

## TARTALOM

<b>Mérő Katalin:</b> A makroprudenciális figyelemfelhívásokról	3
<b>Antalóczy Katalin:</b> Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon	29
<b>Molnár György:</b> Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció. A Kiútprogram tapasztalatai	62

### ÚJ KÖNYVEK

Liaquat Ahamed: A pénzvilág urai. Központi bankárok, akik csődbe vitték a világot ( <b>Osman Péter</b> )	98
---	----

<b>Abstracts of the Articles</b>	104
----------------------------------	-----

<b>Éves tartalom</b>	106
----------------------	-----

### JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Szabó Sarolta:</b> A Brüsszel I. rendelet szerinti teljesítési hely fogalma és az Európai Bíróság ítéletei	125
---	-----

<b>Abstracts of the Articles</b>	149
----------------------------------	-----

<b>Éves tartalom</b>	150
----------------------	-----

*Minden kedves olvasónknak, szerzőnknek,  
anonim lektorunknak  
kellemes karácsonyi ünnepeket  
és boldog új évet kívánunk!*

**A folyóirat példányonként megvásárolható:  
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.  
és a szerkesztőségben.**

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

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

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

**Munkatársaink elérhetősége:**

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

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

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

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

Megjelenik 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

## A makroprudenciális figyelemfelhívásokról

MÉRŐ KATALIN

*A jelenlegi pénzügyi-gazdasági válságban a pénzügyi intézmények szabályozásában és felügyelésében hangsúlyeltolódás következett be az intézményi fókuszú (mikroprudenciális) megközelítés felől a rendszerkockázatokra fókuszáló (makroprudenciális) megközelítés irányába. A makroprudenciális felügyelési eszköztár egyik speciális eszközét jelentik a makroprudenciális figyelemfelhívások. A válságot megelőzően úgy a nemzetközi, mint a hazai hatóságok adtak ki figyelemfelhívásokat a pénzügyi stabilitást veszélyeztető kockázatok felépülésére vonatkozóan, ezek azonban nem gyakoroltak érdemi hatást a figyelemfelhívások címzettjének tekinthető bankok magatartására. A cikk a makroprudenciális figyelemfelhívások kibocsátásnak gyakorlatát és hatásosságát elemzi az Európai Központi Bank és Magyarország példáján. Az elemzés különös aktualitását az adja, hogy a pénzügyi válságra adott egyik első intézményi rendszert érintő változtatást a makroprudenciális figyelemfelhívások intézményi rendszerének kialakítása jelentette.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G20, G21, G28.

### **A makroprudenciális figyelemfelhívások (warnings) helye a makroprudenciális szabályozás és felügyelés eszköztárában**

A jelenlegi pénzügyi-gazdasági válság egyik legerősebb szabályozói tanulsága, hogy a pénzügyi szervezetek szabályozásában és felügyeletében az egyedi intézményekre fókuszáló mikroprudenciális eszközök mellett feltétlen szükség van olyan makroprudenciális eszközökre is, amelyek a pénzügyi rendszer egészének szintjén célozzák meg a rendszer stabilitásának biztosítását. A pénzügyi stabilitást fenyegető makroprudenciális kockázatok két jól elkülöníthető dimenzióját a *kockázatok időben való felépülése*, illetve a *kockázatoknak egy adott időpontban való koncentrációja* jelentik (Borio, 2010, Clement, 2010). Az első dimenzió vonatkozásában

---

Mérő Katalin, docens, IBS Nemzetközi Üzleti Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Tanszék.  
E-mail cím: kmero@ibs-b.hu

a kulcskérdés, hogy a bankokra vonatkozó szabályok ne erősítsék, hanem inkább ellensúlyozzák a banktevékenység eredendő prociklikusságát.<sup>1</sup> A második vonatkozásában a túlzott koncentrációk kialakulásának megelőzése a cél. Túlzott koncentráció alatt azt értjük, amikor egy-egy intézmény túl nagy méretű, vagy egy-egy tevékenység által hordozott kockázatok kezelhetetlenül nagymértékűvé válnak (amikor számos intézmény ugyanolyan kockázatokat vállal, ami az egyes intézmények szintjén még nem lenne problémás, de a piac egésze szintjén már azzá válik), vagy azt, hogy az egyes intézmények közötti összefonódás olyan nagy mértékű, hogy egy intézmény esetleges csődje más intézményeket is magával ránt (fertőzési hatás).

A jelenlegi válságot megelőzően mindkét fajta makroprudenciális kockázat felépülését megfigyelhettük. Az időbeni felépülést jól példázza az éveken át tartó lakossági jelzáloghitel expanziója, amelyet a hitelezési feltételek folyamatos lazulása, a fedezetek értékéhez képest egyre nagyobb arányú hitelek (növekvő loan-to-value arány) nyújtása jellemezett. A nyújtott hitelek évről évre egyre nagyobb arányban való értékpapírosítása is a kockázatok időbeni felépülését mutatta. A túlzott koncentrációk felépülését pedig jól példázza, hogy az időben felépülő kockázatot hordozó tevékenység számos bank esetében az üzleti modell alapjává vált, illetve számos intézmény kifejezetten abból a célból jött létre, hogy ezeket az üzleti lehetőségeket minél nagyobb volumenben tudja kihasználni. Ezen túlmenően az értékpapírosított jelzáloghitel széles körű értékesítése a pénzügyi intézményi rendszer többi szereplője számára jelentősen növelte az intézmények közötti fertőzési hatásnak való kitettséget is.

A makroprudenciális szabályozás és felügyelés célja ennek megfelelően az, hogy mindkét dimenzió szerint csökkentse a pénzügyi rendszer stabilitását fenyegető kockázatokat. Az időben felépülő kockázatok esetében ez azt jelenti, hogy prociklikus elemek helyett anticiklikus elemeket használjon már a mikroprudenciális szabályozás szintjén is, illetve alkalmazzon a pénzügyi rendszer egészének anticiklikus viselkedése irányába ható eszközöket. A koncentrációk vonatkozásában pedig egyrészt azt, hogy lehetőleg minél kisebb mértékben engedje meg a szabályozás a túlzott koncentrációk kiépülését, másrészt azt, hogy a mégis kialakuló túlzott koncentrációkból fakadó kockázatok fedezésének költségei a lehető legnagyobb mértékben magukat a koncentráció hordozóit terheljék.

A makroprudenciális szabályozás paradigmaváltást jelent a korábbi, mikroprudenciális fókuszú szabályozáshoz képest (Baker, 2012). A szabályozás alapve-

<sup>1</sup> A Bázel II. szabályozást már jóval bevezetése előtt számos kritika érte azért, hogy felerősíti a banktevékenység prociklikusságát (Danielsson et al, 2001, Danielsson–Shin, 2002, Goodhart et al., 2004). A rendszernek ezt a gyengeségét azonban a szabályozó hatóságok akkor még elhanyagolhatónak vélték az új szabályok erősségeihez képest. A jelenlegi válság ezt a kérdést újra középpontba helyezte, és a Bázel III-as szabályok már számos anticiklikus elemet is tartalmazni fognak.

tően mikroprudenciális jellegét kiegészítendő, a makroprudenciális szabályozás egy-egy eszközét már jó ideje alkalmazzák bizonyos országokban. Ide sorolhatóak a viszonylag széles körben alkalmazott loan-to-value limitek, a deviza nyitott pozíciós limitek, vagy a – korábban sokak által példaértékűnek tekintett, de a spanyol bankrendszer problémáinak megakadályozásában utólagosan hatástalannak mutatózó – spanyol dinamikus céltartalékolás. Az egyes országok által a gyakorlatban már alkalmazott makroprudenciális eszközöket 2010 decemberében térképezte fel az IMF a világ ötven országa és az Európai Központi Bank gyakorlatának kérdőíves feldolgozásával (IMF, 2011). Ennek alapján *Lim et al.* [2011] a hitelezéshez, a likviditáshoz és a tőkéhez kapcsolódó makroprudenciális eszközök csoportját különíti el.

A következőkben a makroprudenciális felügyelés eszköztára egy igen régóta alkalmazott, a jelenlegi válság kapcsán azonban fel-, illetve átértékelődött elemének, a makroprudenciális figyelemfelhívásoknak a szerepét és hatásszögét elemezzük az Európai Központi Bank, valamint a magyar pénzügyi stabilitásért felelős intézmények gyakorlatának tükrében, és ennek alapján vonunk le következtetéseket a figyelemfelhívásokkal kapcsolatban.

Ha a makroprudenciális figyelemfelhívásokat szeretnénk elhelyezni a makroprudenciális szabályozás és felügyelet eszköztárának térképén, ellentmondásos képet kapunk. A már idézett IMF-felmérésben például nem említik a válaszadók a lehetséges makroprudenciális eszközök között, amikor arra kérdezik rá az IMF, hogy milyen eszközöket alkalmaznak már most is az egyes országok, illetve melyek azok az eszközök, amelyek alkalmazását hasznosnak tartanák. Egyedül a hitelnövekedéssel és az eszközárakkal kapcsolatos potenciális eszközök között jelenítik meg az erkölcsi ráhatás eszközét,<sup>2</sup> ezt azonban a felmérésben részt vevő országoknak csak a töredéke alkalmazza, és több ország nem is tervezi élni vele. Ugyanakkor a felmérés részletesen rákérdezik az egyes országok makroprudenciális figyelmeztetésekkel kapcsolatos gyakorlatára, ezt azonban nem az eszköztár, hanem a jelentési kötelezettségek kapcsán teszi. Vagyis azt a kérdést teszi fel, hogy az adott országban azoknak az intézményeknek, amelyek osztoznak a pénzügyi stabilitásért viselt felelősségben, feladatuk-e, hogy makroprudenciális figyelmeztetéseket tegyenek közzé, és ha igen, akkor ezen túlmenően kell-e ennek a figyelmeztetésnek a súlyosságát is értékelnie valamilyen skálán.

A makroprudenciális tárgyú publikációk közé sorolt figyelmeztetésekkel kapcsolatban az IMF felmérése az *1. táblázatban* látható eredményeket mutatta.

<sup>2</sup> Bár az erkölcsi ráhatás és a figyelemfelhívás nyilvánvalóan nem teljesen megegyező fogalmak, a köztük levő hasonlóságok okán (nem formálisan alkalmazandó szabály, hanem a hatóságok megítélésének kommunikálása a piaci viselkedés megváltoztatása érdekében) tartjuk fontosnak az előbbi szerepeltetését a figyelemfelhívások szerepének bemutatásánál.

**Azon országok száma, amelyekben a pénzügyi stabilitásért felelős intézmények kötelezettsége makroprudenciális figyelmeztetéseket megjelentetni (db)**

	Nem rendszeres közzététel			Rendszeres közzététel		
	Nyilvános	Nem nyilvános	Nincs válasz	Nyilvános	Nem nyilvános	Nincs válasz
Az 51 válaszadóból:						
– kockázati figyelemfelhívás	5	9	1	9	13	1
– kockázati figyelemfelhívás, annak súlyossága szerinti skálázással	1	7	2	3	9	2
Ebből Európában:						
– kockázati figyelemfelhívás	4	6	0	6	3	0
– kockázati figyelemfelhívás, annak súlyossága szerinti skálázással	1	3	1	2	2	1

*Forrás:* IMF [2011].

A felmérésből az is kiderül, hogy a Pénzügyi stabilitási jelentések nyilvános publikálása sokkal elterjedtebb, mint a kockázati figyelemfelhívásoké, a teljes mintából 42 ország, míg a részt vevő 25 európai országból 22 tesz közzé rendszeresen és nyilvánosan Pénzügyi stabilitási jelentéseket. Vagyis a Pénzügyi stabilitási jelentések leginkább leíró-elemző eszköznek tekinthetők, a kockázati figyelemfelhívások a legtöbb országban egyáltalán nem jelentik annak szerves részét.<sup>3</sup> A felmérés arra is rávilágít, hogy a makroprudenciális figyelemfelhívások rendszeres vagy alkalmi közzététele sokkal elterjedtebb Európában, mint az Európán kívüli országokban.

Az IMF megközelítésével szemben a figyelemfelhívások és ajánlások, a makroprudenciális szabályozás diszkrecionális eszközöként jelennek meg, például *Quagliariello* és *Libertucci* [2010], valamint *Galati* és *Moessner* [2011] munkájában. Az eszköz használatának komoly hátrányaként említik, hogy amennyiben a figyelemfelhívás ráirányítja egy adott kockázatra a piac figyelmét, akkor önbeteljesítő

<sup>3</sup> Természetesen makroprudenciális figyelemfelhívást nemcsak a Pénzügyi Stabilitási Jelentésekben lehet közzétenni, de ez az egyik leggyakoribb és legáltalánosabban alkalmazott módja.

proféciaként maga is hozzájárulhat a kockázat effektívvé válásához, vagyis előfordulhat, hogy a szándékolt hatással éppen ellentétessé válik a figyelemfelhívásoknak a rendszerstabilitásra gyakorolt hatása: az általa előidézett piaci viselkedésmódosulás nem csökkenti, hanem növeli a rendszer instabilitását. Összességében azonban – a vonatkozó széles körű szakirodalmat áttekintve – inkább azt mondhatjuk, hogy a legtöbb, a kérdéssel foglalkozó mű nem sorolja fel a makroprudenciális figyelmeztetéseket a makroprudenciális felügyelés eszköztárának részeként.

A figyelemfelhívások szerepeltetését a makroprudenciális eszközök között alátámasztja, hogy a jelenlegi pénzügyi válság során átalakított szabályozási és felügyelési rendszerekben úgy a G-20-ak szintjén, mint az Egyesült Államokban és az Európai Unióban kialakították azokat az intézményeket, amelyeknek nevesített feladata, hogy folyamatosan elemezzék a pénzügyi stabilitást fenyegető kockázatokat, szükség esetén figyelemfelhívásokat tegyenek közzé a felépülő kockázatokról, a kockázatok expandálása elleni fellépésként javasolt piaci magatartásról, valamint a kialakítandó konkrét szabályozási lépésekről.<sup>4</sup>

A makroprudenciális figyelemfelhívások nem tekinthetők új keletű eszköznek. A gazdaságtörténetben az első makroprudenciális figyelemfelhívás 1825-ben jelent meg, amikor Angliában a hatóságok aggodalmukat fejezték ki a felépülő spekulatív részvényár-buborékok miatt. Ekkor többek között a miniszterelnök, Earl of Liverpool és kabinetjének több tagja a *The Scotsman* című Edinburghban megjelenő hetilapban jelezték, hogy veszélyesnek tartják a spekuláció miatt kialakuló buborékokot. Bár a spekulációt követő válság elkerülhetetlen volt, utólagos elemzések szerint a figyelemfelhívás inkább hozzájárult a válság kialakulásához és elmélyüléséhez, semmint enyhítette azt (*Kindleberger és Aliber, 2011*). A XIX. század gazdaságtörténetében csak egy olyan eset volt, amikor a kockázatok felépülésére vonatkozó figyelemfelhívás nem volt hatástalan, illetve nem járult hozzá maga is a válság kitöréséhez, hanem segített enyhíteni annak lefolyását. Ezt a kivételt az 1857-es nemzetközi tőzsdei válsághoz kapcsolódó franciaországi buborék kialakulása és az azt követő válság jelentette. Miután megjelent *Oscar de Vallée Les Manieurs d'Argent* című könyve, amelyben a kétes, spekulatív pénzügyi műveleteket mutatta be, és hívta fel káros voltukra a figyelmet, III. Napóleon gratulált a szerzőnek. A könyv hatására azon túlmenően, hogy a francia jegybank megemelte a kamatlábat, III. Napóleon 1857. december 11-én, a *Le Moniteur* c. lapban közzétett egy levelet, amelyben azt jelezte, hogy a kormányzat csak olyan esetekben fog segítséget nyújtani a katasztrófák (beleértve a pénzügyi katasztrófákat is) kárvallottjainak, ha az valóban nem volt előrelátható. Ennek hatására a spekuláció Franciaországban mérséklődött, a válság enyhébb volt, mint más országokban. Így *Kindleberger és Aliber [2011]*

<sup>4</sup> Ezzel a kérdéssel a cikk utolsó részében foglalkozunk részletesebben.

szerint általában a történeti példák inkább azt mutatják, hogy a spekuláció figyelemfelhívásokon keresztül való megfékezése hatástalan.

### **Makroprudenciális figyelemfelhívások az eurózónában a válságot megelőzően (2005–2007)**

Ha össze akarjuk gyűjteni, hogy az eurózónában a pénzügyi stabilitásért felelős intézmény, az Európai Központi Bank (EKB) mikor és milyen makroprudenciális figyelmeztetéseket hozott nyilvánosságra, nagyon könnyű dolgunk van. Az EKB a honlapján közzétette a pénzügyi válság kronológiáját, és itt az EKB által kiadott figyelemfelhívásokat is szerepeltetik.<sup>5</sup> A kronológia nemcsak a figyelemfelhívások listájának összeállításához ad segítséget, hanem implicit módon tartalmazza az EKB véleményét is a figyelemfelhívásokkal kapcsolatban. Azzal, hogy az EKB a válság kronológiájának részeként szerepelteti a makroprudenciális figyelemfelhívásokat, nyilvánvalóvá teszi, hogy azokat a saját makroprudenciális eszköztára részének tekint. Azokban az esetekben, amikor a figyelemfelhívás az EKB által félévente publikált Pénzügyi stabilitási jelentésben (Financial Stability Review) jelent meg, a kronológiában nem a Pénzügyi stabilitási jelentés megjelenésének ténye, hanem maga az abban szereplő konkrét figyelemfelhívás került az idővonalra. Ezen kívül számos olyan, az EKB vezetői által tartott beszéd és az EKB, illetve más európai uniós hatóságok által kiadott közlemény is szerepel a kronológiában, amelyek a kockázatok felépülésére hívják fel a figyelmet. Ezeket az eseményeket összegezzük a 2. táblázatban a 2005 decembere és 2007 decembere közötti időszakra vonatkozóan.

Amint a 2. táblázatban látható, 2005 decemberétől kezdődően az EKB rendszeresen felhívta a figyelmet arra, hogy a pénzügyi stabilitást veszélyeztető kockázatok felépülése figyelhető meg. A 2005 decemberében és a 2006 folyamán kiadott figyelemfelhívások csak a Pénzügyi stabilitási jelentésben jelentek meg. Bár ezek tartalmazzák mindazon kockázatokra való figyelemfelhívást, amelyek a későbbi válság során bekövetkeztek, nem nevezhetjük ezeket erős figyelemfelhívásoknak, hiszen minden esetben a kockázatok bemutatása a pénzügyi szektor növekvő jövedelmezőségének és erős sokktűrő képességének hangsúlyozása mellett történt.

<sup>5</sup> Lásd: <http://www.ecb.int/ecb/html/crisis.en.html>



**Az EKB által kiadott makroprudenciális figyelemfelhívások**  
(2005. december–2007. december)

Dátum	A közzététel formája	A figyelemfelhívás tartalma
2005. 12. 08.	Pénzügyi stabilitási jelentés, illetve az ehhez kapcsolódó sajtóközlemény	Alapvetően a pénzügyi rendszer stabilitását hangsúlyozza, de emellett a pénzügyi rendszerben felépülő kockázatokra hívja fel a figyelmet. Kiemelt kockázatok: piaci kockázatok, likviditási és hitelsokknak való kitettség. Megjelenik a háztartási portfólió túlzott ingatlan-áremelkedés miatti sérülékenységeinek kérdése is.
2006. 06. 01.	Pénzügyi stabilitási jelentés, illetve az ehhez kapcsolódó sajtóközlemény	Alapvetően továbbra is a pénzügyi rendszer stabilitását, sokkokkal szembeni ellenálló képességét hangsúlyozza, de a korábnál erősebben hívja fel a figyelmet a pénzügyi rendszerben felépülő kockázatokra. Új kockázatként jelenik meg a korábbiak mellett a vállalati hitelciklus esetleges negatív fordulata.
2006. 12. 11.	Pénzügyi stabilitási jelentés, illetve az ehhez kapcsolódó sajtóközlemény	Hangsúlyosabbá válik, hogy a pénzügyi rendszerben épülnek fel a kockázatok, kevésbé hangsúlyos a rendszer alapvető stabilitása. A bankok hitelezési sztenrdjeinek esetlegesen túlzott lazítása is megjelenik a kockázatok között. Nagyobb valószínűséget rendel a vállalati hitelciklus negatív fordulatához, és hangsúlyossá válik, hogy az eurózána néhány országában nagyon megnőtt a lakossági eladósodottság.
2007. 01. 29.	Az EKB elnökének, <i>Jean-Claude Trichet</i> -nek a <i>Financial Times</i> -ban megjelenő figyelemfelhívása	A pénzügyi szektor kockázatai az innovációk eredményeként sokszor átláthatatlanok, a kockázatok számottevő átárazódása is megtörténhet.
2007. 06. 15.	Pénzügyi stabilitási jelentés, illetve az ehhez kapcsolódó sajtóközlemény	A továbbra is alapvetően stabilnak tartott pénzügyi szektor mellett még erősebbé válik a sérülékenységek hangsúlyozása. A növekvő sebezhetőség miatt a középtávon alacsony kockázattal bekövetkező, de esetlegesen komoly hatású problémák miatt a kockázatkezelés és a stressztesztek fontosságát hangsúlyozza.

*Forrás:* Saját összeállítás az EKB honlapján közzétett válságkronológia, illetve az abban hivatkozott források alapján.

Az első önálló, a rendszeres publikációkban leírtakhoz képest a kockázatoknak nagyobb nyomatékot adó figyelemfelhívásra csak 2007 januárjában került sor, amikor az EKB elnöke a *Financial Times*-ban beszélt arról, hogy az euróövezet pénzügyi rendszerében jelentős és nehezen átlátható kockázatok épültek fel. 2007 júniusában már a Pénzügyi stabilitási jelentésben is erősebb a kockázatok hangsúlyozása. Ekkor már nem a bankok magas jövedelmezőségi és tőkeemutatók miatti jó sokkokkal szembeni ellenálló képessége, hanem a kockázatkezelés megerősítésének igénye és a stressztesztek készítése, eredményeinek figyelembevétele kapott erőteljesebb hangsúlyt. Így azt mondhatjuk, hogy az EKB 2007-ben kezdett erősebbnek számító figyelmeztetéseket kiadni a piacok számára. Annak tükrében, hogy az USA-ban 2007 első negyedében már számos subprime-hiteleket nyújtó intézmény csődöt jelentett, valamint 2007. augusztus 9–14. között az EKB-nak már 335 milliárd euró likviditást kellett nyújtania az euróövezet bankjainak, hogy a zavartalan működést biztosítsa, ez inkább késői, mint korai figyelemfelhívásnak tekinthető. 2007 második felétől kezdődően a figyelmeztetések helyét átvették a piacot megnyugtató, a piac zavartalan működését segítő jegybanki intézkedések.

