>. Letöltve: 2019. 10. 12.
- EB [2018]. Letölthető: [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/countrydatasheets\\_august2018.xlsx](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/countrydatasheets_august2018.xlsx)
- Electricitymap.org*. Letölthető: [map https://www.electricitymap.org/](https://www.electricitymap.org/). Letöltve: 2018. 12. 14.
- Eurobarometer. Letölthető: [https://ec.europa.eu/info/news/economy-finance/flash-eurobarometer-public-support-for-introducing-the-euro-continues-to-rise\\_en](https://ec.europa.eu/info/news/economy-finance/flash-eurobarometer-public-support-for-introducing-the-euro-continues-to-rise_en). Letöltve: 2018. 12. 14.
- Európai Központi Bank. Letölthető: [https://www.ecb.europa.eu/stats/policy\\_and\\_exchange\\_rates/key\\_ecb\\_interest\\_rates/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html). Letöltve: 2019. 10. 12.
- Eurostat [2017]. Letölthető: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign\\_language\\_skills\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_language_skills_statistics). Letöltve: 2019. 01. 09.
- Eurostat [2019]. Letölthető: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Lengyel Nemzeti Bank. Letölthető: [https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/dzienne/stopy\\_archiwum.htm](https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/dzienne/stopy_archiwum.htm). Letöltve: 2019. 10. 12.
- Magyar Nemzeti Bank. Letölthető: [https://mnb.hu/Jegybanki\\_alapkamat\\_alakulasa?datefrom=2007.12.31.&datetill=2019.10.12.&order=0](https://mnb.hu/Jegybanki_alapkamat_alakulasa?datefrom=2007.12.31.&datetill=2019.10.12.&order=0). Letöltve: 2019. 10. 12.
- UNCTAD [2019a]. Letölthető: <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Country-Fact-Sheets.aspx>. Letöltve: 2019. 10. 06.
- UNCTAD [2019b]. Letölthető: [https://unctad.org/Sections/dite\\_fdistat/docs/webdiaeia2014d3\\_POL.pdf](https://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/webdiaeia2014d3_POL.pdf). Letöltve: 2019. 10. 12.
- Világbank. Letölthető: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/Year/2016/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country#>. Letöltve: 2018. 12. 14.

# ÚJ KÖNYVEK

## Az új normalitás felé

Olivier Blanchard – Lawrence H. Summers (szerk.):  
Fejlődés vagy forradalom?

Pallas Athéné Könyvkiadó Kft., 2019, 428 oldal

Az elmúlt kétszázötven esztendőben a gazdaságtudomány és a gazdaságpolitika héjánása volt a közgazdaságtan egyik legizgalmasabb örökzöldje – és az is maradt. Ez a közgazdasági kutatás kísérleti terepe, ahol gyakran sikeres a műtét, mégis elhalálozik a beteg – vagyis a beavatkozás költségei nagyobbak, a hozadéka pedig kisebb a vártnál. Ezért számtalan mű foglalkozik azzal, hogy egy-egy időszakban mi maradt meg a régi igazságokból, illetve melyek azok az új igazságok, amelyek a kísérlet és tévedés – elkerülhetetlenül előtérbe kerülő – változásából hosszabb távra és általánosítható módon leszűrődnek.

Magyarországon – mint a világ más részein is – nagy hagyománya volt az efféle gondolkodásnak. Elmélettörténeti áttekintés helyett elég talán a Bethlen-korszak meghatározó gazdaságpolitikai koponyájának, *Navratil Ákosnak* a tanulmánykötetére utalni,<sup>1</sup> amelyben először fogalmazta meg azt a tételt, hogy az állami beavatkozás növelése önmagában nem akadályozza meg a válság elmélyülését, sőt annak kifejezetten az okává válhat. Ezt – a maga korában erősen kisebbségi – értékelést erősítette meg klasszikusként újra kiadott művében *Milton Friedman* és *Anna J. Schwartz*.<sup>2</sup> Ezt az alapvető újraértékelést – ami a gazdaságpolitikai döntéseket is érinti – állította összefoglaló munkájának középpontjába a gyakorlatot is, a kurrens

<sup>1</sup> *Navratil Ákos* [2007]: Régi igazságok és új elméletek a közgazdaságtanban. Budapest, Aula Kiadó. Az idézett, címadó előadás 1934-ből való.

<sup>2</sup> *Friedman, M. – Schwartz, A. J.* [2009]: The Great Contraction, 1929–1933. *Peter L. Bernstein* új bevezetőjével. Princeton University Press.

nyugati elméletet is közről ismerő *Csikós-Nagy Béla*,<sup>3</sup> aki művében az állami elosztási rendszerek, a nemzetközi integráció, az oligopol piacok mellett a környezeti fenntarthatóság szempontjainak bevonásáért is érvelt, abban az esetben, ha a gazdaságpolitika releváns kíván maradni a reálfolyamatok és a társadalom számára.

Valami nagyon hasonlót élhetünk meg a 2007–2009-es globális pénzügyi válságot követő időszakban is, amikor a szakirodalom egyre nagyobb része érvel amellel, hogy a „rég jó idők” sosem térnek vissza. Az általuk „új normalitásként” taglalt fejlemények közé tartozik a tartósan negatív reálkamat (mi több, gyakorta zérus értéket közelítő nominális kamat), valamint az, hogy még jó konjunktúrájú években is nő az államháztartás adósságállománya, s nemcsak összegében, hanem a GDP-hez viszonyítva is. Az állami cégek szerepe tartósan növekszik, továbbá a nem állami – céhes – szabályozás kiterjedése, illetve a tartósan és egyidejűleg laza költségvetési és monetáris politika egyidejű fennmaradása sem újdonság.

Van-e új normalitás? Érvényesek-e még mindazok a közgazdasági tételek, amelyekre az 1987–2007 közti Great Moderation (Nagy Mérséklet) időszakában bő negyedszázad gazdaságpolitikája épült, és amit oly sokan tanultunk és tanítottunk őszinte meggyőződéssel, mint a többség javát szolgáló kormányzati cselekvés kipróbált vezérfonalát? E kérdésekről sorra jelennek meg a nagy nyugati kiadók gondozásában az élenjáró elmék által jegyzett, többnyire élvezetesen erős vitaszellemmel átítatott, egységes következtetésekre tehát aligha jutó kötetek. A világ közgazdaságtanából e gyakorlatorientált szegmens kétségkívül egyik legfontosabb kötetét vehetjük most kézbe magyar nyelven, még hozzá valós időben, azaz az MIT Press által gondozott eredetivel azonos esztendőben (amire hosszú ideje nem volt példa). Szerkesztői közül *Olivier Blanchard* a 2008-at követő, kritikus időszakban volt a Nemzetközi Valutaalap főközgazdásza, társa, *Lawrence H. Summers* korábban a Világbankban töltötte be ezt a pozíciót, majd Clinton pénzügyminisztere, 2001 és 2006 között a Harvard Egyetem elnöke volt, és Barack Obama elnök mellett is fontos tanácsadói szerepet töltött be.

Mivel a magas közgazdasági elmélet és a konkrét kihívásokra, érdekütközésekre is érzékeny gazdaságpolitika a második világháború óta eltelt háromnegyed évszázadban egyre határozottabban elkülönült egymástól, több mint hasznos, ha megismerhetjük *a köztük lévő, kevés számú átjárót*. E hídépítés természetes fórumai a nemzetközi pénzügyi szervezetek – a Nemzetközi Valutaalap, az Európai Központi Bank, a Világbank –, valamint a gazdaságpolitikát értékelő nemzetközi szervezetek

<sup>3</sup> *Csikós-Nagy Béla* [2002]: *Közgazdaságtan a globalizáció korában*, I–II. kötet. Budapest, az MTA Társadalomkutató Központ kiadása.



– az OECD és az Európai Bizottság, valamint a bázeli Nemzetközi Fizetések Bankja (BIS). Mindegyik keretében ma már könnyen hozzáférhető, színvonalas kutatás folyik. Nem kevésbé lényeges a gazdaságpolitika befolyásolására és elemzésére szakosodott, pártatlan, kormányzatoktól független intézmények szerepe sem. Közülük kiemelkedik a *Brookings Panel on Economic Activity*, a hasonló nevű folyóirat által és körül szervezett éves konferencia, a *National Bureau of Economic Research* évente összehívott tanácskozása, amelynek előadásait tudományos kiadók jelentetik meg, s nem utolsósorban a világgazdaság kérdéseiben meghatározó tekintélyt jelentő, washingtoni *Peterson Institute for International Economics* kiadvány- és könyvsorozata. Az utóbbi növekvő befolyását mutatja egyebek mellett az, hogy egyik legutóbbi kiadványában az ír válságot a jegybankelnöki székből vezénylő *Partick Honohan*<sup>4</sup> azt a korábban föl se vethető kérdést elemzi, hogy a monetáris politika korszerű értelmezésében miként tud az egyenlőtlenség és a klímaváltozás kérdéseire is tekintettel lévő, előremutató megoldásokra jutni.

Mindez már megelőlegezi azt a leszűrhető tanulságot, hogy *valóban a tabudöntés ideje jött el a gazdaságpolitika és a makroökonómia teljes viszonyrendszerében*. Hiszen egy vagy két évtizede ugyan ki tette volna kérdésessé azt – az Európai Központi Bank alapszabályába is foglalt – elvet, hogy civilizált államokban a jegybank minden külső befolyástól független, és egyetlen küldetése, hogy az árstabilitás biztosítására figyeljen? Mint a *Blanchard és Summers* nevével fémjelzett kötetből is kitűnik, ez a felfogás sok tekintetben a múlté, egyebek mellett azért, mert a gazdaság – a virtualizálódás és a termelékenységnövekedés okán – az elmúlt évtizedben inkább a defláció veszélyével szembesült, mint az inflációéval, méghozzá tartósan. *Fejlődés vagy forradalom?* – veti föl a dilemmát már a címében is a kötet, amelyet a Magyar Nemzeti Bank egyik alapítványa által jegyzett kiadó gondozott. Az alig két esztendeje létesült Pallas Athéné Kiadó már negyven (sic!) kötetten van túl, méghozzá három szakterületből, a közgazdaságtanból, a menedzsmentirodalomból és a geopolitikából merítve. Túlnyomórészt a maga területén nem főáramú, nem konvencionális írásokat fordít magyarra. Ezért külön is kitűnik a jelen kötet, amelyben a szakma nagyágyúi fejtik ki nézeteiket.

Reménytelen vállalkozás lenne a 25 fejezet tételes ismertetése. A legfontosabb, hogy pontosan jelzi: *alapvető kérdésekben, axiómának tűnő mozzanatokból fogalmazódik meg a változás igénye*, nem utolsósorban a tartósan negatív reálkamatok és a tartósan növekvő adósságráták világát megjelenítve. *Blanchard* – az Amerikai

<sup>4</sup> *Honohan, P.* [2019]: Should monetary policy take inequality and climate change into account? Peterson Institute for International Economics, Working Paper Series 19–18.

Közgazdasági Társaság 2019. évi elnöke – és *Summers* évtizedek óta az alkalmazott közgazdaságtan meghatározó személyiségei, mind az elmélet, mind a gyakorlat terén. A kötet öt fő előadásra és az ezeket kommentáló vitairatokra oszlik. A szövegeket a szerkesztők 40 oldalas bevezetője helyezi kontextusba. Ebben azt a kérdést vizsgálják, vajon a 2007–2009-es válság kezelése és az azóta eltelt időszak milyen tanulságokkal szolgált. Abban mindenki egyetért, hogy – szemben az Európai Központi Bank egykori elnöke, *Jean-Claude Trichet* gyakori fölvetésével – nem született „*exit strategy*”. Vagyis egy évtized múltán sem tértünk vissza a válság előtti sikeres negyedszázad, a Nagy Mérséklet gyakorlatához. Ezzel szemben az újragondolás időszaka köszöntött be, számos, korábban elképzelhetetlen újítást elfogadva. Ebben az összefüggésben kérdezik a szerkesztők – és méltán – azt, hogy *mindeme gyakorlati lépések elvezettek-e már egy új közgazdasági forradalomhoz*, mint egykor *Keynes*, majd utóbb *Friedman* és őt követően *Lucas* munkássága nyomán?<sup>5</sup> Vagy inkább a társadalmi tanulást mindig is jellemző, fokozatos átértékelődés tanúi és egyben részesei vagyunk? Sem ők, sem az egyes fejezetek szerzői nem foglalnak egyértelműen és főleg egybecsengő módon állást.

De azért elég sokan tárgyalják a jelenségeket „új normalitásként”, ami azt jelenti, hogy a régi idők már feltehetőleg sosem térnek vissza. Csak példaképp említjük, hogy miközben a pénzügyi szakirodalmat – nem utolsósorban az oktatási anyagokat és a banki szolgálatra képesítő kurzusokat, így a CFA-t<sup>6</sup> – továbbra is az elegáns formális modellek uralják, jelen kötet szerkesztői már a kezdet kezdetén (lásd 15. oldal) a maga idejében különcként kezelt *Hyman Minskyt* idézik, aki szerint a pénzpiacok eleve és természetük szerint egyensúlytalanok, irracionálisak, és persze alul- és túllendülésre hajlamosak. Mi több, a pénzpiacok meghatározóan hathatnak a gazdaság teljesítményére (ami a neoklasszikus szintézisben kizárt, főleg hosszabb távon). A korábbi felfogással szemben a gazdasági hullámmás tényezői között a nemlinearitások jellemzők, ami viszont fölerősíti a ciklust (22. oldal). Végül a tartósan alacsony kamatszint fölértékeli a költségvetési politika szerepét, miközben a hagyományosan nehézüzérségként kezelt monetáris politika – főleg megelőző jelleggel – kevésbé hathatós (29. oldal). Mindezek okán a kötet szerkesztői – legalább ők – nagyon is hajlanak arra, hogy a 2009 és 2018 közt eltelt évtized változásait forradalomnak tekintsék (41. oldal).

<sup>5</sup> *De Vroy, M.* [2016]: *A History of Macroeconomics, from Keynes to Lucas and Beyond.* Cambridge – New York: Cambridge University Press.

<sup>6</sup> Chartered Financial Analyst: az ügyvédi szakvizsgálóhoz hasonló, ám globális érvényű pénzügyi szakvizsga.

Egy recenzióknak nem az a feladata, hogy Pap Jancsiként előre lelője azokat a poénokat, amelyeket a vaskos kötet tartalmaz. Ezek egy jelentős része a kifejtés, az érvelés részleteiben, finomságaiban és az alátámasztásra szolgáló tényanyagban található. Ezért e helyütt csak néhány, valóban fordulatszerű megállapítást idézünk föl, a teljesség igénye nélkül.