Az EKB által kiadott makroprudenciális figyelemfelhívásokat értékelve azt mondhatjuk, hogy bár az EKB utólagosan egyértelműen fontosnak tartotta az általa kiadott figyelemfelhívásokat, azok elég általánosak voltak és 2007 januárjáig nem is voltak túl erőteljesek.

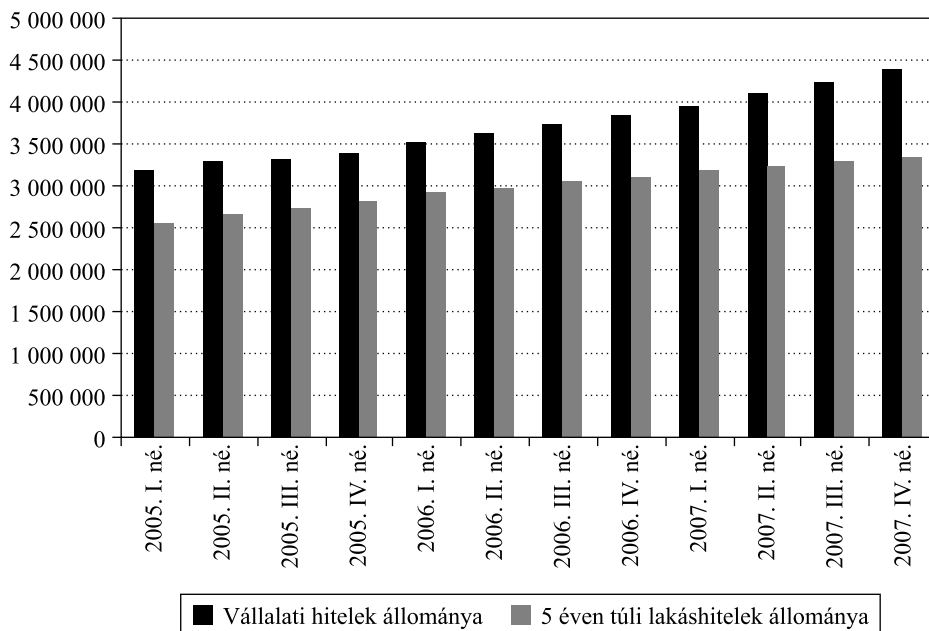
Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy a figyelemfelhívás makroprudenciális eszközként mennyire volt hatásos, akkor azt a kérdést kell megválaszolnunk, hogy gyakorolt-e érdemi hatást a pénzügyi intézmények viselkedésére. A kérdést több okból is nehéz vizsgálni. A bankok viselkedését, aktivitását, kockázatvállalási hajlandóságát, az általuk alkalmazott kockázatvállalási és kezelési magatartását számos tényező befolyásolja, egy-egy tényező hatásának elkülönítése szinte lehetetlen. Ezen belül az EKB által kiadott makroprudenciális figyelemfelhívások hatásának elemzése különösen problémás, hiszen azok az egyes bankok székhelye szerinti pénzügyi stabilitásért felelős intézményeinek – nemzeti jegybankok, pénzügyi szabályozó és felügyelő hatóságok – figyelemfelhívásaival kiegészülve befolyásolják a bankok viselkedését, vagy pedig nem képesek hatni rájuk. Ezért a következőkben csak durva közelítéssel, a hitelezés nagyságának, illetve a bankok hitelezési magatartásának változásán keresztül próbálunk választ adni a kérdésre.

Az eurózóna bankjainak vállalati és lakossági hitelezési aktivitását az *1. ábra* mutatja. 2005 első negyedéve és 2007 negyedik negyedéve között úgy a vállalati hitelezés, mint a hosszú lejáratú lakossági lakás célú hitelezés minden egyes negyedévben reálértéken is számottevően nőtt az eurózónában. A teljes hároméves periódusban, amikor a válságot megelőző kockázatok felépüléséről beszélhetünk,

a vállalati hitelek állománya 38, míg az öt éven túli lejáratra folyósított lakáshiteleké 31 százalékkal nőtt. A növekedés az EKB által kiadott figyelemfelhívásokat követő periódusokban nem esett kimutathatóan vissza, vagyis a hitelállományok változása oldaláról nem látszik az, hogy a makroprudenciális figyelemfelhívások hatást gyakoroltak volna a bankok aktivitására.

*1. ábra*

**Az euróövezet bankjainak hitelállománya**  
(Millió euró)



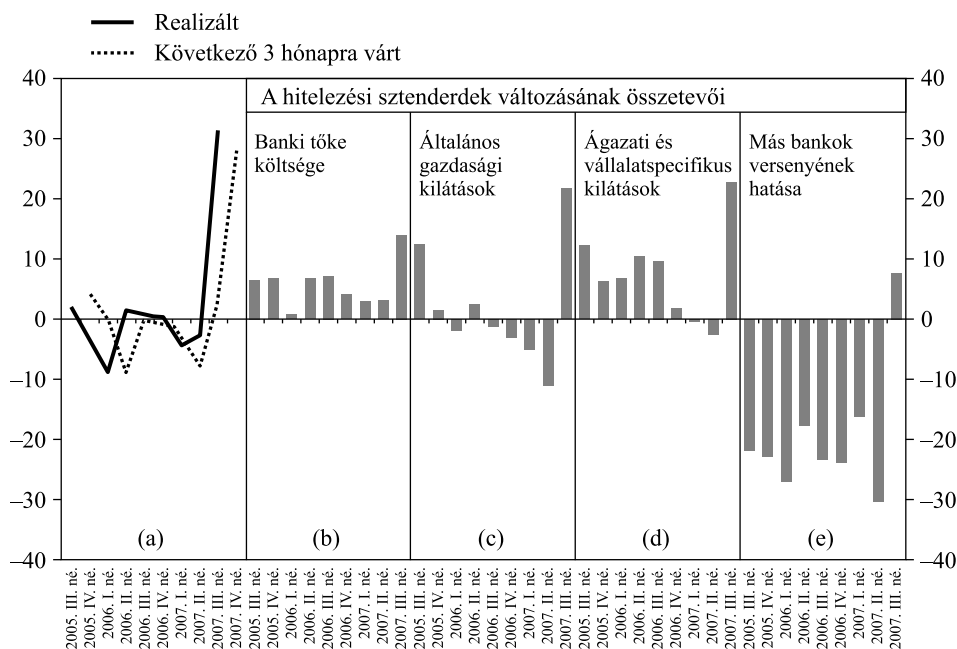
*Forrás:* EKB.

A hitelállományok alakulásánál jobban mutathatja a makroprudenciális figyelemfelhívások befolyását, ha azt vizsgáljuk, hogy azok hatására vajon a bankok szigorították-e hitelezési feltételeiket, vagy sem. Ennek vizsgálatát az euróövezet bankjai körében 2003 áprilisa óta végzett sztenderd módszertanú kérdőíves hitelezési felmérés (Bank Lending Survey) teszi lehetővé. A hitelezési felmérés arra kérdez rá, hogy az elmúlt három hónapban ténylegesen, illetve a következő három hónapban várhatóan összességében hogyan fogják a bankok változtatni hitelezési sztenderdeiket: összességében inkább szigorítani vagy enyhíteni fogják azokat. Ezen túlme-

nően a változások mögött meghúzódó tényezőkre is tartalmaz kérdéseket a felmérés. A vállalati hitelezés vonatkozásában a 2. ábra mutatja az eredményeket. Az ábra (a) panelje azt mutatja, hogy az euróövezet bankjai körében hány százalékos volt a hitelezési sztenderdjeiket szigorító és az azokat enyhítő bankok piaci részaránya közötti különbség. Jól látható, hogy a vállalati hitelezési sztenderdek szigorítására csak 2007 harmadik negyedévében került sor, amikor a válság jelei már teljesen egyértelműek voltak. Ekkor a bankok közül 31 százalékkal volt nagyobb azoknak a piaci részaránya, akik szigorították a hitelezési feltételeiket, azokhoz képest, akik enyhítették azokat. Ezt megelőzően, még 2007 második negyedévében is a hitelezési feltételeket lazítók aránya meghaladta a szigorítókéét. A válságot megelőző időszakban összeségében a vállalati hitelfeltételeket több bank enyhítette, mint amennyi szigorította azokat.

2. ábra

**A vállalati hitelezési feltételek nettó változása és összetevői az euróövezetben 2005 harmadik negyedétől 2007 végéig (Százalékban)**

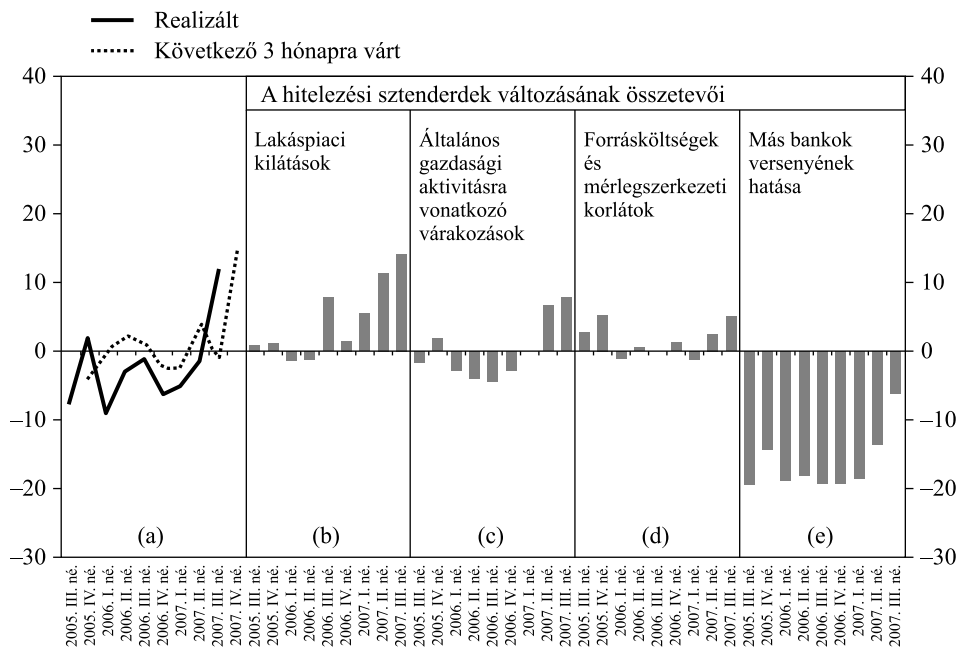


Forrás: ECB [2007], 3. o.

Ha a hitelezési feltételek szigorítása és enyhítése mögött meghúzódó okokat nézzük, jól láthatók a válság előtti hitelexpanzióhoz kapcsolódó lazább hitelezés okai. A legerősebb okként a bankok számára a többi bank által támasztott verseny jelenik meg (2. ábra, (e) panel). 2007 harmadik negyedévével megelőzően a bankok a verseny mellett az általános gazdasági kilátásokat látták leginkább olyanoknak, amely lehetőséget ad a hitelezési feltételek enyhítésére (2. ábra, (c) panel), míg az ágazati és egyedi vállalati kilátásokat inkább a hitelezési feltételek szigorítására okot adó összetevőnek tartották (2. ábra (d) panel).

3. ábra

**A lakáscélú lakossági hitelezési feltételek nettó változása és összetevői az euróövezetben 2005 harmadik negyedétől 2007 végéig (Százalékban)**



Forrás: ECB [2007], 6. o.

A lakáscélú lakossági hitelezési sztenderdek euróövezeti alakulását a 3. ábra mutatja. A hitelfeltételek enyhítése markánsabb volt a lakossági lakáshitelezés, mint a vállalati hitelezés terén (3. ábra, (a) panel). 2005 harmadik negyedétől 2007 második negyedévéig összesen 1 olyan negyedév volt – 2005 negyedik negyedéve –, amikor a hitelezési sztenderdek nem lazultak, hanem gyakorlatilag az előző negyedévben számottevően enyhített szinten maradtak. 2006 első negyedévében azután újra az enyhítés vált általánossá. Az enyhítés fő okaként – akár csak a vállalati hitelezés esetében – a más bankok által támasztott versenyt jelölték meg a bankok (3. ábra, (e) panel), valamint egészen 2007 második negyedévéig az általános gazdasági helyzetre vonatkozó kilátásokat is kedvezőnek tartották (3. ábra, (c) panel). Ez összhangban van a vállalati hitelezés kapcsán megfogalmazott várakozásokkal, annyi eltéréssel, hogy a lakosság általános gazdasági helyzetének romlását egy negyedévvel korábban érzékelték a bankok, mint a vállalkozásokét. A hitelezési felmérés azt mutatja, hogy az európai bankok nem ingatlanár-buborékra hiteleztek, hiszen a lakáspiaci tendenciák okán (ami az ingatlanárakra vonatkozó várakozásokkal egyenértékű) 2006 második félévéig a hitelezési sztenderdeket nem nagyon változtatták (kicsi enyhítések, kicsi szigorítások), míg 2006 harmadik negyedétől a lakáspiaci áralakulásra vonatkozó várakozások egyértelműen a hitelezési feltételek szigorítása irányába hatottak (3. ábra, (b) panel).

Összességében az a tény, hogy a bankok 2007 harmadik negyedévéig érdemben nem szigorítottak vállalati hitelezési és lakossági lakáshitelezési sztenderdjeiken, valamint hogy az általános gazdasági kilátásokat olyannak értékelték, amelyek inkább a hitelezési feltételek lazítására adnak okot, azt mutatja, hogy a makroprudenciális figyelemfelhívások nem gyakorolhattak komoly hatást a bankok hitelezési attitűdjére. Ez nem is meglepő annak tükrében, hogy az első, nem a Pénzügyi stabilitási jelentésben megjelenő, hanem rendkívülinek mondható figyelemfelhívásra az EKB részéről csak 2007 januárjában került sor. Bár az elemzés nem terjedt ki az eurózóna nemzeti hatóságai által kiadott figyelemfelhívások értékelésére, nem tévedhetünk nagyot, ha azt a következtetést vonjuk le, hogy a makroprudenciális figyelemfelhívások két oldalról is gyengén jelentek meg a válságot megelőző időszakban; egyrészt kevés és nem nagyon hangsúlyos figyelemfelhívás került nyilvánosságra, másrészt ezekre a piac gyengén vagy egyáltalán nem reagált.

### **Makroprudenciális figyelemfelhívások Magyarországon a válságot megelőzően (2004–2008)**

Ha a magyarországi makroprudenciális figyelemfelhívásokat akarjuk összegyűjteni, nehezebb a helyzetünk, mint az EKB által kiadott figyelemfelhívások esetében, hiszen nincs az EKB kronológiájához hasonló magyar összeállítás.

A vizsgált időszakban Magyarországon a pénzügyi stabilitásért viselt felelősség intézményileg megosztott volt (és jellemzően az is maradt). A pénzügyi stabilitás le-téteményesei a Magyar Nemzeti Bank, a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete és a Pénzügyminisztérium voltak. A közösen viselt felelősségen és az ehhez tartozó együttműködésen belül azonban jól elkülöníthető munkamegosztás volt az egyes intézmények között. A pénzügyi rendszer egészének stabilitásáért viselt makroprudenciális felelősség elsősorban a Magyar Nemzeti Banké volt, az egyes pénzügyi intézmények mikroprudenciális stabilitását a PSZÁF-nak kellett felügyelnie, ha pedig a pénzügyi stabilitás megőrzéséhez akár makro-, akár mikroprudenciális szabályok meghozatalára volt szükség, azt a Pénzügyminisztérium tehette meg.<sup>6</sup> A pénzügyi stabilitásért felelős három intézmény – az akkori nemzetközi legjobb gyakorlatot, ezen belül is kiemelten az angliai példát követve – 2004. szeptember elsején háromoldalú megállapodást kötött a pénzügyi stabilitási feladatok ellátásának koordinálására (PSZÁF–MNB–PM, 2004). A megállapodás – szemben a 2010-ben létrehozott Pénzügyi Stabilitási Tanáccsal – nem jogszabályon alapult, hanem önszabályozás formájában valósult meg. Az együttműködési megállapodás a Pénzügyi Stabilitási Bizottságot a pénzügyi közvetítő rendszer stabilitásával összefüggő szakmai kérdések áttekintésére és megvitatására hivatott konzultatív fórumként definiálja, amelynek jogosítványai közé tartozik a pénzügyi közvetítő rendszert érintő kérdésekben közleményeket és állásfoglalásokat kiadni.

Ennek megfelelően adott, hogy ha a magyar makroprudenciális figyelemfelhívásokat szeretnénk összegyűjteni, akkor az MNB sajtóközleményeiben, a Jelentés a pénzügyi stabilitásról című kiadványában, illetve az ezekhez kapcsolódó Monetáris Tanács (MT) üléseiről kiadott közleményekben, valamint a PSZÁF sajtóközleményeiben, jelentéseiben és vezetői körleveleiben megjelent kommunikációt és a Pénzügyi Stabilitási Bizottság dokumentumait érdemes átnézni.

Magyarországon a legfontosabb makroprudenciális kockázatot a válság előtt a lakosság túlzott eladósodása, illetve a fedezetlen devizahitelezés felfutása, ezen belül is különösen a devizában történő ingatlanfinanszírozás és a lakossági ingatlanfedezetű devizahitelek nyújtása jelentette. Ez 2003–2004 folyamán indult látványosan gyors növekedésnek, így a figyelemfelhívásokat 2004-től, vagyis a bankok kockázatainak felépülési időszakára vonatkozóan érdemes átnézni.

<sup>6</sup> Ma ez a feladatkör a Nemzetgazdasági Minisztériumé.

**A Magyarországon kiadott makroprudenciális figyelemfelhívások  
(2004–2007. december)**

Dátum	A közzététel formája	A figyelemfelhívás tartalma
2004. 06. 07.	Jelentés a pénzügyi stabilitásról, illetve az ehhez kapcsolódó Monetáris Tanács állásfoglalása	Alapvetően a pénzügyi rendszer stabilitását hangsúlyozza, de emellett a felhívja a figyelmet arra, hogy a hosszú lejáratú fedezetlen devizahitelek komoly árfolyamkockázatot hordoznak úgy a hitelfelvevők, mint a bankok számára.
2004. 12. 06.	Jelentés a pénzügyi stabilitásról, illetve az ehhez kapcsolódó Monetáris Tanács állásfoglalása	A fedezetlen devizahitelezés kockázata mellett megjelenik az a kockázat is, hogy a gyors növekedést külföldi forrásból finanszírozza a bankrendszer. Kevésbé hangsúlyos, hogy a bankrendszer alapvetően stabil.
2005. 04. 25.	Jelentés a pénzügyi stabilitásról, illetve az ehhez kapcsolódó Monetáris Tanács állásfoglalása	A hitelkockázatok felépülését hangsúlyozza mind a vállalati, mind a lakossági szegmensben, a vállalatok esetlegesen romló jövedelemkilátása, illetve lakossági hitelezési sztenderdek lazítása okán. Továbbra is szerepel a kockázatok között a fedezetlen devizahitelezésből fakadó kockázat. A bankrendszer stabilitásának leszögezése kiindulópontként továbbra is megmarad, de egyre erősebb a potenciális fenyegetettség hangsúlyozása.
2005. 10. 10.	Jelentés a pénzügyi stabilitásról, illetve az ehhez kapcsolódó Monetáris Tanács állásfoglalása	Először jelenik meg határozottan, hogy a felépülő kockázatok alááshatják a pénzügyi stabilitást. Leghangsúlyosabb kockázat a devizahitelezés gyors növekedése.
2006. 04. 10.	Jelentés a pénzügyi stabilitásról, illetve az ehhez kapcsolódó Monetáris Tanács állásfoglalása	Kicsit hangsúlyosabban ugyanazok a kockázatok jelennek meg, mint a 2005. októberi Monetáris Tanács állásfoglalásában.
2006. 09. 07.	PSZÁF Felügyeleti Tanácsának ajánlása	A felelős hitelezés elveire való figyelemfelhívás annak érdekében, hogy a bankok kellő körültekintéssel hitelezzenek, és megfelelően tájékoztassák lakossági ügyfeleiket a hitelfelvétel során vállalt kockázatokról.
2007. 10. 29.	PSZÁF Vezetői Körlevél	A japán jenben való hitelezés és a devizanem-változtatás opciós jogát tartalmazó hiteltermékek kimagasló kockázataira hívja fel a figyelmet.

*Forrás:* Saját összeállítás az MNB és a PSZÁF honlapján közzétett információk alapján.



A hazai figyelemfelhívások áttekintésén túl érdemes megjegyezni azt is, hogy 2005 júniusában az IMF által rendszeresen végzett ún. IV. cikkely szerinti konzultációt lezáró dokumentumban felhívta a magyar kormány figyelmét arra, hogy a lakossági és kis- és középvállalati szektor fedezetlen devizaeladódása komoly problémákat okozhat. Bár ekkor még az IMF a pénzügyi szektor szilárdságára és erős felügyeletére helyezte a hangsúlyt, a devizahitelek okán kialakuló sebezhetőség a dokumentum vezetői összefoglalójában is helyt kapott (IMF, 2005).

A makroprudenciális figyelemfelhívások megjelenése vagy hiánya, illetve komolysága annál is inkább fontos kérdés ebben az időszakban, mert ezen túlmutató hatásos eszköz a makroprudenciális kockázatok felépülésének fékezésére gyakorlatilag sem az MNB, sem a PSZÁF kezében nem volt.

A Pénzügyi Stabilitási Bizottság a vizsgált időszakban közleményt vagy állásfoglalást nem adott ki.

Az MNB által kiadott figyelemfelhívások áttekintése azt mutatja, hogy annak ellenére, hogy 2004 és 2006 áprilisa között az MNB által kiadott stabilitási jelentések egyre erősebb figyelemfelhívásokat tartalmaztak, 2006 és 2007 őszén nem jelent meg a Jelentés a pénzügyi stabilitásról, ebben a két évben csak tavaszi jelentéseket tett közzé az MNB, majd 2008-tól tért vissza az évi kétszeri publikálásra. A 2006. áprilisi viszonylag erős figyelemfelhívást követően a 2007 áprilisában publikált stabilitási jelentéshez tartozó Monetáris Tanács állásfoglalás kifejezetten pozitív, a kockázatok szintjének csökkenéséről, bekövetkezési valószínűségük alacsony voltáról beszél. Vagyis a 2004 és 2006 tavasza között kiadott figyelemfelhívásokat követően 2006 második félévében és 2007-ben az MNB nem adott ki makroprudenciális figyelemfelhívást. Ezt a képet árnyalja, ha az MNB vezetőinek előadásait és ezek sajtóvisszhangját is figyelembe vesszük a makroprudenciális figyelemfelhívások lajstromozásakor. 2007. november 6–7-én, a PSZÁF által rendezett II. Bankkonferencián *Király Júlia*, az MNB alelnöke „Kockázat alapú verseny és stabilitás: a közelmúlt tanulságai” című előadásában (*Király, 2007*) figyelmeztetett arra, hogy a magyar bankpiacon is bekövetkezhetnek a kockázati étvágy növekedéséből fakadó válságjelenségek, és kiemelte a fedezetlen devizahitelekből fakadó erős kockázatot. Az előadás sajtóvisszhangjaként a portfolio.hu-n megjelent ismertetés is az előadás kockázatokra való figyelemfelhívását emelte ki.

Ugyanezen időszakban a PSZÁF által felügyelt szektorok tevékenységét és kockázatait elemző kiadványok – bár tartalmaztak a kockázatok felépüléséről szóló megállapításokat – fő hangsúlyuk alapján nem tekinthetők makroprudenciális figyelemfelhívásnak. A PSZÁF kommunikációjában erős makroprudenciális figyelemfelhívásként a 2006 szeptemberében kiadott Felügyeleti Tanácsi Ajánlás és

a 2007 októberében kiadott Vezetői Körlevél értékelhető, ami azt mutatta, hogy a PSZÁF csak ekkorra (meglehetősen későn) látta úgy, hogy a lakosság túlzott eladósodása, illetve a devizaárfolyamok megnövekedett volatilitásából származó egyedi intézményi kockázatok olyan nagyra nőttek, hogy azok felépülésére nyilvánosan fel kell hívnia úgy az érintett bankok vezetőinek, mint a szélesebb közvéleménynek a figyelmét. Vagyis a két intézmény reakciói között határozott időbeni eltérés figyelhető meg. A makroprudenciális figyelemfelhívások időzítésének különbsége összhangban áll azzal, hogy az MNB feladata a makroszintű kockázatok felépülésére való figyelmeztetés, míg a PSZÁF inkább az egyedi intézményi kockázatokra fókuszál. Ezzel együtt utólagosan elemezve a két intézmény által kiadott makroprudenciális figyelmeztetéseket, mindkét intézmény gyakorlata problémásnak látszik. A PSZÁF még az egyedi intézményi kockázati fókuszának figyelembevételével is későn adta ki első figyelemfelhívását. Az MNB kommunikációjában pedig nem érthető a 2007. tavaszi kockázati megítélésének pozitív eltolódása, illetve a makroprudenciális figyelemfelhívások legfőbb eszközt jelentő kiadvány és a hozzá kapcsolódó MT-állásfoglalás átmeneti ritkítása éppen a válságot közvetlenül megelőző időszakban, illetve a válság első – a Lehman Brothers csődje előtti – szakaszában. A Pénzügyi Stabilitási Bizottság figyelemfelhívó állásfoglalásának elmaradása pedig gyöngítette úgy az MNB, mint a PSZÁF jelzéseit.

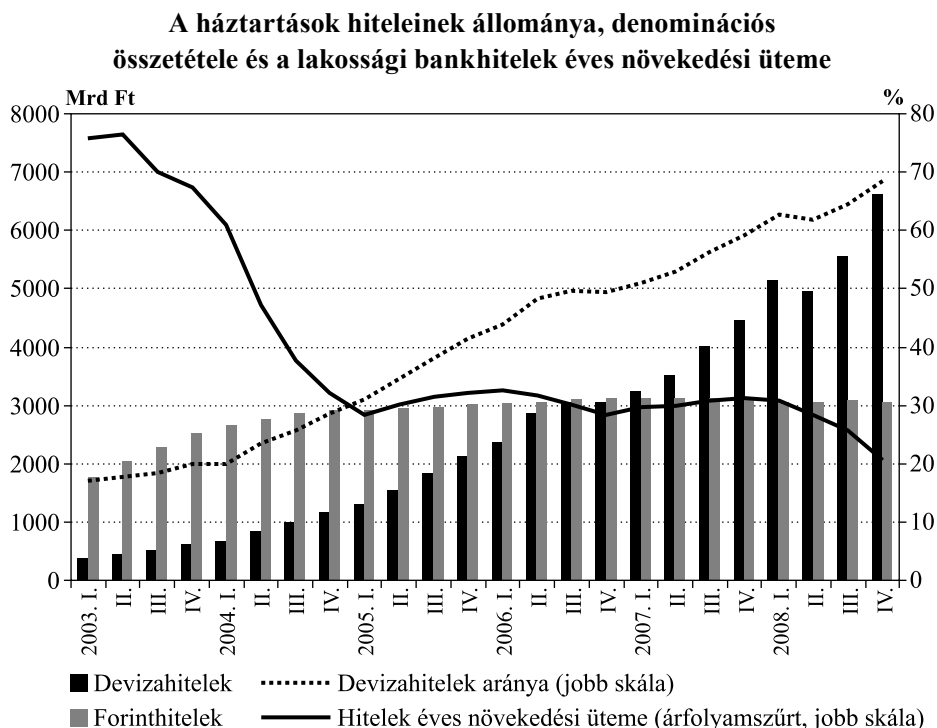
2008-ra a pénzügyi válság már nem potenciális, hanem bekövetkezett kockázat az Amerikai Egyesült Államok és az EU vonatkozásában. Ekkor még (2008 szeptembere, a Lehman Brothers csődje előtt) lehetett azt hinni, hogy a válság a strukturált értékpapírosítás keretében a nemzetközi pénz- és tőkepiacokra öntött toxikus termékek hiányában Magyarországon kevésbé erős hatást fog gyakorolni. Ezt a várakozást hívta abban az időben a szakma decouplingnak (Király–Mérő, 2010). Az azonban nem volt kérdéses, hogy a válság valamilyen formában eléri Magyarországot is, hiszen a likviditás kiszáradása és a kockázati felárak megugrása azonnali hatásként már megfigyelhető volt (Király et al., 2008).

Ennek megfelelően 2008 tavaszán már mind az MNB Jelentés a pénzügyi stabilitásról, mind a PSZÁF A felügyelt szektorok működése és kockázatai című kiadványa erős makroprudenciális figyelemfelhívásokat tartalmaz. 2008 februárjában pedig az MNB és a PSZÁF közös ajánlást tett közzé (MNB és PSZÁF, 2008) a devizahitelek kockázatairól és az ezekkel kapcsolatos kockázatkezelési és fogyasztóvédelmi elvárásokról.

A makroprudenciális figyelemfelhívások hatásosságának elemzéséhez Magyarország esetében is ugyanazokat a tényezőket nézzük meg, amit az euróövezet esetében: a banki hitelezés növekedésének alakulását, illetve a bankok által alkalmazott hitelezési sztenderdek változását, mivel Magyarországon a válság előtt a fő kocká-

zatot a lakosság túlzott eladósodása, ezen belül is a tömeges fedezetlen devizahitel-felvétel jelentette, ezért úgy a hitelnövekedést, mint a hitelezési sztenderdeket csak a lakossági hitelezés vonatkozásában nézzük meg.

4. ábra



Forrás: MNB.

A magyar lakossági hitelállomány válságot megelőző növekedése gyakorlatilag teljes egészében a devizahitelezés növekedéséből származott. A forinthitelek állománya 2004 és 2005 közepe között enyhén nőtt, majd stagnált, miközben a devizahitelek állománya, illetve a teljes lakossági hitelállományon belüli aránya igen gyorsan nőtt. 2004 elején még 20 százalékos volt a lakossági hitelezésen belül a devizahitel aránya, ami 2007 végére 60, 2008 végére pedig közel 70 százalékos szintre emelkedett. A devizahitelek kiugróan magas növekedésének eredményeként a bankok lakosságnak nyújtott hitelei évről évre dinamikusan nőttek, a 2003-as és 2004-es kezdeti megugrást követően 2005 elejétől 2007 végéig 30 százalékos körüli növekedési ütemek voltak jellemzők, sőt az éves növekedési ütem még 2008-ban is 20 százalékos fölé maradt (lásd a 4. ábrát).

Ha a hitelezés és ezen belül is a devizahitelezés növekedésének okait keressük, akkor azt láthatjuk, hogy a folyamatosan erős és – rövid időszakoktól eltekintve – trendszerűen erősödő forint a hitelezés terheinek alacsony szinten maradásának, sőt jó eséllyel csökkenésének illúzióját keltette úgy a hitelt nyújtó bankok, mint a hitelt felvevő magánszemélyek számára. A már bekövetkezett, de Magyarországot még csak kevésbé érintő Lehman Brothers csődje előtti válságperiódusban bár valamilyest csökkent a banki lakossági hitelek árfolyamszűrt növekedési üteme, a 20 százalék fölötti növekedési ütem ekkor még kifejezetten és meglepően magas, aminek magyarázatát a 2008 nyarán addigi történelmi csúcsára erősödő forintárfolyam, illetve ennek devizahitel felvételére ösztönző hatása adja (lásd az 5. ábrát).

5. ábra



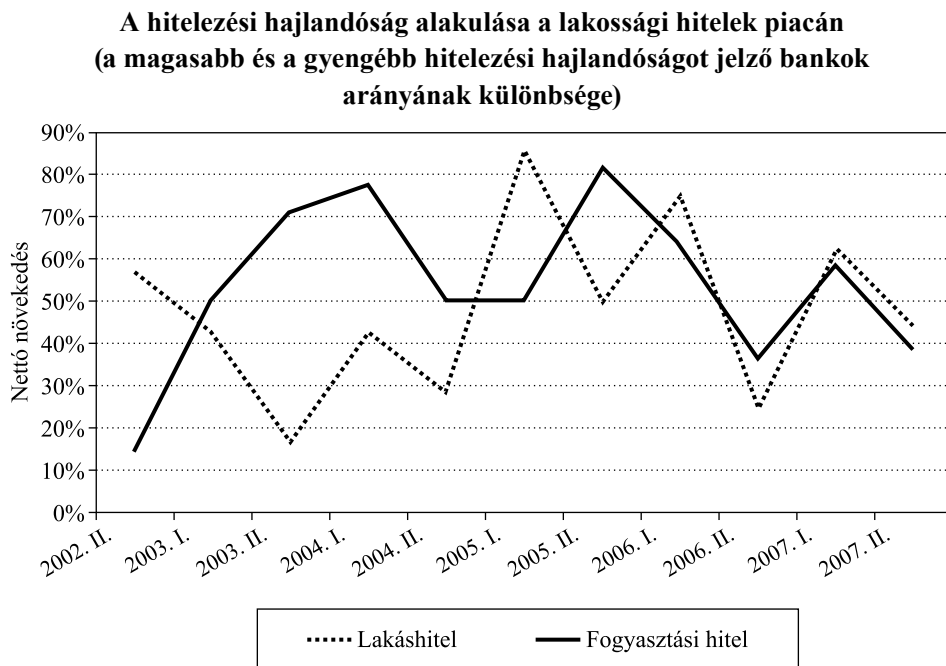
Forrás: MNB.

Összességében a magyarországi lakossági hitelezés és devizahitelezés alakulásának és a makroprudenciális figyelemfelhívásoknak az összevetése ugyanazt a képet mutatja, mint az euróövezetre vonatkozó összevetés: a kockázatok felépülésére való figyelemfelhívások nem vezettek a hitelezés növekedési ütemének visszafogására.

A bankok által alkalmazott hitelezési sztenderdek alakulásának vizsgálatához az MNB által rendszeresen közzétett hitelezési felmérések eredményeit tudjuk felhasználni. Az MNB hitelezési felmérése az EKB felméréséhez nagyon erősen hasonlító szerkezetben készül, így a kétfajta felmérésen alapuló elemzés segítségével szinte ugyanazokat a kérdéseket tudjuk megválaszolni.

A bankok lakossági hitelezési hajlandósága folyamatos növekedést mutatott 2002 és 2008 között. A hitelezési hajlandóságukat növelő bankok részaránya minden egyes felmérési periódusban számottevően meghaladta a hitelezési hajlandóságukat csökkentő bankok részarányát úgy a lakáshitelezés, mint a fogyasztási hitelezés tekintetében (lásd a 6. ábrát).

6. ábra



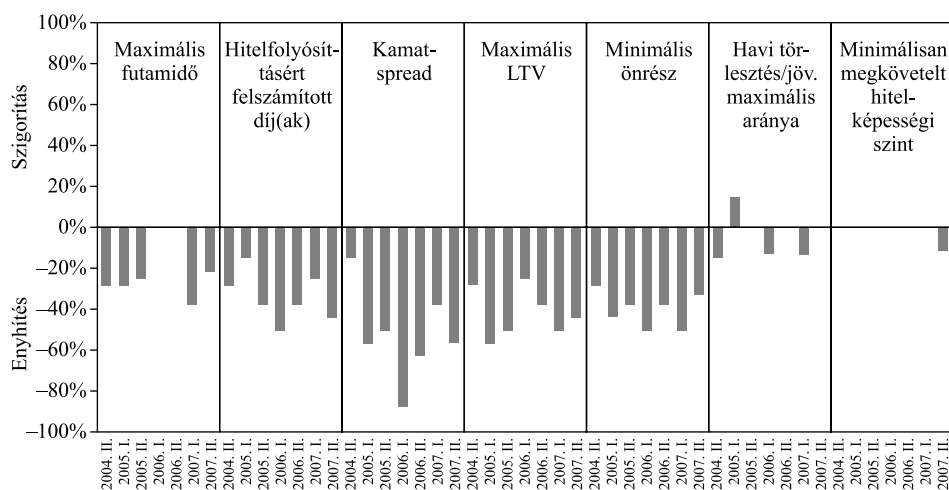
Forrás: MNB [2008], 3. o.

A hitelezési hajlandóság növekedése folyamatosan együtt járt a hitelezési sztenderdek lazításával is. A hazai kockázatok felépülése szempontjából legfontosabb és volumenében is legjelentősebb lakáscélú hitelezéshez kapcsolódó prudenciális elvárások a legtöbb szempont szerint folyamatosan enyhültek: nőtt a maximális

futamidő, csökkent a kamatspread és a hitelfolyósításért felszámított díj, valamint a minimálisan elvárt önrész mértéke, és folyamatosan nőtt a fedezetek értékének arányában kifejezett adható hitel nagyság (maximális LTV-arány). A havi jövedelemhez képest még elfogadható hiteltörlesztési nagyság csak néhány periódusban nőtt a bankok egy részénél, a többi periódusban a szinten maradó elvárások voltak a jellemzők. A minimálisan megkövetelt hitelképességi szint volt az egyetlen olyan paraméter, amely gyakorlatilag nem változott a válságot megelőző időszakban (lásd a 7. ábrát).

7. ábra

### A lakáscélú hitelezéshez kapcsolódó hitelezési feltételek alakulása (a szigorítást és az enyhítést jelző bankok arányának különbsége)



Forrás: MNB [2008], 5. o.

A hitelezési feltételek lazításának legfőbb okaként – az euróövezet bankjainak válaszaival egyezően – a magyar bankok is az erős verseny lazításra kényszerítő hatását emelték ki. 2006-ig a lakosság pozitív jövedelemkilátásai, illetve a lakáspiaci kilátások kedvező alakulására vonatkozó pozitív várakozások is megjelentek egy-egy bank hitelezési sztenderdjének enyhítésének indokaként.

Összességében a magyarországi makroprudenciális figyelemfelhívások szerepével és hatásosságával kapcsolatban is nagyon hasonló következtetések vonhatóak le, mint az euróövezetiekével. A makroprudenciális figyelemfelhívások nem alkottak konzisztens rendszert. Bár az MNB meglehetősen korán elkezdte a felépü-

lő kockázatokra felhívni a figyelmet, pont a legkritikusabb, közvetlenül a válságot megelőző időszakban vonult vissza a makroprudenciális figyelemfelhívások kibocsátásától. A PSZÁF pedig – bár meglehetősen későn – pont abban az időszakban kezdett el figyelemfelhívásokat kibocsátani, amikor az MNB enyhítette és ritkította azokat. A két intézmény magatartása e tekintetben csak 2008-ban vált konzisztenssé, ekkortól mindkét intézmény hasonló helyzetértékeléssel jelent meg, és kiadták a kockázatokra vonatkozó első közös ajánlásukat is. A banki magatartásra a hazai makroprudenciális figyelemfelhívásoknak sem volt érdemi hatása, azok a válság előtti években folyamatos növekedést mutattak úgy a hitelezés, mint a hitelezési hajlandóság vonatkozásában, ami lazuló hitelezési feltételek mellett valósult meg.

### **A makroprudenciális figyelemfelhívások intézményi keretének változása a válság hatására**

Az Európai Unió szintjén a *Jacques de Larosière* által vezetett bizottság javaslatára (*Larosière*, 2009) 2010 decemberében megalakult az Európai Rendszerkockázati Testület (European Systemic Risk Board – ESRB). Az ESRB tagjai az Európai Központi Bank, a tagállamok jegybankjai, az Európai Bizottság, valamint a három Európai Pénzügyi Felügyeleti Hatóság. Feladata, hogy folyamatosan elemezze az EU pénzügyi piacainak stabilitását, és ha kell, korai jelzéseket adjon az általa azonosított kockázatokról, illetve javaslatot tegyen azok kezelésére. Vagyis az ESRB egyik legfontosabb nevesített feladata a makroprudenciális figyelemfelhívások kibocsátása.

Ha az ESRB eddigi szűk kétéves tevékenységét tekintjük át, akkor azt látjuk, hogy az ESRB eddig három ajánlást tett közzé. Az első 2011 novemberében jelent meg, témája a külföldi devizában való hitelezés volt (ESRB, 2011). A devizahitelezés kockázatai ekkor már nyilvánvalóak voltak, sőt többnyire bekövetkezett kockázatként kellett azokat kezelni, így az ajánlás sokkal inkább a devizahitelezéssel kapcsolatos legjobb banki gyakorlat összefoglalására fókuszált, semmint a kockázatokra való korai, megelőző jellegű figyelemfelhívásra. A második és a harmadik ajánlás közzétételére 2012 januárjában került sor. Ezek közül az egyik (ESRB, 2012a) arra tesz javaslatot, hogy az egyes tagállamok hozzák létre saját makroprudenciális felelősséggel felruházott hatóságukat (vagy hatóságaikat), amelynek minimálisan az a feladata, hogy azonosítsa, figyelemmel kísérje és értékelje a pénzügyi stabilitást fenyegető kockázatokat, és a kockázatok megelőzésére, illetve csökkentésére irányuló politikákat valósítsanak meg. Ez az ajánlás maga tehát nem makroprudenciális figyelemfelhívás, hanem a makroprudenciális figyelemfelhívások nemzeti rendszerének kialakítására irányuló uniós elvárás megfogalmazása.

Az ESRB által kiadott ajánlások közül csak a harmadik (ESRB, 2012b) tekinthető makroprudenciális figyelemfelhívásnak. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy az unió hitelintézetei körében számottevő dollárban denominált finanszírozási és likviditási kockázat épült fel. Ennek kézben tartásához szükségesnek tartja az ESRB, hogy a dollárfinanszírozási pozíciókat folyamatosan kísérik figyelemmel az érintett bankok és hatóságok, valamint a hatóságok írják elő a bankok számára azt, hogy legyen olyan vészhelyzeti finanszírozási tervük, amely a dollárfinanszírozás piacán bekövetkező esetleges sokkokat tudja kezelni.

AZ ESRB által kiadott makroprudenciális figyelemfelhívás nem tekinthető gyors és rugalmas eszköznek, hiszen azt az Európai Unió hivatalos lapjában kell közzétenni. Ez egyik oldalról súlyt ad a felhívásnak, másik oldalról lassítja és nehézsé teszi a közzététel folyamatát.

Magyarországon az ESRB második ajánlásával összhangban, azonban azt időben már megelőzően felállították a Pénzügyi Stabilitási Tanácsot (PST),<sup>7</sup> amely 2010. január 15-én tartotta meg első ülését. A PST tagjai a pénzügyi stabilitásért viselt felelősségen osztozó hatóságok vezetői: a pénz- és tőkepiacok szabályozásáért felelős miniszter (pénzügyminiszter, majd később a nemzetgazdasági miniszter), a Magyar Nemzeti Bank elnöke, valamint a PSZÁF elnöke. Azon túl, hogy a PST figyelemmel kíséri a hazai pénzügyi piacok stabilitását és szükség esetén makroprudenciális figyelemfelhívást adhat ki, a makro- és mikroprudenciális szemlélet összhangba hozatala is a feladatai közé tartozik, ami azt jelenti, hogy a PSZÁF ajánlásainak kiadásához, valamint kiemelt ellenőrzési területeinek meghatározásához a PST egyetértése szükséges. Ez azt is jelenti, hogy például a PSZÁF által a válságot megelőző időben kiadott két figyelemfelhívás közül (lásd a 3. *táblázatot*) most már csak a Vezetői körlevél formájában megjelenőt adhatta volna ki önállóan, az Ajánlásban megfogalmazottat nem. A PST-ről szóló jogszabály a stabilitásért viselt felelősségen osztozó három intézménynek a PST-n belüli teljes egyenjogúságát is hangsúlyozza, amit a korábbi háromoldalú megállapodásban még nem mondtak ki.<sup>8</sup> Az MNB önálló makroprudenciális figyelemfelhívásra való jogosítványa továbbra is megmaradt, sőt számottevően meg is erősödött azáltal, hogy az érvényes jegybanktörvény lehetővé teszi számára, hogy akár nyilvánosan is kezdeményezhessen a pénzügyi stabilitás érdekét szolgáló jogszabályalkotást. Erre a kezdeményezésére a kormány-

<sup>7</sup> Ahogy azt az előző részben bemutatuk, a PST – a PSZÁF-ról szóló törvény szerinti – felállítását megelőzően önszabályozás formájában 2004-től már működött a PST-hez hasonló összetételű és feladatkörű Pénzügyi Stabilitási Bizottság.