Az egykori princetoni professzor, *Ben Bernanke* – aki az amerikai jegybank (Fed) elnökeként a pénzügyi válságot gyakorta valóban forradalmian új megoldásokkal és a hatáskörök nagyvonalú értelmezésével kezelte,<sup>7</sup> meglehetősen sikerrel – immár évtizedes távlatból vonja le a következtetést. Nevezetesen azt, hogy a jegybanki függetlenséget sem lehet abszolút értéknek tekinteni: a depresszió és a defláció árnyékában szükség van a fiskális hatóságokkal és a törvényhozással való rendszeres és intenzív együttműködésre (89–91. oldal).

*Alan Auerbach*, a Berkeley Egyetem professzora nagy ívű áttekintésében arra mutat rá (147–152. oldal), hogy az elmúlt két évtizedben az elméletben sarokpontnak és minősítési alapnak tekintett szabályalapú költségvetés – részint az adatszolgáltatás bizonytalansága, részint a kimutatások vitatható módszertana okán – *valóságidegen merevséget visz a döntéshozatalba*. Ha ezt el akarják kerülni, a gyakorlatban ezeknek a szabályoknak az alkalmazásától egyszerűen eltekintenek, bármily magas szintű jogszabály írja is elő ezeket. Nem igazolódott a másfél évtizeddel ezelőtt még többségi szakirodalmi álláspont, hogy a költségvetési megszorítás, ha kellő ügyességgel vezénylik, középtávon expanzív gazdasági tevékenységre vezet.

A jegybanki eszközvásárlás – mind az Egyesült Államokban, mind az Európai Unióban – hasznos volt, mert kisimította a hullámzást; igaz, ebbéli feladatát ellátva a jegybank határozottan fiskális funkciókat vállalt magára (162–163. oldal). E megfigyelésből egyáltalán nem következik a költségvetési fegyelmezetlenség elfogadása, még kevésbé annak jóváhagyása. Már csak azért sem, mert az efféle gyakorlat egyszerűen a későbbi – választási – időszakra tolja át a ma gondjait – többnyire súlyosbítva azokat (a többévi halmozódás miatt megnőnek azok az összegek, amelyekről egy kiigazítás során dönteni kell). Ezt a fontos meglátást már *Robert Rubin* volt amerikai pénzügyminiszter fogalmazta meg (174–175. oldal).

A kötet kimondottan forradalmi profilját erősíti a fentiekén túl az a tény is, hogy a negyedik fő részt a közgazdaságtanból korábban száműzött témának, az egyen-

<sup>7</sup> Részletesen ír erről a Fed egykori elnöke magyarul is megjelent visszaemlékezésében, amely személyes hangja mellett a jegybankárokat kevésbé jellemző önróniával és önkritikával szól ezekről a kérdésekről, végig megőrizve szigorú szakmaiságát. *Bernanke, B.* [2017]: Volt merszünk cselekedni. Budapest, Napvilág Kiadó.

lőtlenségek kérdésének szentelték. *Jason Furman* – jelenleg a Harvard professzora, korábban Obama elnöknek volt sok éven át a gazdasági főtanácsadója – fejt ki a ma már többségi, de az elméleti tanszékeken még ma is eretnekségnek számító nézetet. E szerint az egyenlőtlenségek csak rövid távon és csak mikroszinten ösztönöznek többlet-erőfeszítésre és -teljesítményre. Makroszinten nem, főleg ha a mértékük túllép egy határt (ami társadalom-lélektanilag határozódik meg és időszakonként, országonként változó), különösen akkor, ha és amennyiben – mint most az Egyesült Államokban – az egyenlőtlenség be is ragad. Utóbbi esetben nem kíséri a közmondásos mobilitás. Az ekképp adódó helyzet *nemcsak méltánytalan és politikailag veszélyes, hanem magát a növekedést is visszavetheti*. Ez a megállapítás a 16. fejezet fő tézisének is tekinthető (lásd 317. oldal).

Röviden: ez a közelítés a közgazdasági elmélet – konkrétan *a neoklasszikus szintézis és az ezen alapuló növekedésemélet – gyökeres felülvizsgálatával egyenértékű*. Hiszen az eredményváltozó immár nem pusztán az aggregált kibocsátás vagy az összjövedelem szintje, esetleg a nemzeti vagyonérték növekedése az egyik időpontról a másikra, hanem a vagyonnak és a jövedelemnek az elosztása is mércéje a sikernek. Ezáltal bizony elkerülhetlenné válik az egykor *Paul Samuelson* által kialakított norma meghaladása, mely szerint a közgazdaságtan az értékmentessége, „bármilyen” szempont alátámasztására szolgáló technikájával válna „a társadalomtudományok királynőjévé”. A kétszáz esztendősi politikai gazdaságtani hagyomány fölélesztésével ekképp *az értékrendi kérdések visszakerülnek a szakmai értékelés/ elemzés inherens szempontjai közé*.<sup>8</sup>

Végül az ötödik fő rész fő előadását az indiai–amerikai *Gita Gopinath* jegyzi, aki a Harvardról szabadságolva jelenleg az IMF vezető közgazdásza (*Maurice Obstfeld* után). A szerző tíz tézispontban összegzi a világgazdaság és a nemzetközi pénzügyek természete és jövője tekintetében legfontosabb meglátásait, korábbi jelentős szakirodalmi munkásságát összegezve. Ezek – a sokoldalú megoldások szorgalmazásával, a szabad tőkemozgás pártolásával, a szabad árfolyam-alakulásból adódó előnyök túlbecsültnek minősítésével – rendre szembe mennek a *Donald Trump* elnöksége alatt kirajzolódott amerikai gazdaság- és kereskedelempolitikai törekvésekkel, egyben az IMF globális koordináló és válsághárító szerepének erősítését célozzák. Ő az egyetlen, aki írásában (a 372–376. oldalon) felhívja a figyelmet a többség ellenében arra, hogy a tartósan alacsony kamatszintet nem indokolt áldásnak tekinteni a világ egésze számára (bár mint minden megoldásnál, van, aki

<sup>8</sup> Csaba László [2016]: *Közgazdaság és értékrend. Köz-Gazdaság*, 11. évf., 4. szám, 35–48. o.

jól él belőle). A tartósan alacsony kamatszint a bankszektorból történő kivonulást és a kockázatos befektetéseket serkenti. Emellett már eddig is a szűkös források elosztásának torzulására és ezáltal – különösen a feltörekvő piacokon – a termelékenység növekedésének a mérséklődésére vezetett.

Ezzel a vázlatos áttekintéssel messze nem merítettük ki a kötetben taglalt kérdések gazdagságát. Számos szerzőt és témát nem tudtunk tételesen megemlíteni. A felsoroltak azonban – egyfajta vegyes ízelítőként – talán meghozzák az étvágyat egy a mai olvasási szokásokhoz viszonyítva terjedelmes, ámde semmiképp sem terjengős munkához. A konferencián előadottak, mint láttuk, *sok tekintetben alapjaiban kérdőjelezzik meg mindazt, amit az elmúlt két évtizedben jórészt megfeltebbbezzhetetlennek tekintettünk*. Ugyanakkor szó sincs arról, hogy az az eddigiek helyébe az „alternatív közgazdászok” képviselte parttalan normativitás vagy a korábbi ismeretanyagot egészében sutba vető „unortodoxia” lépne. Akkor pedig mi is a jövő gazdaságpolitikája? Annyit tudunk róla, hogy nem lehet a múlt elemzéséből levezetni. Minden gondolkodó olvasónak jó töprengést!

**Csaba László**

---

*Csaba László*, az MTA rendes tagja, egyetemi tanár (Közép-európai Egyetem, Bécs, Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem). E-mail: Csabal@ceu.edu

## Abstracts of the Articles

### **The effect of changes in the terms of trade on gross domestic income, domestic absorption and income convergence. Experiences of member-states of the European Union between 1995 and 2017, with lessons for Hungary**

GÁBOR OBLATH

The volume index of GDP reflects the change in real income generated by production, which differs from the change in real domestic income (RGDI) available consumption and investment in case of movements in the terms of trade (ToT). If the ToT improve (the price index of exports is above that of imports), RGDI increases by more than real GDP, permitting higher growth in real domestic expenditure than implied by the change in domestic production itself; a deterioration in the ToT implies the opposite. The study reviews alternative approaches to interpreting and measuring trading gains/losses, i.e., the effect of changes in the ToT on real domestic income. Relying on alternative methods, we quantify the impact of trading gains (losses) on the change in the components of real domestic expenditure, as well as on real income convergence within the EU between 1995 and 2017. The results suggest a close positive association between changes in real domestic expenditure – in particular, household final consumption – and the income-effect of ToT-changes. Since several new member states of the EU achieved significant gains in their ToT, the convergence in terms of per capita real domestic income was steeper than what is indicated by per capita GPP within the EU. Hungary’s convergence is well below its potential in both respects, but the lag behind potential is larger regarding per capita real income than per capita production.

### **Asian foreign direct investments in Hungary: the diversity of employee relations**

MAGDOLNA SASS – ANDREA GUBIK – ÁGNES SZUNOMÁR –  
SHOBHA KIRAN – ÉVA OZSVALD

Asian foreign direct investments are substantial in Hungary in regional comparison. According to statistics compiled on the basis of the new methodology,

the share of FDI from China, India, Japan and Korea exceeds 10 percent of the Hungarian FDI stock. After discussing the Varieties of Capitalism approach underpinning this article, we examine, through interviews with automotive and electronics subsidiaries, how home and host institutions, business and management culture impact the operation of the companies in question, particularly in the area of human resource management.

Our research shows a clear dominance of host country effects in terms of industrial organisations, employee relations and training, but in some areas practices of the home economy are also emerging. The human resource management practices of the subsidiaries evolve as a result of the interaction between the business culture of the home and host countries, both of which are decisive, including the market entry mode and time, so each company has a number of unique features.

### **Convergence or middle-income trap? Possibilities for European integration of Poland**

ÁRON SZENNAY

Poland is a dominant country both in the Central and Eastern European region and in the Visegrad countries. Nevertheless, economical-political opportunities of Poland are limited due to its economic performance, geopolitical location and high dependency on import of foreign resources (for example natural gas, foreign direct investments [FDI]), similarly to other transition economies in the region. Aim of the study is to identify how can Poland join to the core countries of the European Union. In the analysis we provide an overview on the main determining factors of economic development, such as transportation systems, energy security, climate change, small and medium sized enterprises and currency policy. The actuality of the study is given by the possibility to identify potential economic breakout points for Hungary on the basis of the similarities (former members of the *Ostblock*, regime change and transition to the market economy) and differences (first of all population and region). The study applies mixed methodology, since analysis of statistical data, national policies, press releases and international literatures are also used.

## A KÜLGAZDASÁG 2019. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Benczes István:</b> Az államadósság-válság rendezése az EU-ban. Sorrendiség, nem szándékoltóság, bezáródás	5–6	44
<b>Kutasi Gábor:</b> Az euróövezeti tagság és a folyófizetésimérleg-pálya	1–2	62
<b>Laki Mihály:</b> A Mészáros-vállalatcsoport. Adalékok a Fidesz-közeli vállalkozások és vállalkozók működéséhez	9–10	65
<b>Losonczi Miklós – Nagy I. Gyula:</b> A német gazdaság várható fejlődése és hozzájárulása az Európai Unió fenntartható növekedéséhez	3–4	94
<b>Nagy I. Gyula – Losonczi Miklós:</b> A német gazdaság várható fejlődése és hozzájárulása az Európai Unió fenntartható növekedéséhez	3–4	94
<b>Oblath Gábor:</b> Külkereskedelmi cserearány-változások és hatásuk a bruttó hazai reáljövedelemre, a belső felhasználásra és a jövedelmi felzárkózásra. Az Európai Unió tagországainak tapasztalatai 1995 és 2017 között – magyarországi tanulságokkal	11–12	3
<b>Ozsvald Éva – Sass Magdolna – S. Gubik Andrea – Szunomár Ágnes– Shobha Kiran:</b> Ázsiai közvetlen befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	11–12	42
<b>Palócz Éva:</b> Adalékok a külföldi vállalatok magyarországi szerepének a megítéléséhez	9–10	39



	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Sass Magdolna – S. Gubik Andrea – Szunomár Ágnes – Shobha Kiran – Ozsvald Éva:</b> Ázsiai közvetlen tőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	11–12	42
<b>S. Gubik Andrea – Sass Magdolna – Szunomár Ágnes – Shobha Kiran – Ozsvald Éva:</b> Ázsiai közvetlen tőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	11–12	42
<b>Shobha Kiran – Sass Magdolna – S. Gubik Andrea – Szunomár Ágnes – Ozsvald Éva:</b> Ázsiai közvetlen tőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	11–12	42
<b>Sigér Fruzsina:</b> Öt éve a klubban: Horvátország első fél évtizede az Európai Unióban	7–8	80
<b>Somosi Sarolta – Szalavetz Andrea:</b> Ipar 4.0-technológiák és a magyarországi fejlődés-felzárkózás hajtóerőinek megváltozása – gazdaságpolitikai tanulságok	3–4	66
<b>Soós Károly Attila:</b> Az euró-zóna a válság után: fiskális unió nélkül is működőképes monetáris unió	9–10	3
<b>Szalavetz Andrea:</b> Mesterséges intelligencia és technológiavezérelt termelékenységemelkedés	7–8	53
<b>Szalavetz Andrea – Somosi Sarolta:</b> Ipar 4.0-technológiák és a magyarországi fejlődés-felzárkózás hajtóerőinek megváltozása – gazdaságpolitikai tanulságok	3–4	66
<b>Szennay Áron:</b> Konvergencia vagy közepes jövedelmi csapda? Lengyelország lehetőségei az európai integrációra	11–12	73
<b>Szolnoki Pálma:</b> A kiegyensúlyozás piaci alapokra helyezése az európai földgázpiacokon	5–6	65
<b>Szunomár Ágnes – Sass Magdolna – S. Gubik Andrea – Shobha Kiran – Ozsvald Éva:</b> Ázsiai közvetlen tőke-befektetések Magyarországon: a munkaügyi kapcsolatok sokszínűsége	11–12	42
<b>Voszka Éva:</b> Iparpolitika határok nélkül	1–2	82

### ÖT SZERZŐ EGY TÉMÁRÓL

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Mit veszítene Magyarország azzal, ha megszűnne a tagsága az Európai Unióban?</b>	5–6	3
<b>Csaba László:</b> Térkép és iránytű nélkül	5–6	4
<b>Csáki György:</b> Huxit? Komolyan?	5–6	12
<b>Deák Dániel:</b> Egy huxit lehetséges jogi következményei	5–6	19
<b>Gálik Zoltán:</b> A brexit tanulságai a huxit számára	5–6	27
<b>Horváth Diána – Molnár Dániel – Regős Gábor:</b> Mit veszítene Magyarország a huxittal? Avagy sci-fi közgazdász módra	5–6	34

### HAT VÉLEMÉNY EGYETLEN TÉMÁRÓL

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>A monetáris politika egy évtizeddel a pénzügyi válság és a nagy recesszió után</b>	7–8	3
<b>Bihari Péter:</b> Halmazódó ellentmondások	7–8	4
<b>Karácsony Tímea – Kuti Zsolt – Török Gergő:</b> Egy cél – egy eszköz helyett több cél – több eszköz	7–8	9
<b>Király Júlia:</b> Ugyanaz, mégis másképp	7–8	19
<b>Molnár Dániel – Regős Gábor – Horváth Diána:</b> Esz- közökkel – eszköztelenül?	7–8	26
<b>Surányi György:</b> Illúziók nélkül	7–8	33
<b>Várhegyi Éva:</b> Gyógyír vagy drog?	7–8	45

## KONJUNKTÚRAELEMZÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Konjunktúraelemzések 2019 tavaszán</b>	3–4	3
<b>Karsai Gábor</b> – GKI Gazdaságkutató Zrt.	3–4	4
<b>Matheika Zoltán</b> – <b>Nagy Katalin</b> – <b>Palócz Éva</b> – Kopint-Tárki Zrt.	3–4	11
<b>Rippel Géza</b> – <b>Várnai Tímea</b> – Magyar Nemzeti Bank	3–4	25
<b>Várhegyi Éva</b> – Pénzügykutató Zrt.	3–4	31
<b>Horváth Diána</b> – <b>Molnár Dániel</b> – <b>Regős Gábor</b> – Századvég Gazdaságkutató Zrt.	3–4	47
<b>Richter Sándor</b> – Bécsi Nemzetközi Gazdasági Össze- hasonlítások Intézete	3–4	58

## KÖRKÉRDÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Körkérdés</b> az Európai Unió és (benne) Magyarország jövőjéről <i>Válaszolnak:</i> Antalóczy Katalin, Benczes István, Bod Péter Ákos, Csillag István, Halmai Péter, Kar- sai Gábor, Losonecz Miklós, Mihályi Péter, Molnár Dániel, Muraközy László, Nagy Katalin, Petschnig Mária Zita, Regős Gábor, Sass Magdolna, Soós Ká- roly Attila, Várhegyi Éva	1–2	3

## TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Inzelt Annamária:</b> Egy régi-új típus: a frugális inno- váció	9–10	101

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
A bizalomnak nincs protézise. Gyórfy Dóra: Trust and Crisis Management in the European Union. An Institutional Account of Success and Failure in Program Countries ( <b>Kovács Olivér</b> )	7–8	108
Attila Chikán – Erzsébet Kovács – Zsolt Matyusz – Magdolna Sass – Péter Vakhal: Inventories in National Economies – A Cross-Country Analysis of Macroeconomic Data ( <b>Éltető Andrea</b> )	1–2	117
Az új normalitás felé. Olivier Blanchard – Lawrence H. Summers (szerk.): Fejlődés vagy forradalom? ( <b>Csaba László</b> )	11–12	95
Csaba László: VÁLSÁG – GAZDASÁG – VILÁG. Adalékok Közép-Európa három évtizedes gazdaságtörténetéhez (1988–2018) ( <b>Csáki György</b> )	5–6	91
Önellenzés – Király Júlia: A tornádó oldalszele ( <b>Soós Károly Attila</b> )	9–10	116
Másolható modell? Magasházi Anikó: Szingapúr globálisan behálózva – magyar kitekintéssel ( <b>Éltető Andrea</b> )	9–10	124

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LXIII. évf., 2019. november–december (111–127. o.)

## Az Európai Unió és az Egyesült Királyság kereskedelmi jogi kapcsolatrendszere a brexit után

HORVÁTHY BALÁZS

*Az Európai Unió és az Egyesült Királyság tárgyalói 2019 őszén módosították a brexitre vonatkozó feltételeket annak érdekében, hogy sikeresen le lehessen zárni a brit parlamentben a kilépési szerződés megerősítését. Figyelembe véve a 2019. decemberben megtartott általános választások eredményeit is, ma már bizonyos, hogy az Egyesült Királyság e feltételek között fogja elhagyni az Európai Uniót 2020. január 31-ig. A cikk e feltételrendszer szűkebb, kereskedelmi jogi összefüggéseire fókuszál. Célja annak bemutatása, hogy egyrészt milyen szerepet játszottak a kereskedelmi jogi megfontolások a kilépési tárgyalásokon, másrészt hogy a kilépést követően milyen feltételek szerint határozza majd meg a kilépési megállapodás az Európai Unió és az Egyesült Királyság közötti kereskedelmi forgalmat. A cikkben a szerző ismerteti azokat fontosabb kereskedelmi jogi normákat, amelyek az átmeneti időszakban lesznek irányadók, külön kitér az Észak-Írországra alkalmazandó speciális szabályokra, valamint azokra a főbb elvekre, amelyek a jövőbeni, hosszú távú kapcsolatrendszer szempontjából lehetnek meghatározók.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15 Economic Integration, F10 General, F53 International Agreements and Observance, K20 General, K39 Other.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.111>

Horváthy Balázs, tudományos munkatárs (Társadalomtudományi Kutatóközpont – MTA Kiváló-sági Kutatóhely Jogtudományi Intézete). E-mail: horvathy.balazs@tk.mta.hu.

## 1. Bevezető

A cikk lezárásakor vált ismertté az Egyesült Királyságban 2019. december 12-én megtartott általános választások eredménye. A konzervatívok főlénys – a 80-as évek óta nem látott – győzelme után már nem kétséges, hogy a brexit fináléjához érkezve *Boris Johnson* vezetheti ki az Egyesült Királyságot az Európai Unióból. Ezzel lezárul az a többéves dráma, amely *David Cameron* 2013-ban megfogalmazott népszavazási ígéretével vette kezdetét és az elmúlt években az állandó bizonytalanság állapotát fenntartva feldúlta a brit belpolitikát, nyomot hagyott a több száz éves brit alkotmányos rendszeren és egyelőre még meg sem becsülhető, mekkora sebet ejtett az európai integrációs együttműködés folyamatán.

Jelen írásnak nem tárgya az átfogó számvetés, csak egyetlen szűk aspektust, a kereskedelmi jogi összefüggéseket vizsgálja, és célja annak szemleszerű felvázolása, hogy a brit kiválást követően a kilépési megállapodás milyen feltételek mellett határozza majd meg az Európai Unió és az Egyesült Királyság közötti kereskedelmi forgalmat. A tanulmány elsőként a kilépési szerződéshez vezető út általános kérdéseit érinti (2. *A Bloomberg-beszéd terhes öröksége*), ezt követően vizsgálja, hogy a kilépési tárgyalásokon milyen módon közelítettek a felek a kereskedelmi kapcsolatrendszer rendezéséhez (3. *A kilépési folyamat és a kilépési megállapodás*), majd a kilépési megállapodás főbb kereskedelmi rendelkezéseit mutatja be (4. *A kilépési megállapodás kereskedelmi rendelkezései*), végül az írás következtetésekkel zárul (5. *Záró megjegyzések*).

## 2. A Bloomberg-beszéd terhes öröksége

Ha vissza lehetne fordítani az idő kerekét és keresnénk az Egyesült Királyság Európai Unióból történő kilépésének előtörténetében azt a pontot, mikor még teljes egészében megelőzhető lett volna az a fordulatokban bővelkedő folyamat, amely az elmúlt években *brexit*ként tárult elénk, vélhetően legalább 2013 elejére kellene visszautaznunk. Ma már jól látható, hogy 2013. január 23-a nemcsak az Egyesült Királyság, hanem az európai integráció történetébe is sorsfordító napként fog bevonulni.<sup>1</sup> Ekkor tartotta *David Cameron* a Bloomberg-beszédét,<sup>2</sup> amelyben elemezte

<sup>1</sup> *Delcker* [2016]. Nem tagadva, hogy a brit kilépésnek lényegesen mélyebb és történetileg távolabbra visszanyúló háttere van, lásd ehhez: *Somai–Biedermann* [2016], *O'Rourke* [2019].

<sup>2</sup> Lásd: EU speech at Bloomberg. Prime Minister David Cameron discussed the future of the European Union at Bloomberg. (23 January 2013) <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg>.

azokat a kihívásokat, amelyekkel az Európai Unió, valamint maga az Egyesült Királyság uniós tagállamként szembesült, és politikájának fő célkitűzéseként az EU brit érdekek alapján történő reformját jelölte meg. A beszéd leglényegesebb üzenete azonban az volt, hogy az „európai kérdést” be kell emelni a brit belpolitikába, és a népnek lehetőséget kell adni, hogy véleményt nyilváníthasson Nagy-Britannia uniós tagságáról.<sup>3</sup> Ennek megfelelően *Cameron* kifejezett ígéretet tett arra, hogy népszavazást fog kiírni ebben a tárgykörben, amennyiben a soron következő, 2015-ben esedékes általános választásokon a konzervatív párt kap ismét felhatalmazást kormányalakításra. *Cameron* ígéretét taktikai célok vezették, így a brit tagság tematizálása mindenekelőtt lehetőséget adott volna arra, hogy a konzervatív párt „kifogja a szelet” az euroszeptikus Egyesült Királyság Függetlenségi Pártjának (UKIP) vitorlájából. *Nigel Farage* populista, nacionalista retorikát követő pártja növekvő népszerűségnek örvendett, és új támogatóinak jelentős része a konzervatív párt kiábrándult szavazóiból került ki. Az uniós tagság témájával tehát *Cameron* előremene-kült, abban bízva, hogy ezzel a konzervatívok pozíciója bebiztosítható lesz a 2015-ös választásokon. Azzal pedig, hogy mindent egy lapra tett fel, nyomás alá helyezte az Európai Uniót is akkor, amikor az általa szükségesnek tartott reformokról tárgyalni kezdett. Lényeges továbbá, hogy habár *Cameron* Bloomberg-beszédében az Európai Unióval szemben éles kritikát fogalmazott meg, a következtetése inkább optimista volt, és arra utalt, hogy a szükséges reformok az Egyesült Királyság érdekeit és az EU sikerét szolgálják majd. Vagyis feltételezhető, hogy akkoriban *Cameron* még abban bízott, hogy ha képes lesz az uniós tagállamokkal az általa szükséges reformokról, valamint a britek számára kedvezőbb tagsági feltételekről megállapodnia, az a beígért népszavazáson a bennmaradás mellé sorakoztatja majd fel a szavazókat.<sup>4</sup>

Ma már tudjuk azonban, hogy az előző számítások közül csak az első, a parlamenti választásokkal kapcsolatos várakozások igazolódtak be, de ezek is csak részben. A 2015-ös általános választásokon a konzervatívok ugyan az előző ciklushoz képest növelni tudták képviselőik számát, azonban a UKIP is tovább erősödött, és először juttathatott be képviselőket a brit parlamentbe. Az uniós reformok keresztülvitelével kapcsolatos várakozások azonban utólag már alaptalannak bizonyultak.

<sup>3</sup> Uo. Lásd még: David Cameron promises in/out referendum on EU. (23 January 2013), BBC News, elérhető: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-21148282>.

<sup>4</sup> *Bóka–Halmái–Koller* [2016], 59. és köv. o. Mindez nem változtat azon, hogy *Cameron* ezzel a „kamikaze” lépéssel pártpolitikai célokat helyezett előtérbe, és kikerülte a nehezebb utat, hogy választ kínáljon a háttérben meghúzódó problémákra, vö.: *Bujard* [2016], 600. o. Mindemellett vitatott is, hogy az ezt követően *Cameron* által fő társadalmi problémaként a brexitről folyó diskurzusba behozott motívum, az EU-ból érkező bevándorlás valójában nem érintette olyan súlyosan az Egyesült Királyságot, mint amennyire azt hangsúlyozták, lásd ehhez: *Czina* [2016].

*Cameron* a népszavazást megelőző időszakban próbálta az Európai Tanács elnökét, valamint a tagállamok vezetőit rábírni a reformok szükségességére, azonban a felvázolt elképzelések az integráció működésének alapsajátosságait érintették és az integrációs szervezet gyökeres átalakítását igényelték volna. *Cameron* voltaképpen egy flexibilis és differenciált együttműködésre épülő, laza Európai Unióban gondolkodott, ami igazából tárgyalási alapnak is nehezen volt elfogadható a tagállamok részéről. Az ennek eredményeképpen 2016 februárjában az Európai Tanácsban elért megállapodást ugyan *Cameron* próbálta sikerként kommunikálni, arra utalva, hogy a tagállamok a briteknek speciális státuszt biztosítanak az EU-n belül,<sup>5</sup> a megállapodás részleteit áttekintve felismerhető volt, hogy az csak kihangsúlyozta, egyértelművé tette a britek számára az Európai Unión belül egyébként is meglévő mozgástér egyes részleteit. Következésképpen az elért eredmények inkább retorikai jelentőségűek voltak, és nem tettek mást, mint megerősítették a brit tagsággal kapcsolatban a *status quót*.<sup>6</sup> E taktikai megfontolás kudarc mellett pedig a harmadik, leglényegesebb kalkuláció is hibásnak bizonyult. Mint közismert, a 2016. június 23-án megtartott és magas részvétel mellett (72,2%) zajló népszavazás közismert eredménye alapján ugyanis a szavazók 48,1%-a voksolt a bent maradás, míg 51,9%-a a kilépés mellett.<sup>7</sup>

### 3. A kilépési folyamat és a kilépési megállapodás

Az Egyesült Királyság kilépése, vagyis hogy egy tagállam elhagyná az Európai Uniót, az integrációtörténetben eddig példa nélküli folyamatnak tekinthető,<sup>8</sup>

<sup>5</sup> EU deal gives UK special status, says David Cameron. (20 February 2016), BBC News, elérhető: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-35616768>.

<sup>6</sup> Lásd: European Council conclusions (18–19 February 2016), elérhető: <https://www.consilium.europa.eu/media/21787/0216-euco-conclusions.pdf>. A kompromisszum egyedüli lényeges eleme, amely speciális jogokat biztosított, az uniós polgárok bevándorlását érintő korlátozás volt. E szerint az Egyesült Királyság csökkentheti az EU-ból érkező munkavállalóknak nyújtott transzfereket hét éven keresztül, ezt a döntését indokolnia kell és annak életbe léptetéséhez a Tanács hozzájárulására lett volna szükség.

<sup>7</sup> Eredményekhez lásd: EU referendum results, elérhető: [http://www.bbc.com/news/politics/eu\\_referendum/results](http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results). Lásd továbbá: *Swales* [2016].