<sup>8</sup> Az még azt tartalmazta, hogy „Az érintett intézmények a közös stabilitási célt funkcióiknak megfelelően eltérő szempontból közelítik meg. Az egyes feladatkörök azonban szorosan összefüggnek és részben azonosak az ellátásukhoz szükséges eszközök is.” (PSZÁF–MNB–PM, 2004, 2. pontja)



nak 15 napon belül vagy a jogszabály megalkotására irányuló lépésekkel vagy annak elmaradásának indoklásával reagálnia is kell.

A PST eleinte havonta, majd 2011 óta negyedévente ülésezik, az ülésről készült összefoglalókat az érintett három hatóság az ülést követő 15 napon belül a honlapján nyilvánosságra hozza. Ezek az összefoglalók nagyon szűkszavúak és általánosak, az esetenként 20-hoz közelítő napirendi pontra való tekintettel az egyes témákhoz kapcsolódó üzenetek nem túl hangsúlyosak. Ennek megfelelően maga a PST-ülés összefoglalója – műfaját tekintve – nem nevezhető makroprudenciális figyelemfelhívásnak. Amennyiben a PST szükségesnek látja makroprudenciális figyelemfelhívás közzétételét, akkor egy-egy határozatához kapcsolódóan sajtóközleményt adhat ki. Ilyen sajtóközlemény kiadására a PST megalakulása óta még nem került sor.

### **Következtetések**

A makroprudenciális figyelemfelhívásoknak a pénzügyi szabályozás eszköztárában betöltött szerepét, valamint a jelenlegi pénzügyi válságot megelőző időszakban kialakult konkrét uniós és hazai gyakorlatát áttekintve azt látjuk, hogy a figyelemfelhívások nem jelentenek erős eszközöket az alkalmazásukra felhatalmazott hatóságok kezében. Bár a makroprudenciális figyelemfelhívások úgy az EKB, mint az MNB és a PSZÁF eszköztárában jelen voltak, sem az EKB, sem pedig a magyar hatóságok nem használták erősen és következetesen a figyelemfelhívásokat a makroprudenciális kockázatok felépülése ellen, illetve amennyiben éltek ezek használatával, annak nem volt kimutatható, a piaci viselkedés megváltozásában megnyilvánuló hatása. Ez nem is meglepő annak tükrében, hogy a figyelemfelhívások kétélű kardként szolgálhatnak: ha túl jól sikerülnek, és például tömeges pozíciózárást eredményeznek egy adott kockázatos részpiacon, akkor maguk is hozzájárulhatnak a válság kialakulásához, illetve elmélyüléséhez. Így azok nyilvánosságra hozatalával igen óvatosan kell bánni. Másik oldalról, ha a felelős hatóságok nem kommunikálják az általuk észlelt, a pénzügyi rendszer stabilitását veszélyeztető kockázatokat, akkor – mintegy szemet hunyva felettük – hallgatólagosan támogatják azok további expanzióját. Gazdaságtörténeti tapasztalatok is azt támasztják alá, hogy a figyelemfelhívások csak ritkán vezetnek a kiadásuk kapcsán elvárt eredményre.

Ennek fényében talán meglepő és eleve nem túl nagy sikerfaktorról kecsegtető választ jelentett a jelenlegi pénzügyi válság vonatkozásában, hogy a szabályozási és felügyelési intézményi rendszer átalakításának egyik legfontosabb irányvonalát a makroprudenciális figyelemfelhívások intézményi keretének megteremtése jelentette. Ha azonban a figyelemfelhívások intézményi keretének kialakítását mint az intéz-

ményi reform első lépését tekintjük, akkor az logikus lépést jelent, hiszen egy gyenge, diszkrecionális eszköz intézményesített bevezetése kevés konfliktussal jár és gyorsan megléphető, míg az ennél nagyobb hatású eszközök bevezetése hosszabb tartalmi előkészítést igényel, érdekkonfliktusokat eredeztet, így sokkal nagyobb időigényű.

Az első lépésben kialakított, a makroprudenciális figyelemfelhívás jogával felruházott intézmények (az ESRB az EU és a PST Magyarország vonatkozásában) bár hasznos elemzési, együttműködési és koordinációs fórumot jelentenek, és nagyban hozzájárulhatnak ahhoz, hogy jobb ismereteink legyenek a pénzügyi stabilitást fenyegető kockázatokról, semmiképpen nem tekinthetők a válságmegelőzés hatékony intézményeinek. Akár túl aktívan, akár túl passzívan kommunikálnak, nem töltik jól be céljukat. A makroprudenciális figyelemfelhívások tehát a makroprudenciális szabályozás és felügyelés nagyon kényes eszközei, amelyeket nehéz jól alkalmazni, leginkább csak más eszközök mellett, kiegészítő jelleggel lehetnek hatékonyak. Ez annál is inkább igaz, mert ha alkalmazásuk túl gyakori, akkor súlytalanná válnak.

Ha konkrétan vizsgáljuk az EKB és a magyar hatóságok makroprudenciális figyelemfelhívásait, és azoknak a piac működésére gyakorolt hatását, akkor azt látjuk, hogy úgy az EKB, mint a magyar hatóságok rendszeresen bocsátottak ki makroprudenciális figyelemfelhívásokat a válságot megelőzően, amelyeknek nem vagy csak minimális mértékben volt hatásuk a bankok hitelezési magatartására akár a hitelezési volumen, akár pedig a hitelezési sztenderdek oldaláról próbáljuk megragadni azt. Ennek oka lehet a figyelemfelhívások nem kellően erős volta mellett az is, hogy a piaci fellendülés időszakában a piaci szereplőknek nem érdeke a kockázatos pozíciók leépítése, hiszen ha a válság időben még távolabb van, akkor addig is számottevő profittól eshetnek el azzal, ha idő előtt, még a felívelő szakaszban vonulnak ki a makroprudenciális szempontból kockázatos, ám az adott intézmény szintjén igencsak jövedelmező tevékenységből. Ezt fejezte ki igen szemléletesen a *Financial Times*-nak Japánban adott interjújában 2007. június 9-én *Chuck Prince*-nek, a Citigroup vezérigazgatójának azóta elhíresült mondása, amely szerint: „Ha a zene elhallgat, a likviditási helyzet nehéz lesz, de amíg a zene szól, táncolni kell. És mi még táncolunk.”

A makroprudenciális figyelemfelhívások intézményi keretének kialakítása az ismertettek szerint nyilvánvalóan csak egy lépés, de semmiképpen sem elégséges a pénzügyi válságok megelőzésére és kezelésére alkalmasabb intézményi struktúra kialakításához. Ennek tükrében nem meglepő, hogy nem sokkal a 2011-ben kialakított új intézményi rendszer felállítását követően már újabb intézményi reformok szerepelnek az EU napirendjén, amelyek középpontjában a jóval magasabb szintű pénzügyi integrációt és egységesített makro- és mikroprudenciális felügyeleti intézményi rendszert is jelentő Európai Bankunió megteremtése áll.

### Hivatkozások

- Baker, Andrew* [2012]: The New Political Economy of the Macroprudential Ideational Shift. New Political Economy, iFirst.
- Borio, Claudio* [2010]: Implementing a macroprudential framework: Blending boldness and realism. BIS, július 22.
- Clement, Piet* [2010]: The term „macroprudential”: origins and evolution. Bis Quarterly Review, március.
- Danielsson, J. – Shin, H. S. – Goodhart, C. – Muenich, C. K. F. – Renault, O.* [2001]: An Academic Response to Basel II. június. ([www.riskresearch.org](http://www.riskresearch.org)) Letöltve: 2012. november 10.
- Danielsson, J. – Shin, H. S.* [2002]: Endogenous Risk. ([www.riskresearch.org](http://www.riskresearch.org)) Letöltve: 2012. november 10.
- ECB [2007]: The Euro Area Lending Survey. The European Central Bank, Október.
- ESRB [2011]: Recommendation of the ESRB of 21 September 2011 on lending in foreign currencies. ESRB.
- ESRB [2012a]: Recommendation of the ESRB of 22 December 2011 on the macro-prudential mandate of national authorities. ESRB.
- ESRB [2012b]: Recommendation of the ESRB of 22 December 2011 on US dollar denominated funding of credit institutions. ESRB.
- Financial Times [2007]: Citigroup chief stays bullish on buy-outs. Financial Times, július 9.
- Galati, G. – Moessler, R.* [2011]: Macroprudential policy – a literature review. BIS Working Paper, február.
- Goodhart, C. – Hofmann, B. – Segoviano, M.* [2004]: Bank Regulation and Macroeconomic Fluctuations. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20., No. 4.
- IMF [2005]: Hungary: 2005 Article IV Consultation – Staff Report. Staff Statement and Public Information Notice on the Executive Board Discussion, June
- IMF [2011]: Macroprudential Policy: An Organizing Framework. Background Paper, Prepared by Monetary and Capital Market Department, 2011. március 14.
- Kindleberger, Charles P. – Aliber, Robert Z.* [2011]: Manias, Panics and Crashes. Palgrave Macmillan, Sixth Edition.
- Király Júlia* [2007]: Kockázat alapú verseny és stabilitás: a közelmúlt tanulságai. Előadás a II. Bankkonferencián, Visegrád, november 6–7. ([http://www.pszaf.hu/data/cms1562097/bankkonfII\\_eloadas\\_kiralyj.pdf](http://www.pszaf.hu/data/cms1562097/bankkonfII_eloadas_kiralyj.pdf)) Letöltve: 2012. november 10.
- Király J. – Nagy M. – Szabó V. E.* [2008]: Egy különleges eseménysorozat elemzése – a másodrendű jelzáloghitel-piaci válság és hazai következményei. Közgazdasági Szemle, LV. évf., július-augusztus.
- Király, Júlia – Mérő, Katalin* [2010]: No free lunch – no decoupling, the crisis and Hungary: a case study. In: The Financial and Economic Crises: An International Perspective (Ed.: Benton E. Gup) Edward Elgar Publishing.
- Larosière, Jacques de* [2009]: The Hugh Level Group on Financial Supervision in EU. Report.
- Lim, C. – Columba, F. – Kongsamut, P. – Otani, A. – Saiyid, M. – Wezel, T. – Wu, X.* [2011]: Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences, IMF Working Paper, WP/11/238.
- MNB [2008]: Felmérés a hitelezési vezetők körében a hitelezési hajlandóság vizsgálatára. MNB, március.
- MNB és PSZÁF [2008]: A Magyar Nemzeti Bank elnöke, valamint a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete Felügyeleti Tanácsának elnöke által kiadott közös ajánlás. Február 15.
- PSZÁF–MNB–PM [2004]: Háromoldalú megállapodás a pénzügyi rendszer stabilitásának előmozdítását biztosító feladatok koordinálásáról a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, a Magyar Nemzeti Bank és a Pénzügyminisztérium között. Szeptember 1.
- Quagliariello, M. – Libertucci, M.* [2010]: Rules vs. discretion in macroprudential policies. VoxEu, február 24. (<http://www.voxeu.org/article/rules-vs-discretion-macroprudential-policies>) Letöltve: 2012. november 10.

**Az euróvezetre és Magyarországra vonatkozóan a makroprudenciális  
figyelemfelhívásokat tartalmazó 2. és 3. táblázat összeállításához felhasznált források**

- ECB: Key dates of the financial crisis (<http://www.ecb.int/ecb/html/crisis.en.html>) Letöltve: 2012. november 10.
- ECB: Financial Stability Review 2005 és 2007 közötti kiadványai. (<http://www.ecb.int/pub/fsr/html/index.en.html>) Letöltve: 2012. november 10.
- ECB: A Financial Stability Review-k megjelenéséhez kapcsolódó sajtótájékoztatók anyagai (<http://www.ecb.int/press/pr/activities/prud/html/index.en.html>) Letöltve: 2012. november 10.
- MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról c. kiadványsorozat 2004 és 2008 közötti kiadványai ([http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/mnbhu\\_stabil](http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/mnbhu_stabil)) Letöltve: 2012. november 10.
- MNB: A Jelentés a pénzügyi stabilitásról c. kiadvány megjelenéséhez kapcsolódó MT-állásfoglalások ([http://www.mnb.hu/Monetaris\\_politika/donteshozatal/mnbhu\\_allasfolglalasok](http://www.mnb.hu/Monetaris_politika/donteshozatal/mnbhu_allasfolglalasok)) Letöltve: 2012. november 10.
- PSZÁF: 2004 és 2008 között kiadott prudenciális jelentések. ([http://www.pszaf.hu/bal\\_menu/jelentesek\\_statisztikak/tovabbi\\_jelentesek](http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statisztikak/tovabbi_jelentesek)) Letöltve: 2012. november 10.
- PSZÁF: A PSZÁF Felügyeleti Tanácsának Ajánlásai. ([http://www.pszaf.hu/bal\\_menu/szabalyozo\\_eszkozok/pszafhu\\_bt\\_ajanlirelvutmut/ajanlas\\_ft/FTajanlasok.html](http://www.pszaf.hu/bal_menu/szabalyozo_eszkozok/pszafhu_bt_ajanlirelvutmut/ajanlas_ft/FTajanlasok.html)) Letöltve: 2012. november 10.
- PSZÁF: Vezetői körlevelek ([http://www.pszaf.hu/bal\\_menu/szabalyozo\\_eszkozok/vezkorlevelek](http://www.pszaf.hu/bal_menu/szabalyozo_eszkozok/vezkorlevelek)) Letöltve: 2012. november 10.

## Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon

ANTALÓCZY KATALIN

*A külkereskedelem a magyar gazdaság meghatározó szegmense. Az export a GDP-nek több mint a 80 százalékát teszi ki, s a kivitel volt a magyar gazdaság egyetlen dinamizálója az utóbbi három évben. A hazai exportszektor és az import is gyökeres átalakuláson ment keresztül az elmúlt több mint két évtizedben. A cikk ezeket a változásokat mutatja be kizárólag az áruforgalom alakulását vizsgálva, a szolgáltatás-külkereskedelem – bár növekvő szerepet játszik a világkereskedelemben és a magyar külkereskedelemben is – nem témája. Az írás alapvetően leíró jellegű és hosszú idősorokat mutat be, a statisztikai számbavétel változásai miatt gyakran csak tendenciaszerűen jelezve a magyar külkereskedelem helyét a világkereskedelemben, továbbá az áruszerkezet, a relációs szerkezet módosulását és a külkereskedelem egyenlegének alakulását. Az elemzés bemutatja a hazai exportszektor szoros kapcsolatát a külföldi befektetésekkel és a nemzetközi termelési hálózatokkal, az ebből fakadó jellegzetességeket, erősségeket és kockázatokat. Végül kitér a közeljövő legfontosabb kockázati tényezőire.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F10, F14, F23.

### Átalakuló világkereskedelem

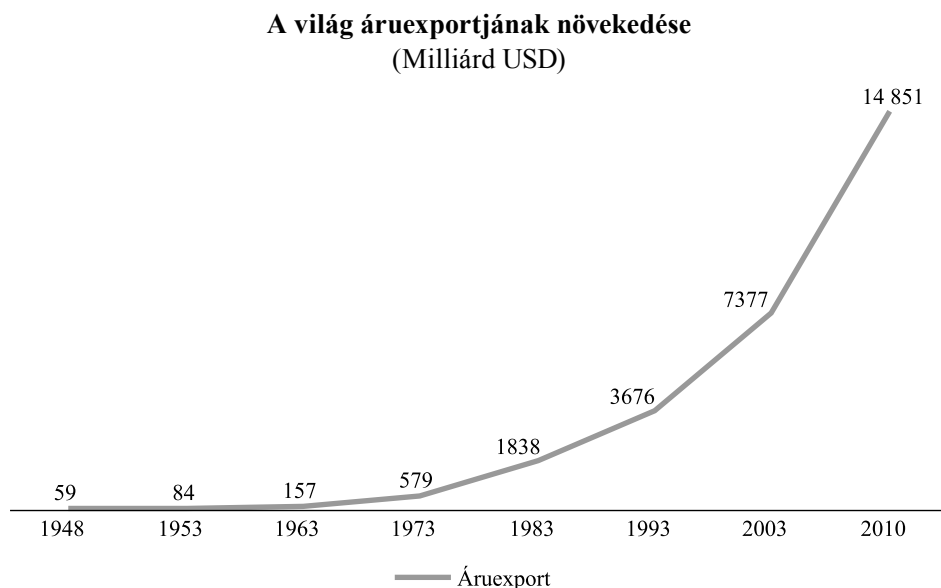
A nemzetközi kereskedelem nagyon jelentős mennyiségi és minőségi változásokon ment keresztül az utóbbi évtizedekben. Bár az elmúlt 20-25 évben a tőkeáramlások növekedési üteme meghaladta a világkereskedelmét, de a globális árucserre – összekapcsolódva a külföldi közvetlen tőkebefektetésekkel (Foreign Direct Investment, FDI) – maga is a világgazdaság egyik fontos dinamizálója volt. Nomi-

---

*Antalóczy Katalin*, a Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar főiskolai tanára és a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa. E-mail cím: [antaloczy.katalin@ella.hu](mailto:antaloczy.katalin@ella.hu)

nálisan, dollárban számolva a világ áruexportja a második világháború utáni szintről 2010-re több mint a 250-szeresére nőtt. (Lásd az 1. ábrát!) Volumenben – a 2005-ös áruexportot 100-nak véve – az 1950-es szint ennek mindössze 4 százaléka volt.

1. ábra



*Forrás:* WTO [2011a, 22. o] alapján saját szerkesztés.

Míndeközben a nemzetközi kereskedelem regionális megoszlása is – több hullámban, többféle irányban – átalakult. (A részletes számokat az 1. táblázat tartalmazza.) Határozott trend Észak-Amerika, ezen belül az Egyesült Államok világexporton belüli részesedésének számottevő (kevesebb mint a felére történt) visszaesése, és Ázsia nagyon jelentős térnyerése mind a világexportban, mind a világimportban. Európa világkereskedelemben való részesedése az 1960-as és 1970-es években érte el a csúcspontját, amikor a régió a világexportnak és a világimportnak is több mint a felét adta. Azóta aránya csökkenő tendenciát mutat, 2010-ben már a 40 százalékot sem érte el a kontinens részesedése a világ exportjában és importjában. (Ezzel együtt Európa továbbra is a világ legfontosabb kereskedelmi térsége, bár kereskedelmének közel háromnegyede régió belüli forgalom.) Az utóbbi két évtized egyértelmű nyertese Ázsia, a régió 2010-ben a világkereskedelem export- és importoldalán egyaránt megközelítette a 30 százalékos részarányt. A folyamatban meghatározó volt Kína WTO-hoz való csatlakozása 2001 végén. Nem egészen két évtized alatt az ázsiai

I. táblázat

**A világ áruexportjának és áruimportjának regionális megoszlása**  
(Százalék)

Régió/év	1948		1953		1963		1973		1983		1993		2003		2010	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Észak-Amerika	28,1	18,5	24,8	20,5	19,9	16,1	17,3	17,2	16,8	18,5	18,0	21,4	15,8	22,4	13,2	17,8
– USA	21,7	13,0	18,8	13,9	14,9	11,4	12,3	12,3	11,2	14,3	12,6	15,9	9,8	16,9	8,6	13,1
Közép- és Dél-Amerika	11,3	10,4	9,7	8,3	6,4	6,0	4,3	4,4	4,4	3,8	3,0	3,3	3,0	2,5	3,9	3,8
– Brazília	2,0	1,8	1,8	1,6	0,9	0,9	1,1	1,2	1,2	0,9	1,0	0,7	1,0	0,7	1,4	0,0
– Argentína	2,8	2,5	1,3	0,9	0,9	0,6	0,6	0,4	0,4	0,2	0,4	0,4	0,4	0,2	0,5	0,4
Európa	35,1	45,3	39,4	43,7	47,8	52,0	50,9	53,3	43,2	44,2	45,4	44,6	45,9	45,0	37,9	38,9
– Németország*	1,4	2,2	5,3	4,5	9,3	8,0	11,7	9,2	9,2	8,1	10,3	9,0	10,2	7,9	8,5	7,1
– Franciaország	3,4	5,5	4,8	4,9	5,2	5,3	6,3	6,4	5,2	5,6	6,0	5,7	5,3	5,2	3,5	4,0
– Olaszország	1,8	2,5	1,8	2,8	3,2	4,6	3,8	4,7	4,0	4,2	4,6	3,9	4,1	3,9	3,0	3,2
– Egyesült Királyság	11,3	13,4	9,0	11,0	7,8	8,5	5,1	6,5	5,0	5,3	4,9	5,5	4,1	5,2	2,7	3,7
Afrika	7,3	8,1	6,5	7,0	5,7	5,2	4,8	3,9	4,5	4,6	2,5	2,6	2,4	2,2	3,4	3,1
Közél-Kelet	2,0	1,8	2,7	2,1	3,2	2,3	4,1	2,7	6,8	6,2	3,5	3,3	4,1	2,8	6,0	3,7
Ázsia	14,0	13,9	13,4	15,1	12,5	14,1	14,9	14,9	19,1	18,5	26,1	23,7	26,2	23,5	31,6	29,9
– Kína	0,9	0,6	1,2	1,6	1,3	0,9	1,0	0,9	1,2	1,1	2,5	2,7	5,9	5,4	10,6	9,3
– Japán	0,4	1,1	1,5	2,8	3,5	4,1	6,4	6,5	8,0	6,7	9,9	6,4	6,4	5,0	5,2	4,6
– India	2,2	2,3	1,3	1,4	1,0	1,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,8	0,9	1,5	2,2
Egyéb	2,2		3,5		4,5		3,7		5,2		1,5		2,6		4,0	
<i>Világ összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

\*1948 és 1983 között: Német Szövetségi Köztársaság.

Forrás: WTO [2011a, 22. o.] alapján részben saját számítás.

ország megnégyszerezte arányát a világ áruexportjában, s 2010-ben Kína adta az ázsiai export egyharmadát és a globális áruexport 10 százalékát. (Míg például 2000-ben az első öt áruexportőr ország sorrendben az Egyesült Államok, Németország, Japán, Franciaország és az Egyesült Királyság volt, addig 2011-ben Kína vezette a rangsort, őt követte az Egyesült Államok és Németország holtversenyben, majd Japán és Hollandia.) (Lásd az *1. táblázatot!*)

Az elmúlt 20 évben némileg átalakult a globális export áruszerkezete is, bár a WTO bontása túlságosan aggregált (és dollárérték alapon készült), így a finomabb elmozdulásokat nem jelzi, illetve tartalmazza az árváltozások hatását. Ebből a bontásból annyi mindenesetre kiviláglik, hogy a feldolgozó-ipari termékek részaránya – átmeneti emelkedés után – 2010-re 70 százalék alá csökkent, elsősorban a könnyűipari, valamint a vas- és acélipari termékek részarányának visszaesése, illetve a válságnak az autóparrá és annak exportjára gyakorolt hatása miatt. A vegyipari cikkek és az irodai, telekommunikációs termékek részesedése ugyanakkor határozottan nőtt, közel negyedét adva a teljes világexportnak. (Lásd a *2. táblázatot!*)

2. táblázat

**A világ áruexportjának szerkezete**  
(Százalék)

Árufőcsoport	1990	2000	2010
Mezőgazdasági termékek	12,2	9,0	9,2
Bányászati termékek és energiahordozók	14,3	13,1	20,4
Feldolgozóipari termékek, ebből:	70,5	74,9	67,1
– vas- és acélipari termékek	3,1	2,3	2,8
– vegyipari termékek	8,7	9,3	11,5
– irodai és telekommunikációs termékek	8,8	9,2	10,8
– autópipari termékek	9,4	15,2	7,4
– textilipari termék	3,1	2,5	1,7
– ruházati termékek	3,2	3,2	2,4
Egyéb	3,0	3,0	3,3
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

*Forrás:* WTO [2000, 2011a].



A világkereskedelem valódi szerkezeti átalakulását azonban elsősorban nem a 2. táblázat alapján lehet bemutatni. Az elmúlt évtizedekben a globális exportra és importra a legnagyobb befolyással a globalizáció előrehaladása volt, amely a feldolgozóipari termelés gyökeres átalakulását, a feldolgozóipari szektorok nyitottságának radikális növekedését, a globális értékláncok (Global Value Chains – GVC) kialakulását és gyors terjedését hozta magával. (A jelenséget szokták a termelés vertikális integrációjának is nevezni, illetve ez szoros kapcsolatban van a globális termelési hálózatok terjedésével is.) A közlekedés, a szállítmányozás, az információs és kommunikációs technika forradalmi fejlődése és csökkenő költségei lehetővé tették, hogy a termelési folyamatot szét darabolják, s az egyes szakaszokat a vállalatok a világnak arra a helyszínére telepítsék, ahol ahhoz a tudás, a nyersanyagok, a munkaerő a legversenyképesebb áron rendelkezésre áll (OECD, 2007, 5. o.). Ennek eredményeként a világtermelés egyre alacsonyabb aránya folyik kizárólag a nemzeti határokon belül és a hazai termelés növekvő mértékben támaszkodik külföldi inputokra. Az OECD számításai szerint már 2003-ban a világ feldolgozóipari importjának több mint a fele (54 százaléka) ún. köztes termék (alapanyag, részegység, alkatrész és félkész termék) volt (OECD, 2007, 6. o.). A globalizáció a feldolgozóipari ágazatok egyre nagyobb nyitottságát<sup>1</sup> eredményezi, de nem valamennyi feldolgozóipari ágazatét egyformán. A hightech ágazatok nemzetköziesedése általában erősebb, mint a kevésbé technológiaintenzívéké, elsősorban azért, mert a szükséges ismeretek nem állnak rendelkezésre a vállalaton belül. Az OECD számításai szerint az exporthányad alapján a leginkább nyitott öt ágazat 2003-ban az OECD tagországaiban a számítógépgyártás (a termelés közel 80 százaléka kivitelre kerül), a tudományos eszközök gyártása, a repülőgépipar és űrtechnika, a textil- és ruházati ipar, valamint a rádió, a televízió és a kommunikációs eszközök gyártása (50 és 60 százalékos közötti arány) volt. Az importigényesség listáját ugyanezek az ágazatok vezetik (50-70 százalékos az importpenetráció) a textil- és ruházati ipar kivételével, amelyekben az exporthányad 40 százalékos. A következő csoportot azok az ágazatok alkotják, amelyekben az exporthányad és az importigényesség is 40 százalékos körül van (ide tartozik a villamos gépek gyártása, a járműgyártás, a gyógyszergyártás és az általános gépek és berendezések gyártása). A legkevésbé nyitott ágazatok ugyanabban az évben és ugyanezekben az országokban az élelmiszer-, az ital-, a dohánygyártás, a fémtermékek gyártása, valamint a papír- és nyomdaipar volt (10 százalékos körüli exporthányaddal és importigényességgel). (OECD, 2007, 8. o.)

Mivel a termelés nemzeti határokon túlra kerülése gyakran kapcsolódik a közvetlen tőkebefektetésekhez, így az FDI-nak erőteljes kereskedelemteremtő hatása van. A folyamatban – és a globális értékláncokban – a multinacionális vállalatok

<sup>1</sup> A nyitottság mérésére az OECD két mutatót használ. Az exporthányad a kivitel és a termelés aránya ( $X/Y$ ), az importhajlandóság pedig azt mutatja, hogy a hazai termelés mennyire importigényes ( $M/(Y-X+M)$ , ahol  $Y$  a termelés,  $X$  az export,  $M$  pedig az import (OECD, 2007, 8. o.).

szerepe meghatározó. Az UNCTAD – meglehetősen bizonytalan adatokon nyugvó – becslése szerint (UNCTAD, 2012, 24. o.) a leányvállalatok által előállított hozzáadott érték 2011-ben a világ GDP-jének 10 százalékát adta, exportjuk pedig a világ-export egyharmadát tette ki. A multinacionális cégek (anyavállalatok és leányvállalataik) által lebonyolított külkereskedelem gyakran vállalaton belüli kereskedelem. Nagyságát nehéz becsülni, az OECD például csak annyit mond, hogy a „vállalaton belüli kereskedelem a nemzetközi árukereskedelem nagy hányadát teszi ki”. (OECD, 2007, 10. o.). Az UNCTAD az 1990-es évek közepén néhány országra készített becslést. Eszerint 1993-ban például Franciaország exportjában 34, Japán kivitelében 25, az USA exportjában pedig 36 százalékot tehetett ki a vállalaton belüli kereskedelem (UNCTAD, 1996).

Az elmúlt évtizedekben nemcsak a feldolgozóipari ágazatok, hanem az országok, régiók nyitottsága is számottevően nőtt annak következtében, hogy a kereskedelem dinamikája jelentősen meghaladta az output emelkedését. A globális GDP-ben 1960-hoz képest 2007-re megduplázódott a külkereskedelem részesedése, ezen belül például Ázsiában közel négyszeresére, Kínában pedig több mint hétszeresére nőtt. Mindez a nemzetgazdaságok egyre szorosabb kereskedelmi összefonódását, kölcsönös függését jelzi. (Lásd a 3. táblázatot!)

3. táblázat

**A külkereskedelem jelentőségének növekedése a nemzeti gazdaságok szempontjából 1960–2007 között**  
(Export + import a GDP százalékában)

Régió	1960	1970	1985	1995	2007
Kelet-Ázsia és a Csendes-óceáni térség	20,1	18,6	35,7	58,3	75,3
– Kína	9,3	5,2	24,0	40,4	67,8
– India	12,5	8,2	15,0	27,7	30,8
Latin-Amerika és a Karib-térség	25,8	23,4	30,8	35,6	41,2
Szub-Szahara	47,4	44,3	51,0	56,1	59,7
Világ összesen	24,5	27,1	37,1	42,5	51,0

*Forrás: Kaplinsky [2004] és World Bank [2009], amelyek adatait Dicken [2011, 19. o.] idézi és a táblázat összeállításánál erre támaszkodtunk.*

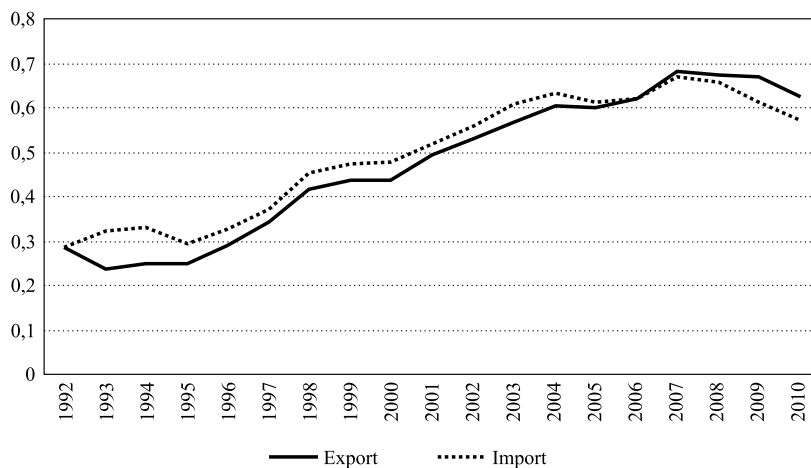
## Magyarország helye a világkereskedelemben

Magyarország 2010-ben a globális árukivitel 0,62, az árubehozatal 0,57 százalékát adta, ezzel a 36. helyen állt az exportőrök és 33. helyen az importőrök világrangsorában (WTO, 2011b). Az elmúlt mintegy két évtizedben a világelexportban 2,2-szeresére, a világimportban pedig kétszeresére nőtt hazánk részaránya, amely azt mutatja, hogy a magyarországi kivitel és behozatal növekedési üteme jelentősen meghaladta a globális kereskedelem dinamikáját. A nemzetközi versenyképesség-vizsgálatok korábban a világkereskedelemben képviselt részarány-növekedést egyértelműen a nemzetközi versenyképesség javulásának tekintették. Mára a szakirodalom a mennyiségi jellemzők mellett minőségi jellemvonásokat is szükségesnek tart vizsgálni egy adott ország nemzetközi versenyképességének alakulásakor, bár még ezek a minőségi mutatók sem adnak „egyértelmű információt arról, hogy erősödik-e egy adott ország világgazdasági versenypozíciója” (Szalavetz, 2012, 67. o.). Magyarország esetében annyit mindenestre megállapíthatunk, hogy amennyiben a rendszerváltás szintjén maradt volna a világkereskedelemben, a világelexportban elfoglalt részarányunk, az minden bizonnyal a nemzetközi versenyképességünk romlását jelezte volna. A számottevő részarány-növekedés nyilvánvalóan nemcsak mennyiségi, hanem minőségi változást is takar, bár a versenyképességi pozíció alakulásának pontos megítéléséhez további vizsgálatokra van szükség. (A mérhetőség nehézségeiről ugyancsak Szalavetz idézett cikke ad széles körű áttekintést.) A 2. ábra szemléletesen mutatja, hogy az időszak kezdetén az importrészesedés gyorsabban nőtt, mint az exportrészarány, ami egy felzárkózó ország esetében törvényszerű. A 90-es évek közepétől 2004-ig a két mutató együtt növekedett úgy, hogy az importrészesedés konzekvensen meghaladta az exportarányt. 2005-től exportunk és importunk aránya azonos ütemben növekedett, amíg 2007-ben elérték a csúcspontot (közel 0,7 százalékot mindkét esetben). A világgazdasági válság kitörésétől kezdve először importunk, majd exportunk részesedése is csökkenni kezdett, s a két részarány közötti különbséget mutató olló az export javára nyílt ki. E jelenség értékeléséhez első körben érdemes összehasonlítani régiós versenytársainkkal (a visegrádi – V4 – országokkal) pozícióink alakulását. 2007-hez, vagyis a válság előtti utolsó békeévhez képest 2010-ben Lengyelország és Csehország mind a rangsorban elfoglalt helyét, mind részesedését megőrizte (28. és 30. hely, 1 százalékos és 0,9 százalékos arány). Szlovákia egy helyet csúszott vissza (a 44.-ről a 45.-re), de 0,4 százalékos részaránya változatlan maradt. Magyarország ugyancsak egy helyet rontott a pozícióján, és részesedése is esett 0,1 százalékponttal (WTO, 2008a 12. o., WTO, 2011a, 24. o.). Exportteljesítményünk tehát nekünk romlott a legtöbbet.

Exportpotenciálját tekintve az EU-hoz újonnan csatlakozott közép- és kelet-európai országok rangsorában Magyarország 2011-ben a harmadik helyen állt. Relatív, vagyis egy főre vetítve az első öt sorrendje 2011-ben Szlovénia, Csehország, Szlovákia, Magyarország, Észtország volt. (Lásd a 3. ábrát!)

2. ábra

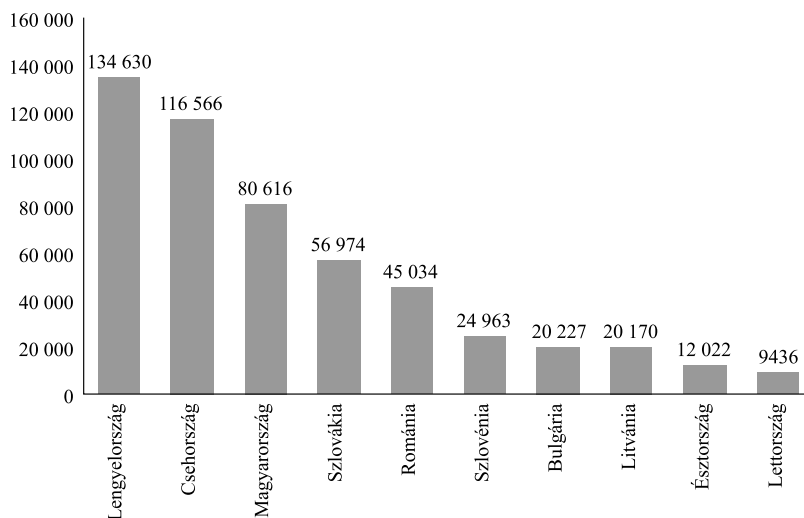
**Magyarország részaránya a világ áruexportjában és áruimportjában (Százalék)**



Forrás: WTO (2000, 2011b) alapján saját szerkesztés.

3. ábra

**Az export értéke a közép- és kelet-európai országokban 2011-ben (Millió euró)**

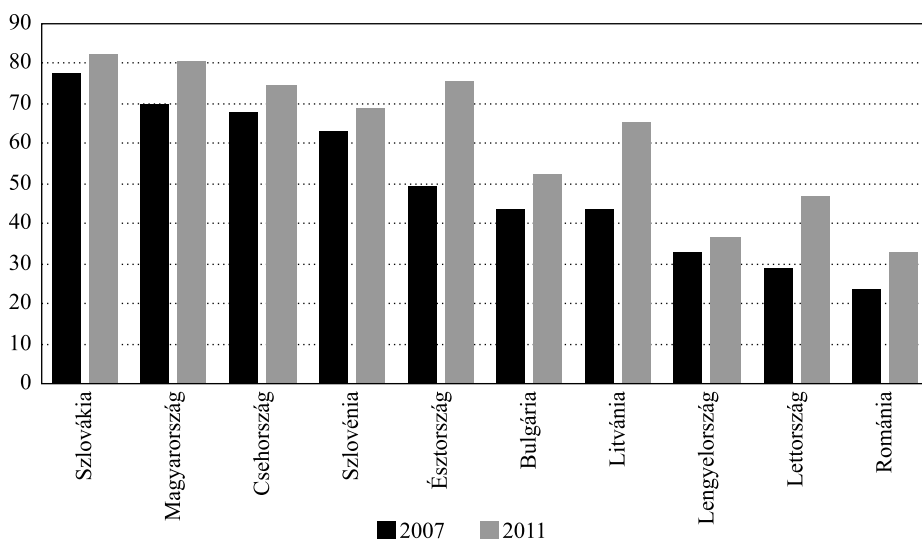


Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés.

Az egyes gazdaságok nyitottságát a GDP-arányos export alapján vizsgálva azt látjuk, hogy a válság után valamennyi közép- és kelet-európai országban megemelkedett a kivitel szerepe a bruttó hazai termékben. (A tíz ország átlagos nyitottsága – az Eurostat GDP- és exportadatai alapján – 2007-ben 46,4 százalékos, 2011-ben 55,7 százalékos volt.) A legnagyobb növekedés a balti országokban mutatkozott, így a nyitottság országokénti sorrendje 2007-hez képest 2011-re némileg módosult. Továbbra is Szlovákiáé a leginkább nyitott gazdaság, őt követi szorososan Magyarország (mindkét ország esetében az export aránya a GDP-ben meghaladja a 80 százalékot). Észtország – ahol a legnagyobb volt a nyitottság növekedése – megelőzte Csehországot, az ötödik helyen pedig (70 százalékot közelítő exportarányával) Szlovénia állt. (Lásd a 4. ábrát!)

4. ábra

**Az export GDP-arányos értéke 2007-ben és 2011-ben a közép- és kelet-európai országokban**  
(Százalék)



Forrás: Eurostat-adatok alapján saját számítás és szerkesztés.

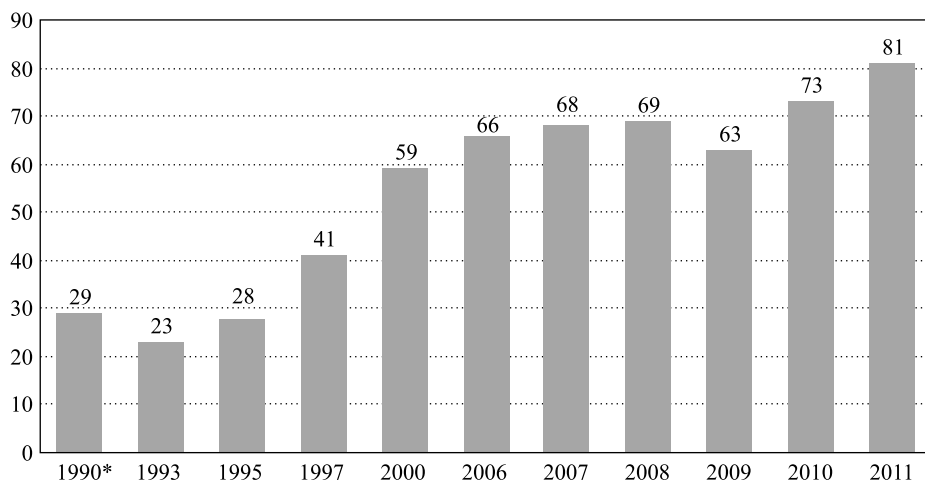
## A magyar külkereskedelem jellemzői

### *A külkereskedelem szerepe a magyar gazdaságban – a magyar gazdaság helye a nemzetközi munkamegosztásban*

Mint a 4. ábrából kitűnt, a 2000-es évek második felére a magyar gazdaság teljesítményében meghatározó szerepre tett szert az export, amelynek jelentősége a válság mélypontját követően tovább emelkedett. Ha nemcsak az elmúlt öt év, hanem két évtized távlatában vizsgáljuk a tendenciákat, akkor a változás még szemléletesebb. A magyar gazdaság az 1990-es évek elején még viszonylag zárt volt, a kivitel aránya a GDP-ben 30 százalék alatt maradt. A nyitottság növekedése az 1990-es évek második felében kezdődött és 2000-re az export már a bruttó hazai termék közel 60 százalékát adta. A válság kitöréséig az arány tovább emelkedve megközelítette a 70 százalékot, majd a krízis mélypontját követően meredeken, több mint 10 százalékpontot emelkedve átlépte a 80 százalékot. Ez a változás illeszkedett a globális tendenciákhoz, a nemzetgazdaságok nyitottságának általános növekedési trendjéhez. (Lásd az 5. ábrát!)

5. ábra

**Az export részaránya a magyar GDP-ben**  
(Százalék)



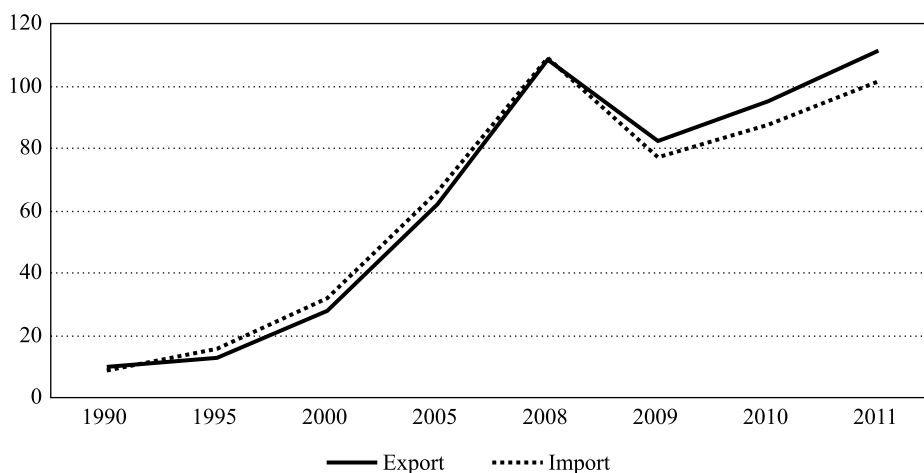
\* Forintalapú becslés.

Forrás: A KSH és az Eurostat alapján saját számítás és szerkesztés.

A nyitottság ilyen mértékű növekedése természetesen csak úgy mehetett végbe, hogy a kivitel sokkal gyorsabban emelkedett, mint a bruttó hazai termék. Ahogy a 6. ábra mutatja, nemcsak a kivitel, hanem a behozatal is. A két érték párhuzamosan bővült, s 1990-hez képest folyó dollárban számítva exportunk és importunk is közel a tizenkétszeresére nőtt. (Ilyen hosszú idősről nem állnak rendelkezésre euróadatok.)