<sup>8</sup> Az irodalomban gyakran hivatkozott és a brexithez hasonlított események, így pl. Algéria elszakadása Franciaországtól 1962-ben, Grönland státuszának megváltoztatása 1984-ben, vagy a francia tengerentúli területekben történt változás 2007-ben sem nemzetközi jogilag, sem az uniós jog szempontjából nézve nem tekinthetők kilépésnek. Ezek a példák inkább az alapító szerződések és magának az uniós jog területi hatályának megváltoztatását illusztrálják. Erre a jelenlegi alapszerződési keretek



amelynek explicit jogalapját a lisszaboni szerződés teremtette meg.<sup>9</sup> Az EUSz 50. cikke értelmében bármely tagállam dönthet úgy, hogy saját alkotmányos követelményeinek megfelelően a kilépés mellett határoz, és e szándékát jeleznie kell az Európai Tanács felé.<sup>10</sup> A kilépő tagállam és az EU között megindult tárgyalások célja, hogy a felek megállapodjanak a kilépés feltételeiről, amelyet mindkét félnek ratifikálnia kell. A megállapodást az Európai Unió részéről a Tanács minősített többséggel kötheti meg, miután arra az Európai Parlament – a szavazatok többségével – jóváhagyását adta.<sup>11</sup> A kilépési megállapodás tehát jogtechnikai szempontból nézve az Európai Unió által kötött szerződésnek minősül, és az alapszerződés megfelelően alkalmazandó, beleértve a tárgyalásra vonatkozó szabályokat is.<sup>12</sup> A tagság megszűnésének lényeges következménye, hogy a tagságból fakadó kötelezettségek teljesítése, jogok érvényesítése megszűnik a tagállam vonatkozásában a kilépési megállapodás jogerőre emelkedésének napján, azonban a kilépés időpontjával kapcsolatban az EUSz egy „guillotine-szabályt” is tartalmaz. E szerint megállapodás hiányában a tagság megszűnik a kilépés bejelentésétől számított két év elteltével, hacsak az Európai Tanács egyhangúlag, a többi tagállam beleegyezésével nem dönt úgy, hogy meghosszabbítja a kitűzött határidőt. A kilépés hatásait tekintve végül megemlíthető, hogy habár Cameron Bloomberg-beszédében a kilépést „egy útra szóló jegy” megváltásához hasonlította,<sup>13</sup> ez az uniós jog szempontjából nem állja meg a helyét: az EU-t elhagyó tagállamnak ugyanis bármikor lehetősége van a jövőben, hogy újból kérje felvételét a szervezetbe az EUSz 49. cikke szerint.

Ha az említett alapszerződési kereteket behelyezzük a brit kilépési folyamat eseménysorába, akkor a következő fontosabb csomópontok emelhetők ki. *Theresa May* 2017. március 29-én jelezte hivatalosan az Európai Tanács felé az Egyesült Királyság kilépési szándékát, majd ezt követően a tárgyalás tényleges megkezdésére 2017.

---

között is viszonylag rugalmasan van lehetőség, sőt ma már a területi hatály megváltoztatása az alapszerződés egyszerűsített eljárásban történő módosítását igényli csak, lásd: EUMSz 355. cikk.

<sup>9</sup> A jogalaphoz lásd: *Blutman* [2016]; *Bóka–Halmi–Koller* [2016], *Gordon–Moffatt* [2016], *Milner* [2016], *Osztoivits* [2011], *Prieger–Klemm* [2019], valamint: UK withdrawal from the European Union – Legal and procedural issues. European Parliament (March 2017). 4–5. o.

<sup>10</sup> Az Európai Bíróság *Wightman*-ügyben meghozott döntése alapján azonban a kérelem a kilépési folyamat során egyoldalúan is visszavonható, lásd: *Ferencz* [2019].

<sup>11</sup> Lásd: *Blutman* [2016].

<sup>12</sup> EUMSz 218. cikke alapján a Bizottság (kül- és biztonságpolitikai tárgyú szerződésnél a külügyi és biztonságpolitikai főképviseelő) ajánlásokat nyújt be a Tanácsnak, amely a tárgyalások megkezdéséről határozatot fogad el. Ebben a határozatban a Tanács kijelöli – a tervezett megállapodás tárgytól függően – az Európai Unió főtárgyalóját vagy tárgyalóküldöttségének vezetőjét.

<sup>13</sup> „If we left the European Union, it would be a 1-way ticket, not a return.” EU speech at Bloomberg. Prime Minister David Cameron discussed the future of the European Union at Bloomberg. (23 January 2013), elérhető: <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg>.

június 9-én került sor Brüsszelben. Anélkül, hogy a tárgyalások részletes elemzését adnánk, kiemelhetők a tárgyalások során felmerülő lényeges vitakérdések.<sup>14</sup> Az első szakasz egyik fontos témája volt az Egyesült Királyság kilépésének pénzügyi költsége. Az Egyesült Királyság elismerte, hogy fennállhatnak pénzügyi kötelezettségei az EU felé,<sup>15</sup> amelyek akár a kilépést követő évekre is átnyúlhatnak, azonban a terhek számszerűsítése során már kezdetben lényegesen eltértek a tárgyaló felek elképzelései. Szintén kulcskérdésként jelent meg már a tárgyalások korai szakaszában az uniós és brit állampolgárok jogainak védelme a kilépést követően, valamint törésvonalként jelentkezett a tárgyalásokon az Európai Bíróság jövőbeni szerepének megítélése. *Theresa May* kezdettől fogva elutasította az EU igényét arra vonatkozóan, hogy az Európai Bíróság a kilépést követően is rendelkezhessen joghatósággal, illetve a Bíróság korábbi esetjogi gyakorlatában kidolgozott jogelveknek továbbra is legyen hatása az Egyesült Királyságban.<sup>16</sup>

A kereskedelmi viszonyrendszer rendezése azonban csak a tárgyalások későbbi szakaszában, 2017 októberében merült fel először,<sup>17</sup> egyből nyilvánvalóvá téve a felek közötti lényeges nézeteltéréseket, megközelítésbeli különbségeket. Az Európai Unió álláspontja szerint a jövőbeni szabadkereskedelmi rendelkezésekről csak a későbbiekben, a kilépési megállapodás főbb kereteinek, az átmeneti időszak feltételrendszerének kialakítását követően tárgyalnának. Ebben a tekintetben az EU pragmatikus álláspontja azt sugallta, hogy a szabadkereskedelmi viszonyról kötendő jövőbeni megállapodás tárgyalása során az Egyesült Királyság helyzete nem lesz kivételes, végső soron hasonló megítélés alá esik majd, mint más harmadik országok, amelyek kereskedelmi megállapodást kívánnak kötni az Európai Unióval. A brit fél ezzel szemben szorgalmazta, hogy a tárgyalásokat terjesszék ki a jövőbeni kereskedelmi viszonyrendszer feltételeire is. A brit főtárgyaló, *David Davies* egyenesen úgy fogalmazott, hogy amennyiben a tárgyalások ezen szakaszában nem lesznek ismertek a tartós kereskedelmi viszonyrendszer keretei, az mindenképpen további bizonytalanságot fog okozni, és így ehhez képest még egy megállapodás nélküli, „no deal” *brexit* is kedvezőbb lenne az Egyesült Királyság számára.<sup>18</sup>

Lényeges továbbá, hogy ebben az időszakban még az Egyesült Királyság sem rendelkezett határozott pozícióval abban a tekintetben, hogy milyen modell alapján

<sup>14</sup> Részletesen lásd: *Forgács* [2018].

<sup>15</sup> Akár tartósan is, pl. a brit „eurokraták” későbbi nyugdíjának finanszírozása kapcsán, amelynek fedezetét jelenleg az uniós költségvetés biztosítja.

<sup>16</sup> Lásd: *Rawlinson* [2017], *Watts* [2017].

<sup>17</sup> Lásd: *Miller–Lang–McGuinness–Keep–Curtis* [2017], 12–13. o.

<sup>18</sup> Lásd: *Asthana* [2017].

alakítsák majd ki a kereskedelmi feltételeket. A szóba jöhető modellekről – EGT-modell, svájci modell, vámunió, szabadkereskedelmi modell stb. – javában folyt a vita még akadémiai körökben is.<sup>19</sup> Az ezzel kapcsolatos brit vízió hiánya azért is volt különösen problematikus, mert az egyes foratókönyvek lényegileg különböző pénzügyi-gazdasági következményeket valószínűsítettek, valamint a különböző modellek a szuverenitási megfontolásokat, így a népszavazási kampányüzenetének („*Taking back control*”) gyakorlati következményeit is behatárolták. Végül a brit a kormány 2018 nyarán állt elő a sajtóban csak „*Chequers Plan*”-ként hivatkozott fehér könyvvel,<sup>20</sup> amely vámjogi megállapodást („*Facilitated Customs Arrangement*”), és a termékforgalom jelentős részére kiterjedő közös szabályokat irányzott volna elő. E szerint az EU és az Egyesült Királyság között nem alkalmaztak volna vámeljárásokat a késztermékek vonatkozásában, a termékek (ipari, mezőgazdasági és halászati termékek) nagy részében pedig eltörölték volna a vámokat és a mennyiségi korlátozásokat. A tervezetből kuriózumként említhető az a sajtós kumulációs szabály, amely a két fél által kötött szabadkereskedelmi megállapodások egyes előnyeit kapcsolta volna össze, nevezetesen az EU és az Egyesült Királyság termékei belföldi státuszú terméknek minősültek volna a másik fél szerződéseivel vonatkozásában. Az EU főtárgyalója azonban nem támogatta ezt a javaslatot,<sup>21</sup> így ebben a formájában nem került a tárgyalók asztalára.

De nemcsak a hosszú távú kapcsolatokról, hanem az átmeneti időszak szabályairól sem tudtak a felek egykönnyen megegyezni, egészen 2018. október végéig úgy tűnt, hogy a tárgyalásokat nem sikerül a feleknek kizökkenteniük a holtpontról. Végül 2018. november 14-én kötöttek kompromisszumot a kilépési megállapodás szövegéről. A felek a megállapodás mellett egy nem kötelező politikai nyilatkozatot is elfogadtak, amely a jövőbeni kapcsolatok főbb elveit foglalta össze. A kilépési megállapodás *Achilles*-sarka az Írország és Észak-Írország státuszát szabályozó jegyzőkönyv és az abban bevezetni kívánt megoldás („*backstop*”) volt. Ennek elsőd-

<sup>19</sup> Lásd a hazai és külföldi irodalomból pl.: *Bóka–Halmi–Koller* [2016], *Cabral–Gonçalves–Rodrigues* [2017], *Emerson* [2016], *Tomlinson–Boyes* [2017], *Török* [2017].

<sup>20</sup> White Paper on the future relationship between the United Kingdom and the European Union presented to Parliament by the Prime Minister by Command of Her Majesty (July 2018), elérhető: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/786626/The\\_Future\\_Relationship\\_between\\_the\\_United\\_Kingdom\\_and\\_the\\_European\\_Union\\_120319.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/786626/The_Future_Relationship_between_the_United_Kingdom_and_the_European_Union_120319.pdf). (A dokumentum a „*Chequers*” elnevezést a brit miniszterelnök *Ellesborough* közelében fekvő *Chequers Court* palotája után kapta. Itt tartották azt a kormányülést, amelyen a fehér könyvet elfogadták.)

<sup>21</sup> The View from Brussels. (July 2018), Herbert, Smith, Freehills, elérhető: <https://www.herbertsmithfreehills.com/latest-thinking/brexit-the-view-from-brussels-%E2%80%93-developments-in-july>.

leges célja, hogy a kilépés folyamatában elkerülhető legyen a határellenőrzés újbóli bevezetése az ír szigeten, vagyis hogy továbbra fennmaradjon Írország és Észak-Írország között a szabad mozgás lehetősége. Mindez az északír béke szempontjából nemcsak politikailag, hanem az 1998-ban elfogadott nagypénteki egyezmény<sup>22</sup> alapján jogilag is lényeges kérdés volt. Az eredeti jegyzőkönyv szerint az átmeneti időszakot követően az Egyesült Királyság továbbra is a vámunió része maradt volna mindaddig, amíg a jövőbeni kapcsolatokról szóló egyezményről a felek nem tudtak volna megállapodni. Ezáltal Írország és Észak-Írország viszonyában határellenőrzésre sem lett volna szükség ezen időszak alatt, viszont fennállt a rizikója annak, hogy ha nem sikerülne a jövőbeni kapcsolatokat rendezni egy végleges szerződésben, akkor a britek „bent ragadhattak” volna a vámunióban. Nem mellesleg mindez a britek számára harmadik államokkal szemben is kedvezőtlenebb helyzetet teremtett volna, ugyanis a vámunióban fennmaradó tagságuk és a jövőbeni, végleges szerződéssel kapcsolatos bizonytalanságok nagyban nehezítették volna, hogy harmadik államokkal szabadkereskedelmi egyezményeket kössenek. Ennek is betudható, hogy végül a tervezett 2019. tavaszi kilépési dátumig *Theresa May*nek háromszori próbálkozásra sem sikerült a kilépési megállapodást elfogadtatnia a londoni parlamenttel. Elkerülendő a megállapodás nélküli *hard brexitet*, az Egyesült Királyság a kilépés elhalasztását kezdeményezte, minek eredményeképpen végül a felek 2019. október 31-ig hosszabbították meg a kilépés dátumát.

A kilépési megállapodás parlamenti elfogadásával kapcsolatos kudarc is hozzájárult ahhoz, hogy *Theresa May* lemondott és helyét 2019. július 23-ától *Boris Johnson* foglalhatta el. *Johnson* programja szerint az Egyesült Királyságot „mindenáron” ki akarta vezetni október 31-ig az Európai Unióból, vállalva akár a *hard brexit* következményeit is. Ősz elejétől kezdődően voltaképpen *Boris Johnson* már nyíltan erre a lehetőségre is játszott: felfüggesztette a parlamentet, amelyet azonban a brit legfelsőbb bíróság (*Supreme Court*) jogellenesnek mondott ki.<sup>23</sup> A tárgyalások a kilépési feltételek módosításáról az EU-val tovább folytak, amelynek eredményeképpen sikerült a feleknek megegyezniük 2019. október 17-én. A módosított megállapodás elfogadása a brit parlament részéről már nem volt kivitelezhető a tervezett október végi kilépési dátumig, így az ún. *Benn Act* értelmében az Egyesült Királyság újabb halasztást kezdeményezett, amit 2020. január 31-ig meg is kapott.<sup>24</sup> Jelenleg – figye-

<sup>22</sup> Northern Ireland Peace Agreement (The Good Friday Agreement, 10/04/1998), elérhető: <https://peacemaker.un.org/uk-ireland-good-friday98>.

<sup>23</sup> Lásd: *Bowcott* [2019].

<sup>24</sup> Hogy *Johnson* mennyire számolt a *hard brexittel*, jól mutatja, hogy 2019. október 19-én, amikor a *Benn Act* alapján újabb hosszabbítást kellett kérnie, két levelet küldött az Európai Tanács elnökének.

lembe véve a 2019. december 12-i általános választás eredményeit és a bevezetőben írtakat – a legvalószínűbb, hogy az új brit parlament jóvá fogja hagyni az idén ősszel módosított megállapodást, és az Egyesült Királyság kilépése legkésőbb 2020. január végéig meg fog történni.<sup>25</sup> A következőkben a kilépési megállapodást mutatjuk be, annak is elsősorban a kereskedelmi kapcsolatokat érintő szabályait vizsgáljuk.

#### 4. A kilépési megállapodás<sup>26</sup> kereskedelmi rendelkezései

##### 4.1 A megállapodás általános jellemzése

Az elmondottak alapján is látható, hogy a kilépési megállapodás csak az Egyesült Királyság kilépésének azonnal jelentkező, fontosabb aspektusait szabályozza, de nem rendelkezik a hosszú távú, jövőbeni EU–brit kapcsolatokról.<sup>27</sup> Ennek főbb kérdéseit a felek által elfogadott politikai nyilatkozat tartalmazza,<sup>28</sup> amelyet a 2019. októberi módosítás szintén érintett. A felek közötti jövőbeni kapcsolatok kialakítása – beleértve a kereskedelmi kapcsolatrendszer elveit – további tárgyalásokat igényel

---

Az elsőben hivatalosan eleget tett előző kötelezettségének, a másokban viszont voltaképpen arról kívánta meggyőzni a tagállamokat, hogy a kilépés újbóli elhalasztása rendkívül káros lenne az Egyesült Királyságra nézve. A hosszabbítás elmaradása ekkor *hard brexit* bekövetkeztét jelentette volna október végével. *Johnson* levelei elérhetők: *Boris Johnson's Brexit delay letters in full*, BBC News (20 October 2019), elérhető: <https://www.bbc.com/news/uk-50114538>.

<sup>25</sup> A kilépési dátum meghosszabbításával kapcsolatos kompromisszum alapján az Egyesült Királyságnak lehetősége van kilépni 2020. január 31-ét megelőzően is, jelesül annak a hónapnak a végével, amikor a parlament a kilépési megállapodást jóváhagyja. Elméletileg ez alapján jelen sorok megfogalmazásakor nem zárható ki, hogy a londoni parlament még decemberben megadja a hozzájárulását, így 2019. december 31-én megtörténhetne a kilépés, azonban jelenleg inkább reálisabbnak tűnik egy „nyugodtabb tempójú” parlamenti eljárás, aminek eredményeképpen január végén hagynák el a britek az Európai Uniót.

<sup>26</sup> Megállapodás a Nagy-Britannia és Észak-Írország Egyesült Királyságának az Európai Unióból és az Európai Atomenergia-közösségből történő kilépéséről. HL „C” 384 (2019.11.12.). A továbbiakban: *Megállapodás*.

<sup>27</sup> Ez alól kivételt képez az ír és északír viszonyt rendező jegyzőkönyv, amely hosszabb távú rendelkezéseket is tartalmaz, lásd a e cikk 4.3 alfejezetét.

<sup>28</sup> Politikai nyilatkozat az Európai Unió és az Egyesült Királyság közötti jövőbeli kapcsolatok keretének meghatározásáról, HL „C” 66 (2019.2.19.). A 2019 októberében módosított szöveg jelenleg magyarul nem elérhető, lásd: Revised political declaration setting out the framework for the future relationship between the European Union and the United Kingdom, elérhető: [https://ec.europa.eu/commission/publications/revised-political-declaration\\_en](https://ec.europa.eu/commission/publications/revised-political-declaration_en). A módosított dokumentum a továbbiakban: *Nyilatkozat*.

majd, amelyre a kilépést követően fog sor kerülni és várhatóan a kilépés utáni átmeneti időszak végéig, 2020. december 31-ig lezárhatók lesznek e tárgyalások.<sup>29</sup>

A megállapodás az általános rendelkezéseket követően (*Első rész: Közös rendelkezések*) az uniós polgárok helyzetét rendezi az átmeneti időszakban (*Második rész: A polgárok jogai*). A megállapodás harmadik szakasza tartalmazza a kilépés részletes feltételrendszerét meghatározó szabályokat (*Harmadik rész: A kilépéssel kapcsolatos rendelkezések*), a negyedik szakasz az átmeneti időszak szabályait foglalja magába (*Negyedik rész: Átmenet*), az ötödik a kilépés pénzügyi feltételeit (*Ötödik rész: Pénzügyi rendelkezések*), valamint a hatodik záró, vegyes szabályokat (*Hatodik rész: Intézményi és záró rendelkezések*) tartalmazza. A megállapodás külön jegyzőkönyvben rendezi Észak-Írország, Ciprus és Gibraltár viszonyát az Európai Unióval.<sup>30</sup>

A megállapodás jogi szempontból nézve az Egyesült Királyságnak az Európai Unióból, valamint az Európai Atomenergia-közösségből (Euratom) mint jogi személyiséggel felruházott nemzetközi szervezetekből történő kilépését szabályozza.<sup>31</sup> Lényeges viszont, hogy a kilépés ellenére a megállapodással érintett uniós jog, amelyet a felek az átmeneti időszak alatt is kötelezőnek tekintenek, ugyanolyan módon fejt ki hatását, mint a tagállamokban, példának okáért közvetlen hatállyal bíró normák esetében jogi vagy természetes személyek közvetlenül hivatkozhatnak a vonatkozó rendelkezésekre.<sup>32</sup> Fontos továbbá, hogy a lojális együttműködés elvét a felek kifejezetten kiterjesztik a megállapodásra is az alapszerződési megfogalmazással azonos módon.<sup>33</sup> Az átmeneti időszakban az Európai Bíróság joghatósága is fennmarad, tehát a Bíróság ítéletei és végzései teljes egészében kötelező erővel bírnak majd az Egyesült Királyságban.<sup>34</sup>

<sup>29</sup> *Megállapodás* 126. cikk. Lehetőség van azonban majd az átmeneti időszak meghosszabbítására egy vagy két évvel, lásd: *Megállapodás* 132. cikk.

<sup>30</sup> Jegyzőkönyv Írországról/Észak-Írországról; Jegyzőkönyv Nagy-Britannia és Észak-Írország Egyesült Királyságának Ciprusi Felségterületeiről; Jegyzőkönyv Gibraltárról.

<sup>31</sup> Lásd: *Megállapodás* 1. cikk.

<sup>32</sup> Vö. *Megállapodás* 4. cikk.

<sup>33</sup> Lásd: *Megállapodás* 5. cikk. Ez alapján az EU és az Egyesült Királyság „[...] kölcsönösen tiszteletben tartja és jóhiszeműen segíti egymást az e megállapodásból fakadó feladatok végrehajtása során. Az Európai Unió és az Egyesült Királyság minden megfelelő – általános vagy különös – intézkedést meghoz az e megállapodásból fakadó kötelezettségek teljesítésének biztosítása érdekében, és tartózkodik minden olyan intézkedéstől, amely veszélyeztetheti e megállapodás célkitűzéseinek megvalósítását.”

<sup>34</sup> Lásd: *Megállapodás* 89. cikk.

#### 4.2 Az átmeneti időszak alatti kereskedelmi rendelkezések

Amennyiben a brit parlament elfogadja a kilépési megállapodást, az átmeneti időszak alatt az EU és az Egyesült Királyság közötti kereskedelmi viszonyrendszerben nagyon látványos változások egyelőre még nem fognak bekövetkezni. Habár formailag az Egyesült Királyság önálló vámterületet fog képezni, az árukereskedelem vonatkozásában jórészt továbbra is alkalmazandó lesz az uniós belső piaci jog. Ennélfogva az EU–brit együttműködést az átmeneti időszakban egy olyan kereskedelmi együttműködésnek írhatjuk le, amelyben ugyan párhuzamosan két vámterület létezik, azonban az egymás közötti kereskedelemben azonos szabályokat alkalmaznak. A párhuzamos vámjogi rendszerek működtetése nem számít példa nélkülinek a nemzetközi kereskedelmi jog történetében, illetve jelen gyakorlatban is találunk hasonló megoldásokat.<sup>35</sup> A kilépési megállapodás különlegessége azonban abban rejlik, hogy a közös – azonos – vámjogi szabályokat a felek nem jogegységesség vagy harmonizáció útján érik el, hanem az immáron szuverén állam, Nagy-Britannia a megállapodásban vállal kötelezettséget egy a perspektívájából nézve külsőnek tekinthető rezsim alkalmazására. Ennélfogva a vonatkozó uniós jogot a brit jogalkalmazónak, beleértve a brit bíróságokat is azonos módon kell majd érvényre juttatniuk az átmeneti időszakban is, mint arra még jelenleg az uniós tagságból fakadóan kötelesek.

Az alapszerződés logikájához képest az áruk szabad áramlásának garanciáit a megállapodás részben eltérő módon biztosítja. Mivel két vámterületről van szó, így a megállapodás nem a vámokat érintő rendelkezésekről, hanem csak általánosságban az „árúk folyamatos szabad mozgásáról” szól. Ez alapján az átmeneti időszak végéig az EU-ban, illetve az Egyesült Királyságban jogszerűen forgalomba hozott áru az uniós, illetve brit piacon tovább forgalmazható, a végfelhasználóig eljuttatható, valamint használatba vehető.<sup>36</sup> A gyakorlatban is jelentkező változás, hogy áruk vámjogi státuszát minden esetben igazolni szükséges (praktikusan fuvarokmányal).<sup>37</sup>

<sup>35</sup> Történeti példák alapján Franciaországban az *Ancien régime* időszakában működött osztott vámrendszer, amelyet II. János vezetett be 1360-ban, de párhuzamos vámjogi rezsim működött az osztrák birodalomban is Mária Terézia ideje alatt, amikor Magyarország nem volt része az osztrák vámunióknak, hanem önálló vámterületnek minősült. Mai példák közül említhetjük a Latin-Amerikai Integrációs Társulás megoldását, amelyben a részt vevő államok fejlettségét figyelembe véve Bolívia számára kedvezőbb vámszabályokat alkalmaznak. Lásd: *Pardavi* [2015], 31., 41. és 144. o.

<sup>36</sup> Lásd: *Megállapodás* 41. cikk.

<sup>37</sup> Lásd: *Megállapodás* 47. cikk.

Következésképpen az uniós vámjog vélelemre épülő főszabálya,<sup>38</sup> azaz hogy az EU vámterületén az áruk uniós vámjogi státusszal rendelkező áruknak tekintendők mindaddig, amíg nem nyer megállapítást ennek ellenkezője, nem alkalmazandó. Ezen túlmenően fontos lehet annak igazolása is, hogy az adott terméket még az átmeneti időszak végét megelőzően bocsátották szabad forgalomba: ennek tényét az érintett gazdasági szereplő bármilyen releváns dokumentum alapján tudja bizonyítani.<sup>39</sup>

A kilépési megállapodással a két piac (vámterület) között a mennyiségi korlátozások és az azzal azonos hatású intézkedések alkalmazása is tilalmazott lesz az áruk szabad áramlásának uniós jogi garanciáihoz hasonlóan. A megállapodás ebben a tekintetben kifejezetten utal az EUMSZ 34–35. cikkeire, valamint arra, hogy e korlátozásokra a vonatkozó „uniós jogban foglalt” követelmények irányadóak. Előző fogalmat maga a megállapodás is meghatározza, az alapján az „uniós jog” alatt az Európai Bíróság által kidolgozott általános elvek is értendők.<sup>40</sup> Következésképpen e rendelkezés alapján a mennyiségi korlátozásokkal azonos hatású intézkedésekre vonatkozó jogelvek – kölcsönös elismerés elve, kényszerítő követelmények, Keck-formula stb. – is alkalmazandó lesz az átmeneti időszakban.<sup>41</sup> Lényeges különbség ellenben az uniós alapszerződési keretekhez képest, hogy a megállapodás csak az áruforgalommal összefüggő adók (áfa, jövedéki adó stb.) kapcsán utal az alkalmazandó uniós forrásokra, viszont nem tartalmaz az EUMSZ 114. cikkéhez hasonló, átfogó garanciát a hátrányosan megkülönböztető adókkal szemben. Ezen túlmenően tárgyi kivételeket is meghatároz a megállapodás, amelyekre nem lesznek alkalmazandók az áruk szabad mozgásának szabályai,<sup>42</sup> illetve egyes termékcsoportok kapcsán további részletszabályokat is megfogalmaz.<sup>43</sup>

<sup>38</sup> Lásd: Európai Parlament és Tanács 952/2013/EU rendelete (2013. október 9.) az Uniós Vámkódex létrehozásáról 153. cikk (1) bekezdés.

<sup>39</sup> Lásd: *Megállapodás* 42. cikk.

<sup>40</sup> Lásd: *Megállapodás* 2. cikk (a) pont.

<sup>41</sup> Megjegyezhető azonban, hogy a megállapodás a *Keck-formula* által érintett értékesítési feltetelek vonatkozásában némileg értelemszavaráó rendelkezést is tartalmaz. A hivatkozott, mennyiségi korlátozásokról szóló különálló norma ugyanis arra utal, hogy az nem érinti többek között az értékesítés módjára vonatkozó szabályokat („E cím rendelkezései nem érintik az értékesítés módjára, a szellemi tulajdonra, a vámeljáráásokra, a díjakra és adókra vonatkozó szabályokat.”), *Megállapodás* 6. cikk. E szabály rendszertani értelmezése alapján nem ezen elemek korlátozására vonatkozik, hanem éppen ellenkezőleg, hogy ezek alkalmazása – tehát az értékesítési módokat érintő uniós követelmények figyelembevétele – kötelező.

<sup>42</sup> Lásd: *Megállapodás* 41. cikk (3). Kivételként nevesíti élő állatokat és szaporítóanyagokat és állati termékeket.

<sup>43</sup> Gyógyszerek, szellemi tulajdonjogok, adózás, vámeljáráások stb. vonatkozásában.



### 4.3 Speciális kereskedelmi szabályok az Észak-Írországot érintő áruforgalomban

Az előzőekben szó esett arról, hogy a kilépési megállapodás eredeti, 2018-as változatában az „északír kérdést” rendező jegyzőkönyv váltotta ki a legtöbb vitát. Ennek oka elsősorban, hogy a jegyzőkönyv olyan problémakomplexumot kíván kezelni, amely együttesen nehezen megvalósítható célok összehangolását igényelné. Az uniós és brit fél, valamint az ír és az északír közösségek érdekeit is alapul véve a jegyzőkönyvnek egyszerre kellene megfelelnie a már hivatkozott nagypénteki megállapodásnak,<sup>44</sup> meg kellene akadályoznia, hogy tényleges vámhatár szelje ketté az ír szigetet, így szavatolni kellene, hogy gazdaságilag egységes maradjon a sziget, mindeközben olyan megoldást kellene találni, amely nem sérti az uniós belső piac integritását és a különváló brit vámterület érdekeit sem.