6. ábra

**Az export és az import alakulása 1990 és 2011 között**  
(Millió USD)



*Forrás:* KSH [1999, 2006, 2008, 2010, 2011] alapján saját szerkesztés.

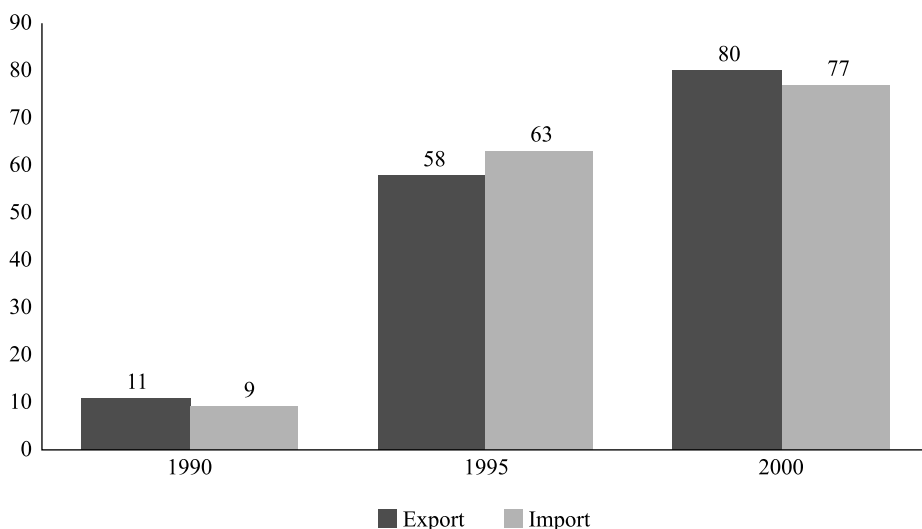
Mind a nyitottság, mind a külkereskedelmi forgalom mindkét irányú növekedése mögött ugyanaz a jelenség állt: az 1980-as és 1990-es évtized fordulójától a magyar gazdaság fokozatosan beépült a nemzetközi munkamegosztásba, része lett a nemzetközi termelési hálózatoknak, a globális értékláncoknak. A nyitás már az 1980-as évek második felében elkezdődött és az alapok az 1990-es évtized közepére megteremtődtek. A gazdaságpolitika erőteljesen ösztönözte az exportorientált zöldmezős nagybefektetéseket (adókedvezményekkel, költségvetési támogatásokkal, vámszabad területi befektetési lehetőséggel), és a privatizáció kezdetétől lehetővé tette a külföldiek részvételét a magánosításban. Az alacsony termelési költségek, a régió szintjéhez képest fejlett infrastruktúra, a kedvező logisztikai helyzet és a kis belső piac elsősorban az exportorientált, hatékonyságnövelő befektetőket vonzotta. A vámszabad területi szabályozás (Antalóczy, 1999b) pedig egyértelműen a globális értékláncokba való beépülést ösztönözte azzal, hogy jelentős kedvezményeket (vám- és áfamentességet) élveztek azok a nagy külföldi beruházók, amelyek im-

portból exportra termeltek. Vagyis az integrált vállalati rendszerekbe tartozó, egy-egy alkatrész, részegység gyártására vagy késztermék összeszerelésére szakosodott – az értékláncok perifériáján elhelyezkedő, szinte kizárólag termelő tevékenységet folytató – leányvállalatok. (E szabályozás gátolta a hazai beszállítók alkalmazását, ezért a hazai hozzáadott érték ebben az időszakban rendkívül alacsony volt. E szabályozás erőteljes hatását mutatják az 5. és 6. táblázatok.)

Első közelítésben jól jelzi a jelenséget és a változást a külföldi részvételű vállalatok arányának növekedése a magyar kivitelben és behozatalban. (Az arányok a 2000-es évek elejétől nagyjából változatlanok.) Antalóczy–Sass [2003] bizonyította, hogy nemcsak egyszerű időbeli egybeesés, hanem ténylegesen szoros kapcsolat van a külkereskedelmi forgalom jelentős növekedése és szerkezeti változása, valamint a külföldi közvetlen beruházások között. (Lásd a 7. ábrát!)

7. ábra

### A külföldi tulajdonú vállalatok részesedése a magyar exportban és importban (Százalék)



Forrás: KSH-adatok alapján saját szerkesztés.

Az egyes országok nemzetközi termelési hálózatokba való beépülése, globális értékláncokba történő beágyazódása, a vállalaton belüli kereskedelem jelentősége mind minőségi, mind mennyiségi jellemzőit tekintve nagyon nehezen mérhető. Az OECD [2007], illetve a WTO [2008b] kísérleteket tett a jelenség felmérésére. A WTO 2008-as World Trade Report-ja két mutatót vizsgált. Az egyik az összes inputon belül az importált input részaránya, a másik az ún. vertikális specializációs



index, amely az export importtartalmát mutatja. (A vizsgálatba azok az országok kerültek bele, amelyek adatait az OECD input-output táblái tartalmazták.) A vizsgálat időhorizontja általánosan az 1995-ös és a 2000-es évre terjedt ki, ahol a becslés alapja más év volt, azt a táblázat alatt jelezzük. Mindkét mutató alapján Magyarország a kilencvenes évek második felétől az élbolyba tartozott, ahogy azt a 4. és az 5. táblázatok mutatják.

4. táblázat

**A külföldi beszerzés részaránya az összes inputban (az első 5 ország 2000-ben)**  
(Százalék)

Áruk		Szolgáltatások	
Írország	70,6	Írország	33,4
Magyarország	63,2	Belgium	14,9
Belgium	57,0	Magyarország	14,4
Szlovákia	54,4	Norvégia	13,4
Ausztria	52,7	Csehország	13,3

Forrás: WTO [2008b, 103. o.].

5. táblázat

**Vertikális specializáció\* (az első 15 ország)**  
(Százalék)

Ország	1995	2000
Magyarország**	52,3	65,0
Csehország	41,8	53,0
Belgium	46,9	52,7
Szlovákia	40,6	49,6
Hollandia	40,6	45,6
Korea	33,0	41,5
Portugália**	32,2	41,2
Ausztria	34,6	40,3
Spanyolország	30,6	39,9
Svédország	32,0	36,2
Finnország	31,0	35,0
Kanada**	33,8	34,9
Lengyelország	21,9	31,5
Dánia	30,6	31,4
Németország	23,0	29,9

\* Az export importtartalma százalékban.

\*\* Magyarország adatai 1998-ra és 2000-re, Portugália adatai 1995-re és 1999-re, Kanada adatai 1997-re és 2000-re vonatkoznak.

Forrás: WTO [2008b, 104. o.].

**A tíz legfontosabb feldolgozóipari exportőr vállalat  
1998-ban, 2005-ben és 2010-ben**

	Vállalat neve	Külföldi tulajdonban van-e? Exporthajlandóság*	
1998			
1.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,8
2.	IBM Storage Products Kft.	Igen	100,0
3.	Philips-csoport	Igen	88,9
4.	Opel Magyarország Járműgyártó Kft.	Igen	91,8
5.	GE Lighting Tungsram Rt.	Igen	95,1
6.	MOL Rt.	Igen	13,4
7.	Dunaferr-csoport	Nem	23,5
8.	Suzuki Rt.	Igen	63,4
9.	Alcoa-Köfém Könnyűfémű Kft.	Igen	78,8
10.	Neutronics HTR Kft.	Igen	98,3
2005			
1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen	47,9
2.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,8
3.	GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt.	Igen	97,8
4.	Philips Magyarország	Igen	91,5
5.	Flextronics International Kft.	Igen	97,3
6.	IBM Data Storage Systems Kft.	Igen	99,9
7.	Magyar Suzuki Zrt.	Igen	72,1
8.	Alcoa-Köfém Kft.	Igen	94,1
9.	Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	77,6
10.	Michelin Közép-Európa Zrt	Igen	68,9
2010			
1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen	71,2
2.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,6
3.	GE Hungary Kft.	Igen	98,1
4.	Nokia Komárom Kft.	Igen	96,9
5.	Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	92,8
6.	Philips Industries Magyarország Kft.	Igen	94,1
7.	Flextronics International Kft.	Igen	98,2
8.	Magyar Suzuki Zrt.	Igen	91,2
9.	sanofi-aventis/Chinoín	Igen	83,0
10.	Jabil Circuit Magyarország Kft.	Igen	96,0

\* Az export aránya az árbevételben.

*Forrás:* Az 1998-as adatok Antalóczy–Sass [2003, 27. o.] , a 2005-ös adatok Figyelő TOP 200 [2006], a 2010-es adatok a HVG [2011] alapján saját számításon alapulnak.

A vállalaton belüli kereskedelem szerepét még nehezebb felbecsülni. *Marin* [2006] tanulmányában a Németországba irányuló magyar exportban 16 százalékra becsülte a vállalaton belüli kereskedelem arányát az 1996–2000 közötti években.<sup>2</sup> Mi ugyancsak az 1990-es évtized második felére több becsléssel az exportunkban 77 és 28, az importunkban 74 és 29 százalék közé tettük a vállalaton belüli kereskedelem részesedését. A vámszabad területeken keresztüli viszonylag pontosabb becslés a kivitelben 43, a behozatalban 30 százalékra tette a vállalaton belüli kereskedelmet (*Antalóczy–Sass*, 2002, 65. o.).

Mint látható, a viszonylag friss anyagok is régi adatokkal dolgoznak. A 2000-es évek hazai folyamatairól alig készültek hasonló kutatások részben az adatok nehéz hozzáférhetősége, részben a vállalatok növekvő elzárkózása és a kutatások finanszírozási nehézségei miatt. Annyi azonban az előzőekből is bizonyosan kitűnik, hogy a magyar gazdaság – ezen belül elsősorban a feldolgozóipar, de a szolgáltatások is – már az 1990-es évtized végére részévé vált a nemzetközi vállalathálózatoknak, s külkereskedelme ezen az alapon működött, fejlődött tovább.

A külföldi tulajdonban lévő vállalatok meghatározó szerepét mutatja a 6. táblázat. 2005-ben és 2010-ben az első 10 exportőr cég mindegyike kizárólagos vagy többségi külföldi tulajdonban volt. (1998-ban még volt egy vállalat, amelyben a hazai tulajdon volt a meghatározó.) A listában szereplő vállalatok exporthajlandósága a vizsgált időhorizonton folyamatosan emelkedett, 2010-ben a listában szereplő valamennyi cég árbevételében 70 százaléknál magasabb volt a kivitel aránya és nyolc vállalat esetében a 90 százalékot is meghaladta. A legszemléletesebb változás az egyetlen szórt tulajdonosi szerkezetű, tőzsdei privatizációval többségi külföldi tulajdonba került vállalat, a MOL esetében látszik. Az 1998-ban még csak 13,4 százalékos exporthányad 2010-re 70 százalék fölé emelkedett, miközben a MOL termelése – külföldi leányvállalatok alapításával – maga is erőteljesen nemzetköziesedett.

A legnagyobb exportőrök listája viszonylag stabilnak mondható. Az 1998-as tízes listából 2005-ben hét, 2010-ben pedig öt vállalat szerepelt a rangsorban. Az öt cégből négy az 1990-es évek első felében érkezett Magyarországra, három zöldmezős beruházással, egy pedig (a GE) privatizációval. Az 1998-as listában szereplő 10 vállalat közül 6 vámszabad területi társaságként kezdte meg működését.

A táblázatban szereplő vállalatok – a MOL kivételével – az OECD kategorizálása alapján a legnyitottabb, illetve a második legnyitottabb ágazatsoportba tartoznak (számítógépgyártás, rádió, televízió, kommunikációs eszközök, villamos gépek és készülékek gyártása, járműipar, gyógyszeripar). A számok szemléletesen jelzik, hogy e cégek nyitottsága, exporthányaduk jelentősen meghaladja ágazatuk átlagos, az OECD-országokra jellemző nyitottságot.

<sup>2</sup> Idézi: WTO [2008b, 104. o.]

## Szerkezeti változások a magyar külkereskedelemben

### *Az áruszerkezet módosulása*

Elemzésünket az 1992-es évvel kezdjük (Antalóczy, 1996). Ekkorra megszűnt a rubelelszámolású kereskedelem, a magyar exporttermékeknek a világgpiaci versenyben kellett helytállniuk, s az import liberalizálása is előrehaladt. Az áruszerkezet bontása ugyan némileg eltért a maitól, de a fő tendenciák így is jól leírhatók. 1992-ben a magyar kivitelben (az akkori statisztikai bontás szerint) az anyagok, a félkész termékek, az alkatrészek tették ki a legnagyobb részarányt (35 százalék). Ebben az árufőcsoportban a meghatározó termékkörök az alig feldolgozott vas- és fémipari, vegyipari alapanyagok voltak, és jelentős szerepet játszottak a teljesen feldolgozatlan növényi és állati eredetű anyagok, bányászati termékek. A második legfontosabb árufőcsoport a fogyasztási iparcikké volt (az összes exporton belül 26,3 százalék), ezen belül a jellemzően bér munkában gyártott ruházati cikkek és lakástextil 63 százalékot képviselt. Az élelmiszer-ipari anyagok, élőállatok, élelmiszer részesedése mintegy 24 százalékos volt, az élőállatok, a félsertés és a feldolgozatlan gabona dominanciájával. A gépek, szállítóeszközök aránya mindössze 12 százalékot tett ki, s ezen belül is fontos szerepet játszott a gépipari bér munka. Vagyis a magyar kivitel meghatározó részét az egyáltalán nem, vagy alig feldolgozott, erősen konjunktúraérzékeny, alacsony hozzáadott értékű termékek, illetve az ugyancsak nagyon alacsony hozzáadott értékű bér munkatermékek tették ki. Akárcsak a kivitelben, a behozatalban is az anyagok, félkész termékek, alkatrészek aránya volt a legnagyobb (közel 37 százalék) – ezen belül a nyersvas, a vas-, az acél-, az alumínium- és rézhulladék dominált. A fogyasztási iparcikkek részesedése 22 százalékot tett ki, az árufőcsoport meghatározó két – az importliberalizáció miatt gyorsan növekvő – termékköre a személygépkocsik és a gyógyszerek voltak. A gépek az összbehozatal mintegy ötödét adták.

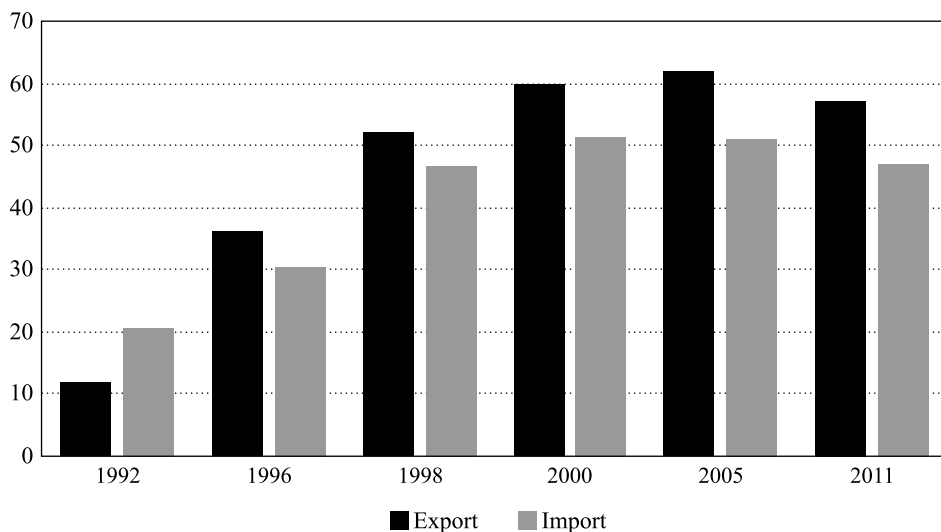
1995 végére külkereskedelmünk áruszerkezete némileg elmozdult, nem függetlenül a Bokros-csomag hatásaitól. A vámpótlék bevezetése, a forint leértékelése és a fogyasztás korlátozása visszavetette a fogyasztási iparcikkek behozatalát (a személygépkocsi-import például 40 százalékkal esett) s így arányát az importban. 1992-höz képest kissé csökkent a gépimport aránya is. Az anyagok, félkész termékek, alkatrészek behozatalban képviselt részesedése viszont jelentősen, 40 százalék fölé emelkedett. A kivitel szerkezete a behozatalhoz hasonlóan módosult: közel 40 százalékra nőtt az anyagok, alkatrészek, félkész termékek aránya és csökkent a gépek és a fogyasztási iparcikkek részesedése. Az 1990-es évtized közepén tehát összességében külkereskedelmünk szerkezetét mindkét irányú forgalomban az alacsony, illetve a viszonylag alacsony feldolgozottságú termékek határozták meg, amelyek a kohászati termeléshez, a mezőgazdasághoz, a könnyűiparhoz (elsősorban bér munka for-

májában) kötődtek, s importoldalon növekvő szerepre tettek szert azok a termékek, amelyekhez korábban, a szigorú importengedélyezés körülményei között nem vagy alig lehetett hozzájutni (modern gyógyszerek, nyugati személygépkocsi).

Az 1995-ös számok azonban még nem tartalmazták a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmát. Ezek jelentősége eleinte minden bizonnyal importoldalon mutatkozott meg, s nagyjából az 1990-es évek közepére fordultak termőre az itt megvalósult exportorientált gépipari beruházások. Így 1996-tól, amikor bekerültek a külkereskedelmi statisztikába, gyökeresen megváltozott exportunk és importunk szerkezete. (Ekkortól módosult az áruszerkezeti bontás is.) A leglátványosabb változás a gépipari termékek arányának megugrása mindkét irányú forgalmunkban, a tendenciát a 8. ábra szemlélteti. (A vámszabad területen működő vállalatok 71 százaléka a híradástechnika, az elektronika, a számítástechnika, a járműgyártás és a gépgyártás területén tevékenykedett (Antalóczy, 1999b), amiből látható, hogy a GVC-kben leginkább érintett ágazatok vállalatai választották elsősorban ezt a működési formát.) Az 1990-es évtized második felétől egész külkereskedelmünket a gépipari árufőcsoport dinamizálta.

8. ábra

**A gépipari termékek részesedése exportunkban és importunkban**  
(USD-alapon, százalék)



Forrás: Antalóczy [1996, 1999a] és KSH [1999, 2001, 2006, 2008, 2011] alapján saját számítás és szerkesztés.

**A gépek és szállítóeszközök árucsoportja szerkezetének változása**  
(Forintalapon számolva)\*

Cikkcsoport	1998	2001	2005	2008	2011					
	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)					
Híradástechnikai, hangrögzítő és lejátszó készülék	14,5	7,5	21,8	12,6	28,8	17,8	30,5	18,5	30,1	17,2
Villamos gép, villamos készülék és műszer	20,8	10,8	20,7	11,9	18,0	11,1	17,1	10,4	20,5	11,7
Energiafejlesztő gép és berendezés	23,4	12,2	18,6	10,7	18,5	11,4	14,5	8,8	15,2	8,7
Közúti jármű	11,8	6,1	15,5	8,9	13,7	8,5	18,6	11,3	16,4	9,4
Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	20,4	10,6	14,5	8,4	11,1	6,9	8,3	5,0	6,4	3,7

\*A táblázat csak a legfontosabb árucöröket tartalmazza.

Forrás: KSH [1999, 2002, 2006, 2008 és 2011] alapján saját számítás.

Az élelmiszer-ipari termékek 1996-os 15 százalékos exportaránya 2005-re 6 százalékra csökkent és ennél 2011-ben is csak minimálisan (1 százalékponttal) volt magasabb, az 1996-os 5 százalékos importarány 2011-ben is nagyjából ugyanennyi volt. A feldolgozott termékek 41 százalékos aránya a kivitelben már 2000-ben 30 százalék alá csökkent, s 2011-ig 27–29 százalék között ingadozott. E termékeknek az importban 1996-ban mért 47 százalékos részesedése 2000-re 35 százalékra esett, 2005 és 2011 között pedig 32–33 százalék között mozgott.

Miközben a kivitel és a behozatal árufőcsoportos szerkezete gyökeresen megváltozott, az árufőcsoportokon belüli struktúra is módosult. A továbbiakban a két legfontosabb árufőcsoport kiviteli szerkezetének legjellegzetesebb változásait mutatjuk be az 1990-es évtized végétől napjainkig.

A gépipari termékek csoportjában 1998-ban az energiatechnikai gépek (jellemzően az Audi és az Opel által gyártott robbanómotorok) képviselték a legnagyobb súlyt. A második-harmadik helyen szinte holtversenyben a villamos gépek, illetve az irodagépek (többek között az IBM által gyártott számítógépek, monitorok és alkatrészeik) álltak. Ez a három árukör adta a gépipari export mintegy 65 és az összes kivitel közel 34 százalékát. (Látható tehát, hogy exportunk már az 1990-es évtized végén meglehetősen koncentrált volt.) A 2000-es évek elejétől erőteljesen növekedni kezdett a híradástechnikai, a hangrögzítő és lejátszó készülékek részesedése, 2005-től ez az árukör tette ki a gépipari kivitel nagyjából 30, az összes exportnak pedig a 17-18 százalékát. Ugyanezen időszak alatt az irodagépek exportaránya folyamatosan, 2011-re 1998-hoz képest harmadára esett. A két folyamat erősen köthető két vállalathoz: a Nokia Magyarországra településéhez, illetve az IBM kivonulásához. 1998-hoz képest 2011-re a gépipari árufőcsoport koncentráltasága némileg nőtt, az első három termékkör adta a teljes gépipari kivitel 67 százalékát. Az összes exporton belül viszont az első három termékkör aránya 34-ről 28 százalékra csökkent. A szerkezeti módosulások egyértelműen a multinacionális leányvállalatok mozgásához, piaci változásokhoz történő alkalmazkodásához köthetők. (A multinacionális vállalatok egyik legfontosabb jellemzője és versenyelőnye mozgékonyaságuk [Rugraff–Sass, 2012], amely azonban nemcsak a termelésáthelyezésben nyilvánul meg,<sup>3</sup> hanem a felvevőpiacokhoz való gyors alkalmazkodásban is. Éppen ezt szemlélteti a 7. táblázat.)