A jegyzőkönyv 2019 őszén elfogadott módosítása<sup>45</sup> kísérletet tesz e célok összeegyeztetésére. Vámjogilag Észak-Írországot az Egyesült Királyságon belül tartja,<sup>46</sup> azonban az északír terület vonatkozásában az uniós belső piaci szabályok egy része továbbra is alkalmazásra kerül annak érdekében, hogy a forgalom e terület és Írország között az átmeneti időszakban zavartalan maradjon. E kompromisszumos megoldás lehetővé teszi, hogy az Egyesült Királyság már az átmeneti időszak alatt szabadkereskedelmi megállapodásokat tárgyaljon le és kössön meg harmadik államokkal, amelyek az Észak-Írországból előállított termékeket ugyanolyan elbánásban részesíthetik majd, mint az Egyesült Királyság bármely más részén előállított termékeket. Nemzetközi kereskedelmi jogi szempontból szintén lényeges, hogy a brit kormány által a Kereskedelmi Világszervezetben (WTO) vállalt koncessziós listában Észak-Írország tekintetében is rendelkezhet kötelezettségről, ennek ugyanis előfeltétele, hogy azonos vámterületről legyen szó.<sup>47</sup> Észak-Írország „kettős vám-

<sup>44</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 1. cikk (1): „Ez a jegyzőkönyv nem érinti az 1998. évi megállapodás Észak-Írország alkotmányos státuszára vonatkozó rendelkezéseit, valamint a hozzájárulás elvét, amely szerint az ilyen státusszal kapcsolatos bármilyen változás csak az észak-ír lakosság többségének egyetértésével történhet.”

<sup>45</sup> Megállapodás a Nagy-Britannia és Észak-Írország Egyesült Királyságának az Európai Unióból és az Európai Atomenergia-közösségből történő kilépéséről, *Jegyzőkönyv* Írországról/Észak-Írországról. Továbbiakban: *Jegyzőkönyv*.

<sup>46</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 4. cikk: „Észak-Írország az Egyesült Királyság vámterületének részét képezi [...]”.

<sup>47</sup> Az Európai Unió mellett az Egyesült Királyság is a WTO alapító tagja, azonban az EU-nak egységesen, az uniós vámterület vonatkozásában kellett koncessziókat vállalnia. Nagy-Britannia kiválásával e helyzet megváltozik, és a feleknek szét kell választaniuk kötelezettségeiket. Ennek eredményeképpen az EU módosítja kedvezményes listáit, a britek pedig önálló koncessziós kötelezettségvállalást fognak tenni. (E folyamat a WTO-n belül már 2017-ben megindult.)

jogi státusza” leegyszerűsítve akként jelentkezik majd a gyakorlatban, hogy ameddig az áru csak Észak-Írország és Nagy-Britannia további területei között mozog, nem alkalmazták az uniós vámjogot. Abban az esetben viszont, ha „fennáll annak a kockázata”,<sup>48</sup> hogy az árut a későbbiekben – akár önmagában, akár feldolgozást követően egy másik áru részét képezően – az EU-ba szállítják, ez esetben az uniós vámjogi szabályokat érvényre kell juttatni, vagyis az uniós vámkódex ki fog terjedni ezen árukra Észak-Írország területén. A gyakorlatban ez azt jelenti majd, hogy az Egyesült Királyság más területéről származó árukra – a brit szabályoktól függően – vámot fog kivetni az északír hatóság (ellenkező esetben, tehát ha a fenti „kockázat” nem áll fenn, az áru értelemszerűen szabadon mozog majd Észak-Írország és a többi brit terület között).

A vámjogi szabályok mellett a jegyzőkönyv kifejezetten alkalmazni rendeli a mennyiségi korlátozásokkal összefüggő, valamint a diszkriminatív adókra vonatkozó szabályokat, valamint meghatározza azokat a belső piaci normákat, amelyeket Észak-Írországban is alkalmazni kell.<sup>49</sup> Ebben a tekintetben jól látható, hogy az alkalmazandó szabályok révén az északír terület erőteljesen beágyazódik a belső piacba, így a releváns uniós jog nagyon széles terjedelemben – az adójogi rendelkezésektől egészen a versenyjogi, állami támogatásokkal stb. kapcsolatos követelményekig – érvényesülni fog.<sup>50</sup> Ebből kifolyólag Észak-Írország státusza önmagában is nemzetközi kereskedelmi jogi kuriózumot jelent majd, hiszen annak ellenére, hogy formailag brit vámterülethez fog kötődni, a termékforgalmának nagyobb részét kitevő, Írországgal folytatott termékek belső piaci elbírálás alá esnek, így voltaképpen gazdaságilag erőteljesen integrálják az ír sziget gazdaságába, ezen keresztül végső soron az uniós gazdaságba.

Észak-Írország speciális helyzete elválik az egyezmény általános rendelkezései kapcsán előírt átmeneti időszaktól. Az északír terület belső piaci integrálása a kétéves átmeneti szakaszt követő négyéves időszakban is fennmaradhat, azonban csak az Észak-írországi Nemzetgyűlés hozzájárulása mellett, amely nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a nagypénteki megállapodás által megkövetelt demokratikus egyetértés alakuljon ki a terület státusza tekintetében. A jegyzőkönyv lehetőséget ad akár egymást követő újabb négyéves időszakokra történő hosszabbításra is, tehát az észak-írországi törvényhozás hosszabb távra is biztosíthatja majd a terület belső piaci beágyazottságát.<sup>51</sup>

<sup>48</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 5. cikk.

<sup>49</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 5. cikk (4)–(5) bekezdések.

<sup>50</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 2. melléklet.

<sup>51</sup> Lásd: *Jegyzőkönyv* 18. cikk.

#### 4.4 A jövőbeni kereskedelmi kapcsolatok keretei

Habár a 2019. december 12-i választásokat követően a brexitet övező bizonytalanságok kezdenek eloszlani, így – miként arra utaltunk – ma már inkább valószínűbb, hogy az Egyesült Királyság a kilépési szerződés keretei között, rendezett módon fogja elhagyni az Európai Uniót, nagy valószínűséggel a kilépés utáni időszakot sem csak kizárólag a nyugalom fogja jellemezni. Ezt követően ugyanis a feleknek az átmeneti időszak alatt ki kell dolgozniuk a hosszú távú kereskedelmi kapcsolatrendszer kereteit és ez a brexit-tárgyalásokon már korábban előkerült nézeteltéréseket újból felszínre hozhatja. Következésképpen annak a veszélye, hogy végül hosszú távon a brit–EU kereskedelmet az alapszintű WTO-szabályok határozzák meg, még továbbra is fennáll. Éppen ezért várhatóan fordulatokban nem lesz kevésbé gazdag a kilépést követő kétéves időszak sem.

A felek jövőbeni kapcsolatokra vonatkozó preferenciáit a kilépési megállapodás mellett elfogadott és 2019 őszén szintén módosított politikai nyilatkozat tartalmazza. Ez alapján a brit kormány jelenleg egy szabadkereskedelmi megállapodás letárgyalását és megkötését tekinti céljának, amely alapvetően vámmentes kereskedelmet biztosítana az EU és az Egyesült Királyság között, és a származási szabályok modern megközelítésére, valamint ambiciózus vámjogi kötelezettségvállalásokra épülne.<sup>52</sup> Az árukereskedelmen túlmenően a nemzetközi kereskedelem további területeit (szolgáltatások, tőke- és fizetési műveletek stb.) is szabályozni kívánják majd a felek. A deklaráció alapján a felek célja mindenképpen egy átfogó megállapodás megkötése lesz, így nem kizárt, hogy az EU tárgyalási alapként az utóbbi években számos harmadik állammal megkötött ún. újgenerációs szabadkereskedelmi megállapodásokból fog kiindulni. Összegezve tehát, ma már az mindenképpen megkönnyíti az előretekintést, hogy világosak Nagy-Britannia céljai. Mindez természetesen nem jelent garanciát arra, hogy a feleknek zökkenőmentesen, gyors tárgyalások keretében sikerül majd megállapodniuk, várható, hogy olyan területeken, mint pl. az eredetvédelem és földrajzi árujelzők, vagy a szolgáltatások szabadságának terjedelme, a felek eltérő megközelítései nehezebben lesznek csak összeegyeztethetők.

<sup>52</sup> Lásd: *Nyilatkozat B. 22. szakasz.*

## 5. Záró megjegyzések

A brexit tanulságai még hosszú időn keresztül képezik vizsgálatok tárgyát, de az már most bizonyos, hogy hatásai nemcsak az Egyesült Királyságot, hanem az Európai Uniót is érintik majd, és így csak bízni lehet abban, hogy a brit kilépés az integrációtörténet egyedi eseménye marad.<sup>53</sup> A szétválás folyamata a jogi szabályozás szempontjából sem könnyű feladat, és ahogyan elemzésünk bemutatta, akár apró kereskedelmi részletszabályokon is múlhat a megállapodás sorsa.

Mindemellett lényeges az is, hogy a *brexit* jelenlegi kompromisszuma egyelőre a kilépést követő rövidebb, átmeneti időszak tekintetében teremt tiszta helyzetet. Várhatóan jóval nagyobb tétje lesz a Nagy-Britannia és az EU közötti jövőbeni tartós kereskedelmi viszonyrendszer szabályozó megállapodásnak. A felek közötti alku számos tényezőtől függ majd, de ami már most sejthető: a brit tárgyalási pozíciót nagyban befolyásolja majd, hogy az elkövetkező időszakban mekkora eredményességgel lesz képes harmadik államokkal szabadkereskedelmi egyezményeket kialakítani. A brit kilépést követő időszakban tehát nem csak a két fél közötti tárgyalásoknak lesz jelentőségük, hanem egyfajta „versenyfutás” indulhat az Európai Unió és az Egyesült Királyság között a harmadik államok piacaira vonatkozó minél kedvezőbb szabadkereskedelmi feltételek kialakulásáért. Eljátszva a gondolattal, e versenyben az EU elég jó pozícióból indulhat, számos nagy gazdasággal már sikerült szerződést kötnie (pl. Kanada vagy Japán), így a brit kormány csak kifejezetten ambiciózus eredményekkel lenne képes felvenni a versenyt ebben a tekintetben az Európai Unióval. Feltételezhetően ilyen eredmény lenne adott esetben, ha Nagy-Britanniának sikerülne az Egyesült Államokkal szabadkereskedelmi megállapodást kötnie, vagy ha úgymond „beelőzné” a Kínával már tárgyalásokat folytató Európai Uniót, és a világ második legnagyobb gazdaságához is szabadkereskedelmi egyezménnyel csatornázhatná be a szigetország kereskedelmi kapcsolatrendszerét.

### Irodalomjegyzék

- Asthana, Anushka* [2017]: Chances of no-deal Brexit have ‚dropped dramatically’ – David Davis. *The Guardian* (10 December 2017). Elérhető: <https://www.theguardian.com/politics/2017/dec/10/no-deal-brexit-odds-dropped-dramatically-david-davis>.
- Blutman László* [2016]: A Brexit a nemzetközi jog látószögéből. *Közjogi szemle*, 9. évf., 3. sz., 18–25. o.

<sup>53</sup> És nem szolgáltat más tagállamok, így Magyarország kilépésének forgatókönyveként, lásd ehhez *Gálik* [2019].

- Bóka János – Halmi Péter – Koller Boglárka [2016]: Válás „angolosan”. A Brexit politikai, jogi és gazdasági agendái. *Pro Publico Bono*, 2016/2, 59–61. o.
- Bowcott, Owen [2019]: Johnson’s suspension of parliament unlawful, supreme court rule. *The Guardian* (24 September 2019). Elérhető: <https://www.theguardian.com/law/2019/sep/24/boris-johnsons-suspension-of-parliament-unlawful-supreme-court-rules-prorogue>.
- Bujard, Birgit [2016]: Vereinigtes Königreich. In: *Weidenfeld, Werner – Wessels, Wolfgang* (szerk.): Jahrbuch der Europäischen Integration 2016. Nomos, Baden-Baden. 591–600. o.
- Cabral, Nazaré da Costa – Gonçalves, José Renato – Rodrigues, Nuno Cunha [2017]: After Brexit. Consequences for the European Union. Palgrave Macmillan, Cham.
- Czina Veronika [2016]: Nem létező probléma a Brexit kampány hátterében? – Andor László volt magyar EU biztos előadása az ELTE-n. *JTI Blog* (2016. március 22.). Elérhető: <https://jog.tk.mta.hu/blog/2016/03/nem-letezo-problema>.
- Delcker, Janosch [2016]: Angela Merkel: Brexit is „Watershed for Europe”. *Politico* (24 June 2016), Elérhető: <http://www.politico.eu/article/angela-merkelbrexit-is-watershed-for-europe-brexit-eu-referendum/>.
- Emerson, Michael [2016]: Which model for Brexit? *CEPS Special Report*, No. 147 (October 2016).
- Ferencz Barnabás [2019]: Egyoldalúan visszavonható-e az Európai Unióból való kilépésre vonatkozó szándéknyilatkozat? A C-621/18 Wightman és társai ügy ítélete. *Európai jog*, 19. évf., 1. sz., 38–40. o.
- Forgács Imre [2018]: Anarchikus Brexit (A brit kilépés nyitott kérdései a hivatalos dokumentumok alapján). *Jogtudományi közlöny*, 73. évf., 4. sz., 173–181. o.
- Gálik Zoltán [2019]: A brexit tanulságai a huxit számára. *Külgazdaság*, 63. évf., 5–6. sz., 27–33. o.
- Gordon, Richard – Moffatt, Rowena [2016]: Brexit: The immediate legal consequences. The Constitution Society. London, 2016. Elérhető: <https://consoc.org.uk/wp-content/uploads/2016/05/Brexit-PDF.pdf>.
- Miller, Vaughne – Lang, Arabella – McGuinness, Terry – Keep, Matthew – Curtis, John [2017]: Brexit: the September negotiations (6 October 2017). House of Commons Library, London. Elérhető: <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-8104>.
- Miller, Vaughne [2016]: EU Referendum: the process of leaving the EU. House of Commons Library (8 April 2016).
- O’Rourke, Kevin [2019]: A Short History of Brexit. Penguin, London.
- Osztoivits András [2011]: Az Európai Unióról és az Európai Unió működéséről szóló szerződések magyarázata. CompLex, Budapest, 2011.
- Pardavi László [2015]: A globális gazdaság vámjogának alapkérdései különös tekintettel a preferenciális szerződésekre. Universitas-Győr Nonprofit Kft, Győr.
- Prieger Adrienn – Klemm Dávid [2019]: A Brexit eddigi folyamata. *Európai jog*, 19. évf., 1. sz., 12–22. o.
- Somai, Miklós – Biedermann, Zsuzsanna [2016]: Brexit: Reasons and challenges. *Acta Oeconomica*, Vol. 66., Special Issue, 137–156. o.
- Swales, Kirby [2016]: Understanding the Leave vote. NetCan Social Research, London. Elérhető: [http://whatukthinks.org/eu/wp-content/uploads/2016/12/NatCen\\_Brexplanations-report-FINAL-WEB2.pdf](http://whatukthinks.org/eu/wp-content/uploads/2016/12/NatCen_Brexplanations-report-FINAL-WEB2.pdf).
- Tomlinson, Joe – Boyes, Kristi [2017]: UK Quo Vadis? The EEA As a Workable Framework (April 3, 2017). Elérhető: SSRN, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2946098>.
- Török Ádám [2017]: A brexit közbenső állapota. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf., 1. sz., 1–16. o.
- Watts, Joe [2017]: European Court decisions could still have direct force in UK after Brexit. *Independent* (23 August 2017). Elérhető: <http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/european-court-decisions-uk-post-brexit-ecj-justice-eu-law-a7908216.html>.

# ÚJ KÖNYVEK

## Milassin László: Az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága (UNCITRAL)

Universitas-Győr Kft., Győr, 2016, 247 o.

A nemzetközi harmonizációs és jogegységesítési törekvések egyik kiemelkedő jelentőségű intézménye az Egyesült Nemzetek Szervezete (ENSZ) Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága, vagyis az UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*). Milassin László monografikus igénygel közzétett munkája, amely egyben a szerző habilitációs műveként készült, bepillantást enged az UNCITRAL fejlődéstörténetébe és szervezeti felépítésébe, majd érdemben elemzi az UNCITRAL tevékenységének lényeges elméleti, módszertani és gyakorlati összefüggéseit.

Az UNCITRAL intézményének alaposabb vizsgálatát, mellyel eddig a hazai irodalom adós maradt, számos tényező indokolja.<sup>1</sup> Magyarország perspektívájából nézve lényeges, hogy az UNCITRAL magyar kezdeményezésre létrejött nemzetközi szervezet. 1964-ben Magyarország tett javaslatot arra, hogy az ENSZ soron következő közgyűlése vegye napirendjére a nemzetközi magánjog és nemzetközi kereskedelmi jog területén szükséges fejlesztéseket, és ezzel kapcsolatban fontolja meg egy önálló intézmény létrehozását. A javaslat közvetlenül *Ustor Endre*, ENSZ-nagykövet és *Meznerics Iván*, MNB igazgató nevéhez fűződik. A javaslat nyomán tárgyalások indultak, és ennek eredményeképpen végül 1966. december 17-én az ENSZ Közgyűlése a 2205(XXI) sz. határozatával megalapította a Nemzetközi Ke-

<sup>1</sup> Azonban az UNCITRAL intézményét a hazai nemzetközi kereskedelmi jogi monográfiák, kézikönyvek érintik, lásd különösen: *Bánrévy* [2016], *Mádl-Vékás* [2014], *Molnár* [2016] és *Vörös* [2004] vonatkozó szakaszait.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.128>

reskedelmi Jogi Bizottságot.<sup>2</sup> Magyarország az UNCITRAL későbbi működésébe – leszámítva a 2004–2010 közötti időszakot – aktívan bekapcsolódott, és vezető tisztségeket is betöltött a szervezetben.<sup>3</sup> A „magyar szál” mellett önmagában az intézmény bemutatását indokolják azok a jogegységesítési eredmények is, amelyeket az UNCITRAL az elmúlt évtizedekben elért. A UNCITRAL keretében kidolgozott egyezmények, mintatörvények, útmutatók, ajánlások és egyéb jogi instrumentumok között olyan nagy jelentőségű eredményeket tarthatunk számon, mint az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló Bécsi Vételi Egyezmény,<sup>4</sup> melynek közel 100 ország részese.<sup>5</sup>

A vizsgált téma szempontjából a szerző személyes kötődése is meghatározó, tekintettel arra, hogy pályafutását a Külkereskedelmi Minisztérium Jogi Főosztályán kezdte, ahol a gyakorlatban működve ismerhette meg az UNCITRAL intézményét. 2002-ben az UNCITRAL bizottsági ülését vezethette New Yorkban, valamint személyes közreműködésének is köszönhető volt, hogy Magyarország többéves távollmaradását követően 2013-tól ismét teljes jogú tagként vehet részt a szervezet munkájában. Végül említést érdemel, hogy a kötet megjelenésének évében ünnepelték az UNCITRAL alapításának ötvenéves évfordulóját, amely szintén a téma időszerűségét indokolta.

A kötet *tizennégy fejezetben* vezeti be az olvasót az UNCITRAL működésének, valamint jogegységesítési és harmonizációs módszerének egyes elméleti és gyakorlati kérdéseibe. A bevezetést követően a szerző az intézmény történetét, alapításának körülményeit ismerteti részletesen (*I. A szervezet létrejöttének története*). Ennek kapcsán bemutatja a magyar javaslat megszületésének hátterét, vizsgálja az ENSZ Hatos Bizottságának<sup>6</sup> szerepét és külön ismerteti *Ustor Endre* felszólalását, aki a megalapítás melletti érveket foglalta össze és próbálta meggyőzni a tagállamokat a szervezet létrehozásának szükségességéről (23. o.). Az UNCITRAL létrehozása kapcsán lényeges szempont volt, hogy miként képzelik el az új intézmény viszonyát

<sup>2</sup> UN General Assembly resolution 2205 (XXI) of 17 December 1966 Establishing United Nations Commission on International Trade Law.

<sup>3</sup> Az UNCITRAL éves bizottságának elnöke volt *Réczei László* (1969); *Szász Iván* (1984), valamint a könyv megjelenését követően *Martonyi János* (2017).

<sup>4</sup> Nem mellesleg a Bécsi Vételi Egyezmény megalkotásának is volt hazai vonatkozása: 1980-ban az egyezmény kidolgozására összehívott konferenciát *Eörsi Gyula* elnökölte.

<sup>5</sup> Magyarországon kihirdette: 1987. évi 20. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről. A szerződő felek száma jelenleg 92. Forrás: United Nations Treaty Collection. Elérhető: [https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10](https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10).

<sup>6</sup> Az ENSZ Közgyűlés szervezetében az ún. Hatos Bizottság (*Sixth Committee*) a jogi szakkérdések megvitatásának elsődleges fóruma, munkájába bármely ENSZ-tagállam bekapcsolódhat.

azokhoz a nemzetközi szervezetekhez, együttműködésekhez, amelyek keretében szintén a magánjog nemzetközi egységesítésének kérdésével foglalkoztak. Ebben a tekintetben különösen érdekes, hogy szerző a fejezetben a vonatkozó intézmények véleményét is feldolgozta. A Hatos Bizottság ülésére meghívást kapott két jelentős nemzetközi intézmény, az UNIDROIT (*Institut international pour l'unification du droit privé*) és a Hágai Nemzetközi Magánjogi Konferencia is, amelyek magas rangú képviselőikén keresztül adták közre álláspontjukat. A nemzetközi jogegységesítés terén munkálkodó két intézmény üdvözölte a magyar javaslatot, hangsúlyozta érdekeltységüket a létrehozandó új szervezetben és biztosította a delegációkat az együttműködési készségükről (26. o.). Előzőek mellett a tárgyalások kitértek az ENSZ szervezetének, különösképpen az UNCTAD és a létrehozandó intézmény közötti kapcsolatra is, amelyet a kötet részleteiben vizsgál. Végül a fejezetben kifejtésre kerül, hogy az UNCITRAL-t létrehozó ENSZ közgyűlési határozat milyen módon határolta le az új intézmény feladatait.

A kötet *második fejezete* az UNCITRAL legalapvetőbb intézményi jogi kérdéseit elemzi (*II. Az UNCITRAL összetétele, tisztségviselői, és szervezete*). Kitér a tagságra, alapvető intézményi keretekre – a Bizottság, a munkacsoportok és a titkárság intézményi pozíciójára –, valamint a szervezet alapvető munkamódszerére. A fejezetben a szerző bemutatja az UNCITRAL munkaprogramját is, amely az elmúlt évtizedekben számos felülvizsgálaton ment keresztül. A nemzetközi kereskedelmi viszonyok növekvő komplexitása újabb és újabb fókuszterületek bevonását igényelte. Mindez az UNCITRAL intézményi kapcsolatainak a kibővüléséhez is vezetett, ugyanis az új szakterületeken megindult egységesítési és harmonizációs törekvések koordinatív fellépést kívántak meg azon nemzetközi szervezetek felé, amelyek – a hatáskörükből kifolyólag – szintén foglalkoznak az érintett jogterületek fejlesztésével (46. o.).

A monográfia ezt követően az UNCITRAL nemzetközi jogegységesítési és jogharmonizációs tevékenységének több általános elméleti és módszertani kérdését veszi górcső alá. A módszertani fejezetek közül elsőként a szerző az UNCITRAL jogi eszközrendszerét elemzi és helyezi el a nemzetközi kereskedelmi jog forrásrendszerében (*III. A nemzetközi kereskedelmi jog egységesítésének, harmonizációjának és modernizációjának eszközei, technikája*). A fejezet a nemzetközi kereskedelmi jog alapfogalmaiból indul ki, ismerteti az UNCITRAL kontextusában a *lex mercatoria* jelenségét, majd az olvasó átfogó képet kaphat egyrészt az UNCITRAL által alkalmazott eszközökről, jogi instrumentumokról, másrészt a nemzetközi kereskedelmi jog modernizációjának (egységesítésének, harmonizá-



ciójának) folyamatáról, gyakorlati technikájáról. A szerző e „modernizációs technikák” három rétegét különbözteti meg. A legislatív jellegű instrumentumok az UNCITRAL azon eredményeit foglalják magukba, amelyek különböző formában az államok irányában közvetítenek szabályozási megoldásokat (konvenciók, mintatörvények, jogszabályalkotási irányelvek és ajánlások, modellrendeletek). Ebbe a körbe tartozik a fent már említett Bécsi Vételi Egyezmény, illetve példának okáért a nemzetközi kereskedelmi választottbíráskodásról,<sup>7</sup> vagy a kereskedelmi egyeztető vitarendezési eljárásról szóló mintatörvények.<sup>8</sup> Az UNCITRAL eszközeinek másik csoportját a szerződéses szabályalkotási technikák jelentik, amelyek címzettjei elsősorban nem az államok, hanem közvetlenül a kereskedelmi viszonyok alanyai. Vagyis ebben a körben számos olyan szabványszerű szerződéses feltételt, klauzultát vagy szabályzatot találunk, amelyeket a felek saját szerződéseik részévé tehetnek, vagy adott esetben intézmények közreműködésével – pl. választottbírói fórum szabályzatán keresztül – juthatnak érvényre. Példaként említhető az UNCITRAL választottbírói mintaszabályzata,<sup>9</sup> vagy a nemzetközi beruházásvédelmi megállapodásokon alapuló választottbíráskodás (ISDS) átláthatóságáról szóló mintaszabályzat.<sup>10</sup> Az UNCITRAL produktumainak harmadik rétegét pedig a magyarázó jellegű szabályalkotási eszközök alkotják. E csoportba tartoznak a különböző jogi útmutatók, gyakorlati és tájékoztató útmutatók, javaslatok, technikai jegyzetek, illetve az értelmező nyilatkozatok.<sup>11</sup> Ezen túlmenően a fejezet még kitér a jogi instrumentumok és a nemzetközi kereskedelmi jog egyéb forrásainak viszonyára, értelmezési kérdésekre ezen belül is az ún. CLOUT<sup>12</sup> szerepére, valamint a jogi eszközök megalkotásával kapcsolatban azokra a koordinációs feladatokra, amelyeket az UNCITRAL-nak más, a jogegységesítés terén aktív szervezetekkel le kell folytatnia.

A kötet *negyedik fejezete* az UNCITRAL módszerének és tevékenységének egy önálló irányát fejt ki (*IV. A jogi reformok megvalósításához szükséges technikai együttműködés és segítségnyújtás*). A szerző meghatározása szerint technikai együttműködés és segítségnyújtás az UNCITRAL fontos tevékenységi köre, amelyet „[...] a szervezet oltalma alatt kidolgozott törvényi mintaszövegek és más dokumentumok elfogadása és alkalmazása érdekében fejt ki, hogy ezáltal a nemzet-

<sup>7</sup> UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985, 2006).

<sup>8</sup> Model Law on International Commercial Conciliation (2002, 2018).

<sup>9</sup> UNCITRAL Arbitration Rules (1976, 2013).

<sup>10</sup> UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration (2013).

<sup>11</sup> A kötet melléklete kimerítő felsorolását adja a vonatkozó instrumentumoknak, lásd a 2. számú függelék (235–242. o.).

<sup>12</sup> Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT). Elérhető: <https://www.uncitral.org/clout/>.

*közi kereskedelmi jog modernizálását, harmonizálását és egységesítését lehessen optimálisan elérni” (66. o.).* A fejezet célja e technikák bemutatása, melynek során a szerző kitér a nemzetközi pénzügyi szervezetek szerepére a technikai jellegű jogi segítségnyújtásban, a gazdasági jog által közvetített gazdasági standardokra, a jogszabályok végrehajtásának javításával összefüggő kérdésekre, valamint számos egyéb konkrét technikára, egészen az oktatást és képzést (pl. bírák képzését) érintő összefüggésekre is. Az általános elméleti kereteket taglaló fejezetek sorában az egyik legátfogóbb szakasz a kötet ötödik fejezete, amely a jogegységesítés témáját a teljességre törekedve járja körül (*V. Jogegységesítés, egységes nemzetközi magánjogi törekvések*). A fejezet elemzi a jogegységesítés alapfogalmait, típusait, legfontosabb terminológiai kérdéseket és bemutatja magát a folyamatot, a jogegységesítési igény megjelenésétől egész addig, amíg a jogegységesítés eszköze az egyes államok jogába végrehajtásra kerül. A szerző a fejezetben számos gyakorlati példát említ illusztrációként, és külön foglalkozik az Európai Unió jogegységesítés terén kifejtett szerepével. E témakör átfogó és alapozó jellege miatt megfontolható lehet a könyv újabb kiadása során, hogy e fejezet szövege előbbre kerüljön a kötetben. (Akár a lent tárgyalandó jogharmonizációs fejezettel összekapcsolva a monográfia általános elméleti kereteit is lefektethetné, amelynek bemutatása értelemszerűen elvezet az UNCITRAL intézményének nélkülözhetetlen voltához).