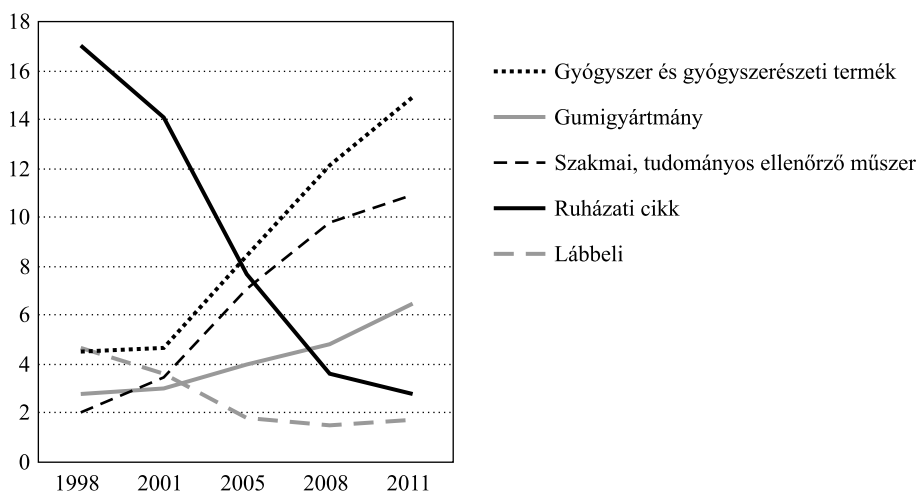
A feldolgozott termékek árufőcsoportjának nagyon heterogén összetételében az elmúlt közel 15 évben markáns változások történtek, amelyeknek leglényegesebb vonásait a 9. ábra szemlélteti. 1998-ban az árufőcsoport kivitelének közel 22 százalékát adták a – jellemzően bér munkában gyártott – ruházati ipari termékek (17 százalék) és lábbelik (4,7 százalék). 2011-re a ruházati termékek részesedése rendkí-

<sup>3</sup> Ilyen volt Magyarországon az IBM kivonulása (termelésének kitelepítése Kínába) a 2000-es évek elején, amely részben az adókedvezmények kifizetéséhez, részben a vámszabad területi szabályozás megszűnéséhez köthető.

vül meredeken a nyolcadára csökkent, a lábbeliké pedig a harmadára esett. Ugyanezen időszak alatt a szakmai, tudományos műszerek aránya 5,5, a gyógyszereké 3,3, a gumigyártmányoké 2,3-szeresére nőtt. Ez a szerkezetváltozás – mélyebb vizsgálat nélkül is megállapíthatóan – egyértelmű elmozdulást jelez a magasabb hozzáadott értéket tartalmazó kivitel felé.

9. ábra

**Volumenhordozó termékkörök részesedése  
a feldolgozott termékek áruőcsoportjában, 1998–2011**  
(Százalék)



Forrás: KSH [1999, 2002, 2006, 2008, 2011] adatok alapján saját szerkesztés.

Mind a gépipari áruőcsoport, mind a feldolgozott termékek áruőcsoportjának belső szerkezetváltozása a járműgyártás, illetve az ahhoz kapcsolódó tevékenységek növekvő jelentőségét tükrözi. Bár a válság nagyon erőteljesen sújtotta az ágazatot, a talpraállás is nagyon gyors volt, 2010-ben és 2011-ben is alapvetően a járműgyártás dinamizálta kivitelünket. Becslésünk szerint például 2010-ben az összes exportnövekmény 50-70 százaléka ezekhez a tevékenységekhez kötődött.

#### *A regionális szerkezet jellemzői*

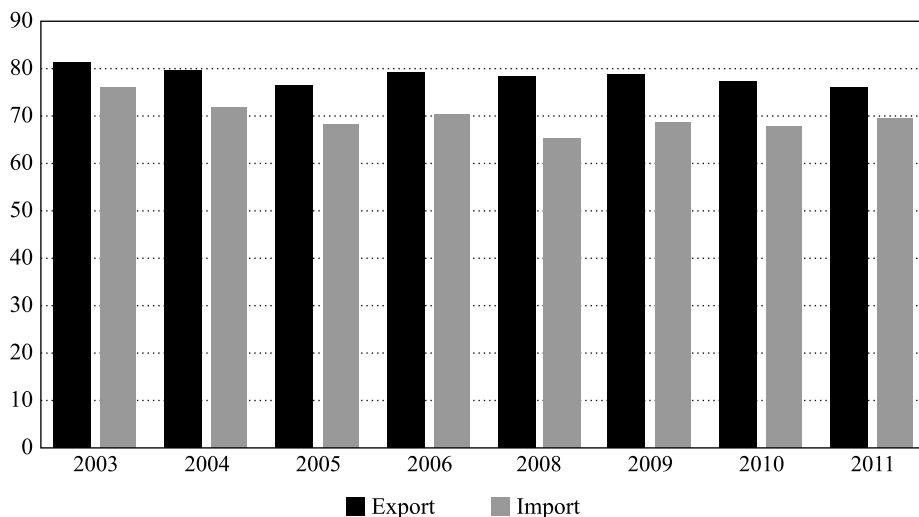
Akárcsak az áruszerkezetéről, külkereskedelmünk regionális megoszlásáról sem képezhető az 1990-es évek elejétől kezdődő konzekvens idősor – így ebben az esetben is csak tendenciákat tudunk jelezni. A KSH [1999] adatai szerint 1989-ben,



a rendszerváltást közvetlenül megelőző évben az akkori Európai Közösség országai dolláralapon exportunkban 25, importunkban 29 százalékot tettek ki. 1993-ra ezek az arányok jelentősen, a kivitelben 45–50, a behozatalban 40–45 százalékra emelkedtek. (A közép- és kelet-európai országok – lényegében a volt KGST-tagországok – részesedése éppen fordított utat járt be, exportunkban 45-ről 25 százalékra, importunkban 43-ról 29 százalékra csökkent az aránya.) 1995-ben a 15 országra bővült EU a kivitelben és a behozatalban is némileg 60 százalék fölé növelte részesedését. 1996-ban a statisztikába bekerült a vámszabad területek forgalma, ez az exportban az Európai Unió arányának közel 10 százalékpontos megugrását okozta, míg az importban nem jelentett számottevő változást. 2000-ben exportunkban 75, importunkban 59 százalékot képviselt az EU. (A CEFTA-tagországok – ekkor: Csehország, Lengyelország, Szlovákia, Szlovénia, Románia és Bulgária – 8 százalékkal részesedtek kivitelünkben.) 2003-tól közöl a KSH konzekvens euróalapú adatokat az EU-25, majd 2007-től az EU-27 részesedéséről. A 10. ábra e régió külkereskedelmünkben betöltött szerepének – viszonylag stabil, enyhén csökkenő – alakulását mutatja 2003 és 2011 között. 2003-ban kivitelünkben 81, behozatalunkban 76 százalékot tett ki az Európai Unió részesedése, 2011-ben a két arány 76,2, illetve 69,5 százalék volt.

10. ábra

**Az Európai Unió részaránya a magyar exportban és importban**  
(Euróalapon, százalék)



Forrás: KSH [2005, 2008, 2010, 2011] alapján saját szerkesztés.

A teljes külkereskedelmünkön belül enyhén visszaeső európai uniós részesedéssel párhuzamosan jelentősen módosult a forgalom belső regionális szerkezete, az arány a régi tagországok felől az újak irányába tolódott el. Míg 2003-ban a régi tagországokból származott behozatalunk közel 89 és oda irányult kivitelünk mintegy 91 százaléka, tehát az új tagországok mindössze 10 százalék körül részesültek uniós exportunkból, illetve importunkból, addig arányuk 2008-ra az exportban 26,6, az importban 21,5 százalékra, 2011-re pedig a kivitelben már közel 31, a behozatalban pedig több mint 26 százalékra emelkedett. (Az aránynövekedésben természetesen szerepe volt az EU Romániával és Bulgáriával történt kibővülésének is, de ennél erőteljesebb hatást gyakorolt a V4-országokkal folytatott kereskedelem rendkívül dinamikus bővülése. Az erőteljes növekedés mögött ebben az esetben is meghatározóan a járműipar tevékenysége, az egyes termelési fázisok országok közötti megosztása s az ehhez kapcsolódó forgalom húzódtott meg.)

Németország az elmúlt hús évben mindvégig a legfontosabb külkereskedelmi partnerünk volt, az 1990-es évtized első felében exportunkban 27-28, importunkban 22-23 százalékos részesedéssel. Aránya a csúcstól 1997–1998-ban érte el, akkor kivitelünkben több mint 37, behozatalunkban pedig közel 30 százalékot tett ki. A 2000-es évek elejétől részesedése fokozatosan csökkenésnek indult, de még így is 2011-ben exportunk negyede oda irányult és importunk 24 százaléka onnan származott. (Lásd a 8. táblázatot!)

8. táblázat

### Magyarország legfontosabb külkereskedelmi partnerei 2011-ben

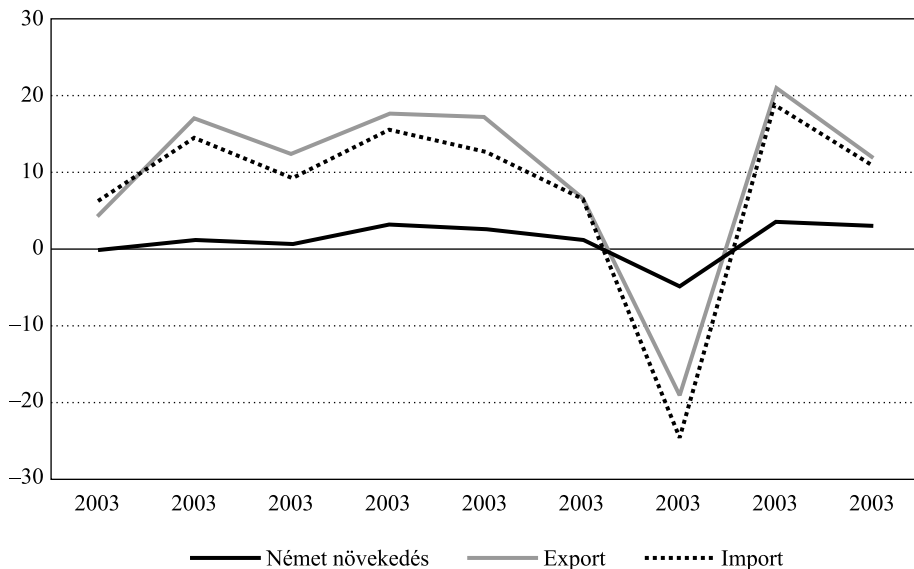
Export			Import		
Rangsor	Ország	Részarány (%)	Rangsor	Ország	Részarány (%)
1	Németország	24,7	1	Németország	23,8
2	Románia	6,1	2	Oroszország	8,8
3	Szlovákia	5,9	3	Ausztria	6,7
4	Ausztria	5,6	4	Szlovákia	5,4
5	Olaszország	5,0	5	Lengyelország	4,6
6	Franciaország	4,7	6	Olaszország	4,5
7	Egyesült Királyság	4,7	7	Hollandia	4,2
8	Csehország	3,7	8	Franciaország	3,6
9	Spanyolország	2,6	9	Csehország	3,4
10	Hollandia	2,5	10	Románia	3,2
	<i>TOP 10</i>	<i>65,5</i>		<i>TOP 10</i>	<i>68,2</i>

Forrás: KSH [2011] adatai alapján saját számítás.

Németország meghatározó szerepét gazdaságunkban – és szűkebben külkereskedelmünkben – nagyon jól szemlélteti a 11. ábra. 2003 és 2011 között a német konjunktúra és a magyar külkereskedelem szinte teljes szinkronban mozgott.

11. ábra

**A német növekedés és a magyar export és import alakulása**  
(Az előző évihez képest, százalék)



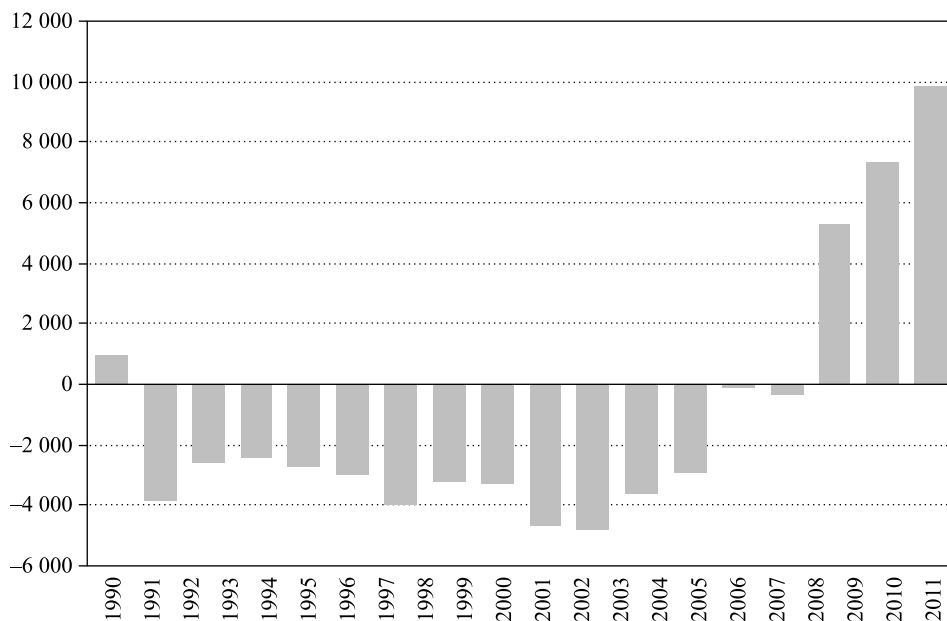
Forrás: KSH [2005, 2008, 2010, 2011] és Eurostat-adatok alapján saját szerkesztés.

Az Európai Unió aránycsökkenésének tükörképeként emelkedett az e térségen kívüli forgalom részesedése. Ázsiáé például a kivitelben a 2003-as 3,4 százalékról 2011-re 7,5 százalékra, a behozatalban 10 százalékról közel 15 százalékra. (KSH 2011)

*A külkereskedelmi egyenleg alakulása*

A magyar gazdaságnak hosszú évtizedeken keresztül legnagyobb problémája a súlyos külső egyensúlyhiány volt. Az 1990. évi transzformációval összefüggő egyszeri kényszeraktívum után 1991 és 2008 között mindvégig importtöbbletet jelzett a külkereskedelmi mérleg, a legnagyobb hiány – közel 4,8 milliárd dollár – 2004-ben volt. A 12. ábra dolláralapon mutatja a rendszerváltástól 2011-ig a külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulását.

**A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása**  
(Millió USD)



*Forrás:* KSH [2005, 2008, 2010, 2011] adatai alapján saját szerkesztés.

Az egyenleg alakulását érdemes megvizsgálni részletesebben is, például regionálisan, országoként, illetve árucsoportonként. A hosszú időszon végzett következetes vizsgálat ebben az esetben sem lehetséges a számbavételi rendszer, az ország- és árucsoportok változása miatt. 2003-ig főbb tendenciákat tudunk csak leírni, 2003-tól válik lehetővé a konzekvens elemzés.

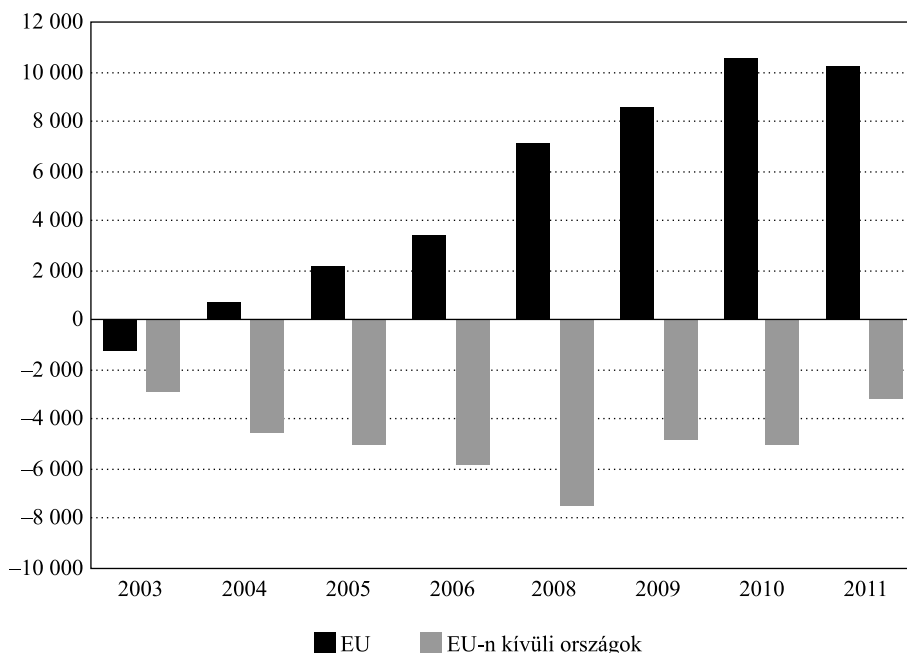
A KSH [2006, 20. o.] adatai szerint a legnagyobb kereskedelmi partnerünkkel, az Európai Unió akkori tagországaival folytatott külkereskedelmünk egyenlege már 1997-től exporttöbbletet mutatott (a legnagyobb aktívum Németország és Hollandia viszonylatában volt). Jelentős és folyamatosan növekvő passzívum keletkezett ugyanakkor az ún. fejlődő országok és a közép- és kelet-európai országok viszonylatában. 1998-ban például (KSH, 1999, 28. o.) az ázsiai passzívum meghaladta a 2,4 milliárd dollárt, ennek 37 százaléka Japán, további 30 százaléka pedig Kína, Tajvan és Szingapúr viszonylatában keletkezett. (Az ázsiai importtöbbletben meghatározó szerepe egyfelől annak volt, hogy bizonyos gépipari, elektronikai alkatrészek csak innen szerezhetők be – Japán például stratégiai megfontolásból otthon tartotta bizonyos

részegységek termelését –, másfelől a globális értékláncokban a multinacionális vállalatok úgy darabolták szét a termelést, illetve a beszállítóik úgy helyezkednek el, hogy a termelési folyamat megelőző fázisa sok esetben Ázsiában van és a Magyarországon előállított köztes vagy végtermék nem Ázsiába kerül visszaszállításra.) Passzívum mutatkozott az EU-n kívüli európai országok viszonylatában is, elsősorban az Oroszországgal folytatott kereskedelemben (1998-ban 1 milliárd dollár), de importtöbblettel zárt a visegrádi országokkal folytatott kereskedelmünk is.

2004-től a KSH az új számbavételi rendszer alapján 2003-ig visszamenőleg közli az export- és importadatokat, immár euróban is. Az új számbavételi rendszer alapján külkereskedelmünk egyenlege az EU viszonylatában 2003-ban ismét negatívvá vált, de 2004-től az exporttöbblet növekedésnek indult, csúc sát 2010-ben 10,6 milliárd euróval érve el, s a 2011-es exporttöbblet alig maradt el ettől. A válság előtt (2007-ben) a legnagyobb aktívumtermelő viszonylatok a régi EU-tagországok közül a brit, a spanyol és a német voltak, az új tagországok közül pedig Románia. (Románia abszolút értelemben is kiemelkedett a 2007-es 1,6 és a 2008-as 2,3 milliárd eurót kitevő magyar exporttöbblettel.) Ez a helyzet 2011-ben sem változott, a két legnagyobb aktívumtermelő reláció – Románia és Németország – viszonylatában Magyarországnak 4,9 milliárd eurónyi exporttöbblete volt.

Az EU-n kívüli relációkban összességében a passzívum 2003-tól folyamatosan és erőteljesen nőtt, csúc sát 2008-ban érte el közel 7,5 milliárd euróval. E passzívum gyakorlatilag kizárólag az Ázsiával folytatott kereskedelemben keletkezett, mert a többi EU-n kívüli relációban aktívumot mutatott a külkereskedelmi mérleg. 2008-ban az összes EU-n kívüli passzívum több mint a fele (56 százaléká) Kína (Hongkonggal együtt számolt) viszonylatában keletkezett, további 21 százalékát a japán, 17 százalékát a tajvani importtöbblet tette ki. A válság hatására az unió n kívüli passzívum visszaesett és nagyjából a 2009-es szinten stagnált 2010-ben is, 2011-ben azonban újabb jelentős zsugorodás mutatkozott. Ezen belül a legnagyobb fordulatot Ázsia mutatja, ahol a 2011-es importtöbbletünk a 2008-asnak alig 34 százalékát tette ki. 2008-hoz képest némileg csökkent a kínai, a hongkongi, a tajvani passzívum, erőteljesen zsugorodott (kevesebb mint a felére, döntően a természeti katasztrófa hatására csökkenő behozatal miatt) a japán importtöbblet, nőtt viszont a koreai passzívum. Az importtöbblet zsugorodásában azonban egy új exportviszonylat megjelenése is jelentős szerepet játszott. 2007-hez képest 2011-re megnégyszereződött az Arab Emírségekbe irányuló kivitelünk, ekkor ez a viszonylat az 1,4 milliárd eurós exporttal egyben legnagyobb ázsiai piacunkká is vált. (A kivitel meghatározó részét – 2011-ben 98 százalékát – a gépipari termékek teszik ki.) Mivel a behozatal elhanyagolható nagyságrendű, így az aktívum szinte megegyezik a kivitel értékével, s ez a közel 1,4 milliárd eurós exporttöbblet 2011-ben számottevő hatást gyakorolt az ázsiai passzívum visszaesésére. (Lásd a 13. ábrát!)

**A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása  
az Európai Unió és az EU-n kívüli országok viszonylatában**  
(Millió euró)



*Forrás:* KSH [2005, 2008, 2010, 2011] adatai alapján saját szerkesztés.