A kötet következő szakasza az UNCITRAL jogalkotásának hatásait vizsgálja (*VI. A nemzetközi kereskedelmi jog globális normaalkotásának irányítása*). A szerző kiindulópontja, hogy a nemzetközi kereskedelmi jog globálisan ható normáinak kialakítása az elmúlt évtizedekben a leghatékonyabban az UNCITRAL tevékenysége során valósulhatott meg (112. o.). A fejezet középpontjában a globális jogalkotást elemző munka áll, melyben a részt vevő kutatók többek között vizsgálták az UNCITRAL sajátosságait is egy munkacsoport működésén keresztül. Ennek során számos szempontot, így példának okáért a delegációk összetételét, a küldöttek aktivitását, az üléseken való részvételt vették alapul.<sup>13</sup> Ezen empirikus kutatás figyelembevételével a kötet arra a következtetésre jut, hogy habár az UNCITRAL ülései nagyszámú delegátusi kör részvételével zajlik, végső soron csak néhány állam – elsősorban az USA, Németország, Franciaország és Japán – küldöttei képesek érdemi befolyást kifejteni a normaszövegek megfogalmazására. Előző országok mellett a szerző nemzetközi szervezetek érdemi hatásait is kiemeli, utalva mindenekelőtt a Nemzetközi Valutaalapra és a Világbankra. A kötet ugyan nem tér ki és az alapul

<sup>13</sup> Halliday–Pacewicz–Block-Lieb [2013].

szolgáló kutatásnak sem volt tárgya az Európai Unió, így inkább csak kiegészítésként vethető fel, hogy ebben az összefüggésben vizsgálhatók az EU közreműködésének hatásai is. Jelenleg kiemelten az EU „terepének” számít az UNCITRAL befektető-állam közötti vitarendezési eljárás (ISDS) reformjával foglalkozó munkacsoportja, amelyhez az EU egy multilaterális befektetési bírósági rendszert célzó, önálló javaslattal csatlakozott be és vesz részt aktívan jelenleg is a munkacsoport eljárásában.<sup>14</sup>

A következő fejezet a jogharmonizációs módszerrel és technikákkal foglalkozik (*VII. A nemzetközi kereskedelmi jog harmonizációja és legújabb fejleményei*). Hasonlóan a fent említett, jogegységesítést bemutató fejezethez, ebben a szakaszban is kiterjedt elméleti háttérrel indít a szerző, ezért e helyütt is előrebocsátható az a megállapítás, hogy az elméleti szakaszok ez esetben is akár helyet kaphattak volna a kötet bevezető fejezeteiben. A fejezet a fogalmi keretek tisztázást követően részletesen, gyakorlati példákkal szemléltetve mutatja be a jogharmonizációs folyamatot: az előkészítés fázisától kezdve kitér a folyamat egyes szakaszainak főbb kérdéseire (pl. jog-összehasonlítás, megszüvegezés stb.), majd végül eljut az egyezmények ratifikációjáig, valamint alkalmazásáig. A fejezetet a jogharmonizáció és modernizáció kapcsolatának elemzésével zárja. Ennek egyik példaként említi az UNCITRAL közbeszerzésekre vonatkozó modelltörvényét, amelyen keresztül jól érzékeltethető, miként fejt ki modernizációs hatását hatékonyan e jogi instrumentum. A modelltörvény képes reflektálni a legújabb, pl. technológia által támasztott kihívásokra (l. elektronikus közbeszerzések) és kellő összhangot teremt a nemzetközi szabályozásban meglévő, e tárgykör szempontjából releváns normákkal (WTO, EU közbeszerzési joga, Világbank követelményei stb.). Mindezt olyan formában képes biztosítani, hogy a modelltörvényt elfogadó államok mozgásterét széles terjedelemben meghagyja, így azoknak a saját kereskedelempolitikai céljaikat sem kell feladniuk (142. o.). E fejezethez tematikailag szorosan kapcsolódik a kötet következő szakasza (*VIII. A nemzetközi kereskedelmi jog harmonizációjának gazdasági, és gyakorlati szempontjai*). A fejezet voltaképpen joggazdaságtani fejtegetés, amelyben a szerző a jogharmonizációs intézkedések gazdaságosságának és hatékonyságának egyes kérdéseit járja körül. A fejezet alapkonceptiója voltaképpen a „jogbizonytalanság” költségeire épít, vagyis arra az összefüggésre, hogy a nemzetközi ügyleteknél az eltérő jogi szabályok alkalmazása költségként keletkezik, legfőképpen akkor, ha pl. már

<sup>14</sup> Submission of the European Union and its Member States to UNCITRAL Working Group III – Establishing a standing mechanism for the settlement of international investment disputes. Elérhető: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc\\_157631.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157631.pdf).

eleve az alkalmazandó szabályok megállapítása is kérdéses. Ebben a megközelítésben a nemzeti jogok különbözősége költségként jelentkezik, a jogközelítés viszont képes e költséget csökkenteni. A szerző egyik példaként a légi járművekkel kapcsolatos fokvárosi egyezményt említi,<sup>15</sup> melynek eredményeképpen az azt alkalmazó államokban a hitelfelvevők előnyösebb helyzetbe kerültek, fizetéseképtelenné válásuk lehetősége jelentősen csökkent. Egy vonatkozó elemzés példáját idézi a szerző, így becslések szerint egy kínai légitársaság ötéves időszak alatt a fokvárosi egyezmény szabályai révén mintegy 30 millió dollár összeget takaríthatott meg, ami kifejezetten jelentős összeg egy általában alacsony haszonkulccsal működő ágazatban (151. o.).

A kötet következő két fejezete is szorosabban összeköthető a témáik alapján. A *kilencedik fejezet* az UNCITRAL döntéshozatalának jellegzetességeit vizsgálja (*IX. Az UNCITRAL döntéshozatala és jogi normáinak jellegzetes vonásai*), így ismerteti a konszenzusos döntéshozatal gyakorlati aspektusait, valamint szól egyes nemzetközi magánjogi normák „hibridizálódásáról” (153. o.), ami alatt a szerző a kötelező normák (*hard law*) és az ajánlásokat tartalmazó „puha jog” (*soft law*) keveredését érti. Voltaképpen e gondolatsort folytatva, a következő fejezet az UNCITRAL működésének egyes aktuális problémáival szembesíti az olvasót (*X. Az UNCITRAL nemzetközi szabályalkotó eljárásával és módszereivel kapcsolatos időszzerű kérdések*). A szerző vizsgálja a globalizáció hatásait az UNCITRAL perspektívájából, valamint számba veszi azokat a kihívásokat, amelyek a szervezetnek a más intézményekkel (pl. UNCTAD, Világbank) való együttműködéséből fakadnak és jórészt koordinációs problémaként jelentkeznek. A kötet ezt követően perspektívát váltva a tagállamok szemszögéből tekint az UNCITRAL szervezetre, és bemutatja, hogy a tagállamok álláspontjai milyen koordinációs feladatokat igényelnek (*XI. Az egyes tagországok UNCITRAL-ban képviselt állásfoglalásainak koordinációja*). A fejezet lényeges következtetése, hogy szükséges lenne a nemzeti pozíciók egyeztetési folyamatainak javítani, akár egy önálló koordinációs testület létrehozásával (174. o.). A szerző külön fejezetben tanulmányozza az UNCITRAL joga és a nemzetközi kollíziós magánjogok viszonyát (*XII. Az UNCITRAL működésének nemzetközi jellege és viszonya a nemzetközi kollíziós magánjoghoz*), melynek során a nemzetközi jelleg, a nemzetközi elem, az alkalmazott kapcsolóelvek sajátosságairól ír a szervezet eredményeinek tükrében. Önálló fejezetet szentel a szerző a nemzetközi kereskedelmi jog és az UNCITRAL jogi eszközeinek etikai vonatkozásaira (*XIII. Az erkölcsre való hivatkozás megjelenése a nemzetközi kereskedelmi jogban*). A fejezet kiindu-

<sup>15</sup> UNCITRAL Convention on International Interests in Mobile Equipment (2001).

lópontja, hogy a jog erkölcsi tartalma a korrallal fejlődik – vagyis a jó erkölcs mércéje nem statikus (185. o.) –, viszont a nemzetközi jogalkotásban az erkölcsi kritériumra hivatkozás azért is körülményesebb, mert hiányzik az egységes, átfogó definíció, voltaképpen különböző társadalmak különböző erkölcsi felfogásaival kell számolni (uo.). A szerző a fejezetben példákkal illusztrálva elemzi azokat az erkölcsi tartalommal bíró fogalmakat – pl. tisztesség, *bona fides*, jóhiszeműség, észszerűség, egyenlőség –, amelyek az UNCITRAL jogi eszközeiben szerepet játszanak.

A kötet *záró fejezete* egy igazán különlegesnek tekinthető témát, az UNCITRAL működésének nyelvi vetületeit vizsgálja (*XIV. Az UNCITRAL nemzetközi kereskedelmi jogi nyelvezete*). Az UNCITRAL hatása ugyanis jóval túlmutat a nemzetközi kereskedelmi jogi eszközök előkészítésén és megalkotásán, így a szervezet tevékenysége nemzetközi kereskedelmi jog egységes nyelvezetéhez, annak kialakításához is jelentősen hozzájárul. A szerző megközelítésében az UNCITRAL egy önálló metanyelvet, jogi szaknyelvi rendszert alapozott meg, amely nélkülözhetetlen egy soknyelvű jogi környezetben ahhoz, hogy a jogi rendelkezések, a szabályozott jogintézmények teljesen azonos tartalommal kerüljenek átültetésre a részes államok nemzeti nyelveire. A fejezet ezt a metanyelvet járja körül, bemutatja alapsajátosságait, fordítási módszertanát és terminológiai hátterét.

A szerző ugyan az előszóban szabadkozik, hogy nem kívánt teljes képet adni az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottságáról, mindez nem változtat azon a tényen, hogy a kötet a hazai irodalomban elsőként tárja fel monografikus igénnyel az UNCITRAL működését érintő alapvető kérdéseket. Tekintetbe véve Magyarország intézményen belüli szerepvállalását, a kötet bizonyosan egy régi hiányosságot pótol. A monográfia megközelítése vegyes, elsősorban a jogi-jogtudományi (nemzetközi jogi, nemzetközi kereskedelmi jogi) szemléletmód vezet, de ezen túllépve a joggazdaságtan, a szervezetelmélet vagy a külgazdaságtan ismeretanyagából is egyaránt táplálkozik. A kötet mondanivalója természetesen sokrétű, mint ahogy a kötetben tárgyalt rész kérdések, problémák is meglehetősen összetettek. Ha viszont – mint egy „tanulmányképpen” – a kötet valamely fontos üzenetét kellene kiragadni, talán érdemes visszagondolni az eltérő nemzeti szintű szabályozások és a globális kereskedelem összefüggéseire, amely a kötetben joggazdaságtani aspektusból is az elemzés tárgya volt. Ez utóbbi szálon végighaladva a szerző igazolta a jogok különbözőségéből fakadó negatív hatásokat, amelyek a kereskedelmi ügyeletek költségeiben volt kimutatható. A nemzeti jogok különbözőségének negatív kereskedelmi hatásai egyébiránt nem a legújabb korban nyert először felismerést. Az észak-itáliai kereskedők már a 12. században érezkelhették, milyen gyakorlati következményekkel

jár az, hogy az akkori városállamok, mint Bologna, Genova, Firenze, Siena, Parma vagy Velence státútumai eltértek egymástól. Úgyszintén a kiszámíthatatlanságot és a bizonytalanságot okozó kedvezőtlen hatásokra gondolhatott évszázadokkal később, a jogi partikularizmus „fénykorában” maga Voltaire, amikor európai utazásai alatt kifogásolta, hogy a postakocsi-állomásokon a lovakkal együtt minden esetben mintegy jogot is kellett cserélnie.<sup>16</sup> Habár történelmileg a jogi partikularizmust a nemzetállamok megjelenése felszámolta, az eltérő nemzeti normák még ma is hasonló nehézségeket okozhatnak a kereskedőknek, mint amilyen problémákkal az észak-itáliai kereskedők szembesültek, csak ma már a globális kereskedelem sokkal kiterjedtebb viszonyrendszerében történik mindez. E negatív hatások „ellenszere” pedig nem más, mint a jogegységesítés és jogharmonizáció, amelynek – a kötetet alapul véve – minden kétséget kizáróan egy hatékony és modern fórumát biztosítja az UNCITRAL.

**Horváthy Balázs**

#### Irodalomjegyzék

- Bánrévy Gábor* [2016]: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Szent István Társulat, Budapest.
- Eörsi Gyula* [1975]: Összehasonlító polgári jog. Jogtípusok, jogcsoportok és a jogfejlődés útja. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Halliday, Terence C. – Pacewicz, Josh – Block-Lieb, Susan* [2013]: Who governs? Delegations and delegates in global trade lawmaking. *Regulation & Governance*, Vol. 7., Issue 3., 279–298. o. (doi:10.1111/rego.12010).
- Kecskés László* [2009]: EU-jog és jogharmonizáció. 3. kiad., HVG Orac, Budapest.
- Mádl Ferenc – Vékás Lajos* [2016]: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. Letölthető: [https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011\\_0001\\_527\\_nemzetkozi\\_maganjog/adatak.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011_0001_527_nemzetkozi_maganjog/adatak.html).
- Molnár István János* [2016]: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga I. – Elméleti megalapozás – a nemzetközi gazdasági kapcsolatok közjoga. 2. kiad., Patrocínium, Budapest.
- Vörös Imre* [2004]: Nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. I–III. Krim Bt., Budapest.

---

*Horváthy Balázs*, tudományos munkatárs (Társadalomtudományi Kutatóközpont – MTA Kiváló-sági Kutatóhely Jogtudományi Intézete). E-mail: horvathy.balazs@tk.mta.hu

## Abstract of the Article

### **The legal framework of EU trade relations with the UK after Brexit**

BALÁZS HORVÁTHY

The EU and UK negotiators have successfully modified the conditions on Brexit in autumn 2019 in order to pave the way for approval of the withdrawal agreement by the British Parliament. Considering also the results of the general election held in December 2019, it is already undoubted that the UK will leave the EU in line with these conditions up to 31 January 2020. The present paper has a narrower scope and it is focusing on the trade law aspects of these conditions of Brexit. The main aim of this study is to examine, on the one hand, what role the trade law concerns have played in the negotiations, on the other hand, which set of requirements of the withdrawal agreement will govern the EU-UK trade relations after the Brexit. In doing so, the paper scrutinizes the most important trade law provisions, which will be applicable in the transition period, it looks into the specific status of Northern Ireland and discusses also the major principles that will be significant for the future, long term trade relations of the European Union to United Kingdom.

## A JOGI MELLÉKLET 2019. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Belényesi Pál:</b> Viselkedéstudományi eredmények beépítése a szakpolitikai tervezési folyamatokba	5–6	47
<b>Czizle János Tamás:</b> Vallási eredetű öltözet Európában – Tilalmak, korlátozások és indoklásuk	1–2	1
<b>Horváthy Balázs:</b> Az Európai Unió és az Egyesült Királyság kereskedelmi jogi kapcsolatrendszere a brexit után	11–12	111
<b>Király Péter Bálint:</b> A blokklánc-technológia nemzetközi kereskedelmi jogi összefüggései	3–4	19
<b>Milassin László:</b> Az UNCITRAL nemzetközi kereskedelmi jogi nyelvezete	7–8	65
<b>Szabados Tamás:</b> Az Európai Bíróság CETA-véleménye és a beruházásvédelmi bíraskodás jövője	9–10	89
<b>Vincze Gabriella Anita:</b> Hol van a sértett érdekeinek a központja? Jogi személyek személyiségi jogainak sérelme weboldalon keresztül: a Bolagsupplysningen-ügy	9–10	102

### TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Dudás Krisztina – Raffai Katalin:</b> Uniós és magyar nemzetközi magánjog az új Kódex tükrében	3–4	32
<b>Raffai Katalin – Dudás Krisztina:</b> Uniós és nemzetközi magánjog az új Kódex tükrében	3–4	32

### ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Milassin László: Az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága (UNCITRAL) ( <b>Horváthy Balázs</b> )	11–12	128