Az árufőcsoportonkénti egyenleg alakulását 2003 és 2011 között a 9. táblázat mutatja. A táblázatból kitűnik, hogy 2003-ban még csak az élelmiszerek és a gépek árufőcsoportja zárt exporttöbblettel, 2011-ben ehhez csatlakozott a – nem túl jelentős nagyságú – nyersanyagok áruköre is. Az élelmiszer, ital, dohány árufőcsoport export-import egyenlege a vizsgált időszakban hullámvonalat írt le. Az aktívum csökkenése, majd 2006-ban enyhe, 2007-től pedig erőteljes növekedése elsősorban a háztartások fogyasztásának alakulásával volt összefüggésben, de a mezőgazdaság teljesítménye (elsősorban a gabonatermés, illetve a gabonaárak alakulása) is szerepet játszott benne. A gépipari termékek külkereskedelmében az exporttöbblet szinte töretlenül és nagyon erőteljesen emelkedett, 2011-ben csaknem nyolcszorosa volt a 2003. évinek. Az aktívum emelkedésében minden bizonnyal jelentős szerepet játszott a beruházások 2006-tól tartó visszaesése – ezen belül a gépberuházások is több éven keresztül zuhantak, illetve stagnáltak vagy alig növekedtek. Az aktívum emelkedésében azonban pozitív tényezők is szerepet játszhattak. Feltételezéseink

szerint az elmúlt években a gépipari kivitel hazai hozzáadott értéke is emelkedett. *Rugraff–Sass* [2012] több példát is hoz a hozzáadott érték növekedésére. Az Audi győri gyára kis jelentőségű leányvállalatból napjainkra meghatározó részévé vált az értékláncnak, s a cég bővülése egyben magas hozzáadott értékű termelési fázisok Győrbe történő áthelyezését is jelentette. Az autóiipari beszállítók közül pedig többen az alacsony hozzáadott értékű tevékenységek mellett K+F központot is Magyarországra hoztak részben azért, mert közvetlenül kapcsolódtak a gyártáshoz, részben pedig a németországi mérnökhány miatt (*Rugraff–Sass*, 2012, 19. o.). Egy korábbi tanulmányunkban (*Antalóczy–Sass*, 2010) mélyinterjúk vizsgálatok alapján azt találtuk, hogy a válságot sikeresen túlélő hazai autóiipari beszállítók (akik esetenként maguk is jelentős exportőrök) többlétszolgáltatásokat nyújtanak, a termékek és a szolgáltatások komplexitását erősítik (tervezés, fejlesztés, saját szerszámkészítés), illetve bonyolultabb tevékenységekre váltanak, vagyis növelik hozzáadott értéküket. Természetesen a kiragadott példák nem bizonyítják általánosan azt, hogy Magyarország egy magasabb hozzáadott értékű fokra lépett a gépipari globális értékláncokban. Ennek már mérése sem egyszerű (*Szalavetz*, 2012a), az átfogó magyarországi vizsgálat pedig 2012-ben folyamatban van.

A feldolgozott termékek árufőcsoportja mindvégig importtöbbletet mutatott, de a 2003/2004. évi 4 milliárd eurót meghaladó passzívum 2011-re kevesebb mint a negyedére csökkent. A tendencia mögött a statisztika mélyebb elemzésével több okot találhatunk. Egyfelől három árukörben jelentősen nőtt az aktívumtermelő képesség. A gyógyszeripari termékek kiszállítása 2008-hoz képest 2011-re 50 százalékkal emelkedett: e termékkör exportját a válság alig érintette, a hazai gyógyszerpiac – elsősorban szabályozási okokra, de a vásárlóerő csökkenésére is visszavezethető erőteljes szűkülése – pedig az erőteljes beruházási tevékenységet folytató hazai vállalatokat exportorientációjuk növelésére készítette. Eközben az import is nőtt, de az exportdinamikától lényegesen elmaradva. Ugyancsak 50 százalékkal emelkedett a gumigyártmányok kivitele, döntően a külföldi beruházások (Hankook, Bridgestone) termőre fordulása miatt, a termékek behozatala pedig ebben az árukörben is a kivitel dinamikájától jelentősen elmaradva emelkedett. Végül 34 százalékkal nőtt a szakmai, tudományos műszerek exportja, importja viszont szinten maradt. E három termékkör 2011-ben 2,7 milliárd eurónyi aktívumot termelt, ami közel két és félszerese volt a 2008. évi aktívumuknak. Másfelől visszaesett például a vas- és acéltermékek, a bútorok, az egyéb fémtermékek behozatala, stagnált a papíripari termékek importja, miközben – a vas és acéltermékek kivételével – kiszállításaik némileg emelkedtek. Ezekben az árucsoportokban a hazai piac szűkülése, a fogyasztás évek óta tartó visszaesése mérsékelte a behozatalt, illetve az import sok esetben lassabban nőtt, mint az export. És ahogy ezt a korábbiakban megjegyeztük: az egész árufőcsoport szerkezete a magasabb hozzáadott értékű termékek felé mozdult el.

**A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása árucsoportonként**  
(Millió euró)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Élelmiszer, ital dohány	1190	889	728	808	1435	1487	1226	1685	2127
Nyersanyagok	-50	72	47	82	145	302	404	347	565
Energiahordozók	-2641	-2674	-4026	-5293	-4611	-6643	-4531	-5039	-6115
Feldolgozott termékek	-4141	-4380	-3593	-3544	-3909	-3807	-1579	-1291	-953
Gépek, szállítóeszközök	1474	2179	3940	5568	6821	8341	8219	9813	11436
<i>Összesen</i>	<i>-4168</i>	<i>-3914</i>	<i>-2904</i>	<i>-2379</i>	<i>-1197</i>	<i>-319</i>	<i>3719</i>	<i>5515</i>	<i>7061</i>

*Forrás:* KSH [2005, 2008, 2010, 2011] alapján saját összeállítás.

### Összegzés, következtetések, várható tendenciák

A magyar külkereskedelem elmúlt két évtizedben tapasztalt nagyon jelentős átalakulása (mennyiségi növekedése, a relációs és áruszerkezet módosulása) lényegében egyetlen tényezőre vezethető vissza. Arra, hogy a hazai ipari termelés része lett a nemzetközi termelési hálózatoknak, a globális értékláncoknak. A multinacionális vállalatok termelést szétdaraboló és az egyes fázisokat a legkedvezőbb helyszínre telepítő tevékenységének következtében Magyarországra jellemzően az elektronikai, a járműipari, a gépipari értéklánc periférikus termelő vállalatai kerültek (elsősorban zöldmezős beruházással, de esetenként a hazai vállalatok privatizálásával). Ezek a cégek általában importból exportra termeltek, és mint termelő vállalatok – az ún. „mosolygörbe gazdaságtan” alapján – a legalacsonyabb jövedelmet realizálták az értékláncon belül.<sup>4</sup> A külföldi befektetések következtében átstrukturálódott a hazai vegyipar, a gyógyszeripar, az élelmiszeripar – s ezzel együtt kiviteli és behozatali szerkezetük is, a könnyűipar pedig elsősorban a bér munkázással próbált meg talpon maradni.

<sup>4</sup> Szalavetz [2012b] idézi Mudambi [2008] és Baldwin [2012] írásait. Ezek szerint az értéklánc egyes fázisaiban a hozzáadott érték megoszlása egy mosoly alakú görbével szemléltethető: az értéklánc kezdeti szakaszaiban (alap- és alkalmazott kutatás, dizájn), illetve a végső, a termelést követő szakaszokban (marketing, értékesítés, értékesítést követő szolgáltatások) a hozzáadott érték jóval magasabb, mint a középső termelési szakaszban.

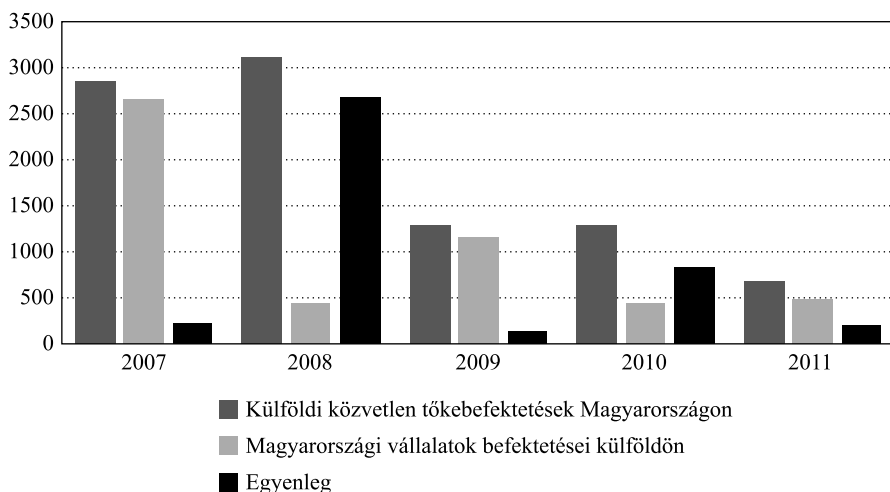


A kezdeti időktől eltelt több mint két évtized alatt az 1990-es évek elején kialakult szerkezet jelentős átalakuláson ment keresztül, amelyet természetesen jelentősen befolyásoltak a globális világgazdasági folyamatok, átrendeződések és a hazai változások is. Ahogy az alapok lerakása során, úgy az átalakulásban is szorosan összefonódott a külkereskedelem alakulása a külföldi befektetésekkel.

A globális tendenciáknak megfelelően visszaszorult az alacsony hozzáadott értéket termelő, jellemzően bémunkázó könnyűipar (ruházati ipar, cipőipar). Megszilárdította, erősítette külpiazi pozícióit a magasabb hozzáadott értékű gyógyszeripar, vegyipar, gumiipar. A globális értékláncok részét képező járműipari, elektronikai termelővállalatok egy része jelentős európai gyártóközponttá nötte ki magát, s a szerves fejlődés eredményeképpen a gyártáshoz kapcsolódóan magasabb hozzáadott értékű, tudásigényesebb funkciók is Magyarországra települtek (kutatás-fejlesztés, értékesítés). Mindezek hozzájárulhattak a külkereskedelmi mérleg hiányának csökkenéséhez, majd az exporttöbblet kialakulásához.

14. ábra

### A közvetlen külföldi tőkebefektetések alakulása (Millió euró, átfolyó tőke\* nélkül)



\* Az MNB definíciója szerint az *átfolyó tőke* egy nemzetközi vállalatcsoporton belüli tranzakció során „átfolyik” az adott gazdaságon anélkül, hogy hatással lenne rá. Esetünkben nem magyarországi beruházásokat, fejlesztéseket finanszíroz, ezért torzítja a közvetlen tőkebefektetésekről készített statisztikákat. Az átfolyó tőke nem kizárólag a hazai adatgyűjtés és feldolgozás problémája, hanem nemzetközileg is ugyanezekkel a gondokkal küzdenek a fizetésimérleg-statisztikát készítő. A probléma megoldásával nemzetközi szakértői bizottság foglalkozik.

Forrás: Magyar Nemzeti Bank [2012] alapján saját számítás és saját szerkesztés.

A jelentős aktívum örvendetes jelensége mögött azonban olyan kedvezőtlen tendenciák is meghúzódnak, amelyek számottevő veszélyt jelentenek a versenyképesség és az export – és ezen keresztül a gazdasági növekedés, a foglalkoztatás – további alakulására. A beruházások évek óta tartó csökkenése, amely az import alakulásában erőteljesen tükröződik, egyértelműen a jövőt romboló tényező. Bár a feldolgozóipari beruházások 2010-ben és 2011-ben növekedtek, de a bővülés mögött lényegében néhány járműipari fejlesztés állt. A többi termelő területen, illetve a szolgáltatások, az infrastruktúra területén a beruházások leálltak vagy visszaes-tek. 2012 első kilenc hónapjában pedig már a feldolgozóipari beruházások is csök- kentek (KSH, 2012*d*). A kedvezőtlen tendenciák a külföldi közvetlen befektetések alakulásában is tükröződnek. (Lásd a 14. ábrát!) 2012 első félévében pedig az MNB előzetes adatai szerint (Magyar Nemzeti Bank, 2012, 10. o.) a külföldi cégek ma- gyarországi befektetéseinek és a hazai cégek határon túli beruházásainak egyenlege már negatív volt – vagyis nettó működőtőke-kiáramlás történt.

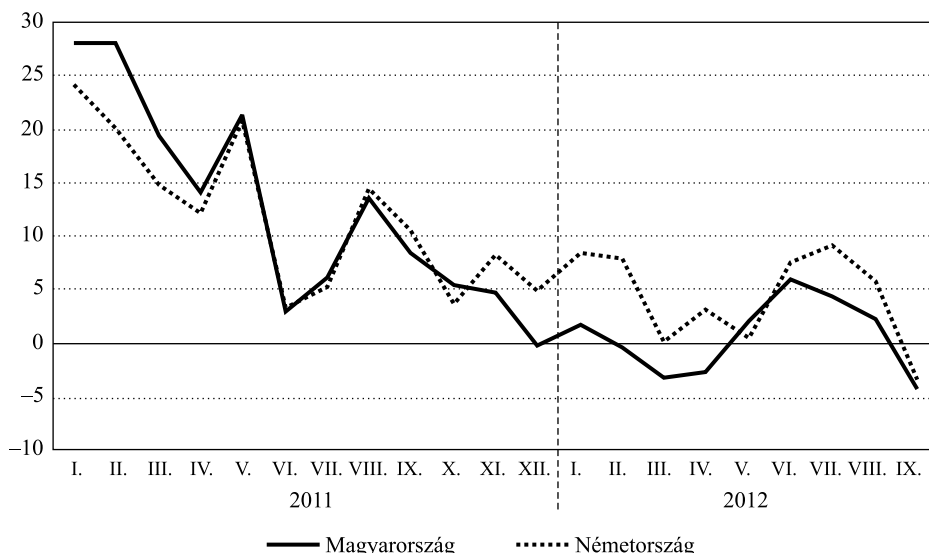
A néhány területre koncentrálódó, ám összességében az amortizációt sem fede- ző beruházási ráta többféle súlyos következménnyel járhat. Egyrészt az egyébként is koncentrált export még koncentráltabbá válik, és növekvő mértékben egyetlen áru- csoport konjunktúrájától függ. (A külkereskedelmi statisztika már most is azt jelzi, hogy a járműgyártáshoz kapcsolódó kivitel – amely nemcsak a SITC 78-ba tartozó járműipari termékeket, hanem számos más gépipari termékkört, így a SITC 87-be tartozó szakmai, tudományos ellenőrző műszer jelentős részét, a SITC 62 gumiipari termékek meghatározó hányadát, számos műanyagipari, sőt textilipari terméket is jelenti – mind nagyobb hányadát teszi ki exportunknak.) A többi termelőágazatban az elmaradó beruházások következtében csak a régi, kifutó termékek maradnak, ami a tevékenységek fokozatos leépítését jelenti és az export visszaesését okozza. Az infrastrukturális, szállítási, raktározási, pénzügyi szolgáltatások beruházásainak visszaesése a befektetések környezetét rontja. Ha a külföldi tulajdonosnak döntenie kell egy új befektetés helyszínéről, akkor azt a helyszínt fogja választani, ahol a ki- szolgálás magasabb szintű – így a leányvállalatok között az új beruházásokért folyó versenyben a magyar cég lemaradhat. A globális értékláncban egy magasabb szintre lépés ugyancsak a szolgáltatások, az oktatás (és nemcsak a műszaki, hanem a köz- gazdasági, a jogi, a marketing, a nyelvi képzés) fejlesztését igényli.

A gondok már jelentkezni látszanak kivitelünk alakulásában. Az elmúlt években alapösszefüggésnek tartottuk, hogy a globális hálózatok részét képező hazai export- szektor azonnal reagál a külpiaci kereslet változására. Az összefüggés Németország viszonylatában volt kimutatható a legszemléletesebben (hiszen a német gazdaság erősen exportorientált, s – elsősorban gépipari, elektronikai, járműipari – kiviteléhez jelentős mértékben vesz igénybe magyarországi importot). 2011 első feléig a ma- gyar kivitel euróban számolt növekedési üteme szinte teljes szinkronban mozgott a német export ugyancsak euróban kimutatott dinamikájával úgy, hogy kivitelünk

növekedési üteme általában meghaladta a németet. 2011 májusától a két növekedési ütem összeért, majd augusztustól a német rendre felette volt a magyar dinamikának. Összességében a magyar kivitel 0,5, a német pedig 4,1 százalékkal bővült az idei év első kilenc hónapjában euróalapon (Lásd a 15. ábrát!)

15. ábra

**Az export havi növekedési üteme Magyarországon és Németországban az előző év azonos hónapjához képest 2011. január–2012. szeptember között (Euróban, százalék)**



Forrás: KSH [2012b és 2012c], valamint [https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12\\_385\\_51.html](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12_385_51.html) alapján saját szerkesztés.

A gondok, a piacvesztés megmutatkozik a magyar export világkereskedelmi részarányának visszaesésében is. Mindez azt jelzi, hogy az évek óta a hazai gazdasági növekedés kizárólagos forrását jelentő exportszektorban megtörték a korábbi pozitív trendek. Esetenként már nemcsak a globális értékláncban való feljebb lépés, hanem a korábbi pozíciók megtartása is kétséges.

**Felhasznált irodalom**

- Antalóczy Katalin* [1996]: Külkereskedelmi folyamatok 1995-ben. *Külgazdaság*, XL. évfolyam, 7–8. sz., 64–77. o.
- Antalóczy Katalin* [1999a]: Külgazdasági trendek Magyarországon 1995 és 1998 között. *Külgazdaság*, XLIII. évfolyam, 6. sz., 4–25. o.
- Antalóczy Katalin* [1999b]: Vámszabad területek Magyarországon. *Európai Tükör*, IV. évfolyam, 5. sz., 47–64. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2001, 2002]: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek I–II. *Külgazdaság*, XLV. évfolyam, 12. sz., 4–21. o. és XLVI. évfolyam, 1. sz., 52–70. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2003]: Működőtöke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok. *Külgazdaság*, XLVII. évfolyam, 12. sz.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2010]: Válságkezelés előremeneküléssel. A válság hatása a versenyre a magyarországi autópári beszállítói piacon. In: *Laki M. – Voszka É.* (szerk.): *Kaleidoszkóp: versenyhelyzet Magyarországon, 2008–2009*. Budapest, Pénzügykutató Rt.–Palatinus, 145–176. o.
- Baldwin, R.* [2012]: *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going*. Fung Global Institute Working Paper, No. 1.
- Dicken, Peter* [2011]: *Global Shift. Mapping the changing Contours of the World Economy*. 6th Edition, SAGE, Los Angeles, London, New Delhi, Singapore, Washington DC.
- Figyelő TOP 200 [1999] VNU Budapest Lapkiadó Rt.
- HVG* [2011]: TOP 500, 40. sz., október 8.
- KSH [1999]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1998. KSH, Budapest.
- KSH [2002]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2001. KSH, Budapest.
- KSH [2005]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2004. KSH, Budapest.
- KSH [2006]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2005. KSH, Budapest.
- KSH [2008]: Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2008rev, Budapest, kézirat.
- KSH [2009]: Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2009rev, Budapest, kézirat.
- KSH [2010]: Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2010rev, Budapest, kézirat.
- KSH [2011]: Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2011rev, Budapest, kézirat.
- KSH [2012a]: Gyorstájékoztató. Külkereskedelmi termékforgalom. Részletes adatok 2012. január–június. KSH, Budapest, szeptember 1.
- KSH [2012b]: Gyorstájékoztató. Külkereskedelmi termékforgalom. Részletes adatok 2012. január–augusztus. KSH, Budapest, október 31.
- KSH [2012c]: Gyorstájékoztató. Külkereskedelmi termékforgalom. Előzetes adatok. 2012. január–szeptember. KSH, Budapest, november 8.
- KSH [2012d]: Gyorstájékoztató. Beruházás, 2012. III. negyedév. KSH, Budapest, november 29.
- Magyar Nemzeti Bank [2012]: Sajtóközlemény a fizetési mérleg alakulásáról 2012. II. negyedév. MNB, Budapest.
- Marin, D.* [2006]: A new international division of labour in Europe: Outsourcing and offshoring to Eastern Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4., No. 2–3., 612–622. o.
- Mudambi, R.* [2008]: Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, Vol. 8., No. 5.
- OECD [2007]: Moving up the (Global) Value Chain. Staying Competitive in the Global Economy Main Findings. [www.oecd.org/publications](http://www.oecd.org/publications)
- Rugraff, Eric – Sass Magdolna* [2012]: Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autópári esete. *Külgazdaság*, LVI. évfolyam, 9–10. sz., 4–29. o.
- Szalavetz Andrea* [2012a]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül. *Külgazdaság*, LVI. évfolyam, 3–4. sz., 66–86. o.

- Szalavetz Andrea* [2012*b*]: Szolgáltatásjellegű vállalati tevékenységek fogoly típusú kiszervezése – funkcionális feljebb lépés a hazai feldolgozóipari leányvállalatok szemszögéből. A Terepkutatás konferencia előadása. Budapest, november 16–17.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report, 1996. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2012]: World Investment Report 2012. Towards a new generation of investment policies. United Nations, New York and Geneva.
- WTO [2000]: International Trade Statistics 2000. Geneva.
- WTO [2003]: International Trade Statistics 2003. Geneva.
- WTO [2008*a*]: International Trade Statistics 2008. Geneva.
- WTO [2008*b*]: World Trade Report 2008. Trade, the Location of production and the industrial organization of firms. Geneva.
- WTO [2011*a*]: International Trade Statistics 2011. Geneva.
- WTO [2011*b*]: World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Geneva.
- WTO [2012]: World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Geneva.

### **Internetes források**

- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tet00002&language=en>
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=9ea7d07d30da52e39c16c58e4c1f9675eeba139ea079.e34MbxoSaxaSc40LbNiMbxoNahyOe0?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>
- [https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12\\_385\\_51.html](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12_385_51.html)

## Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció

### A Kiútprogram tapasztalatai

MOLNÁR GYÖRGY

*A cikk egy két éve folyó, a szociális mikrohitelzés eszközeivel munkahelyeket teremtő kísérleti program eddigi tapasztalatait foglalja össze. A program keretében mélyszegénységben élő emberek – elsősorban romák – kapnak szociális és szakmai támogatást, valamint fedezet nélküli hitelt annak érdekében, hogy önfoglalkoztatóvá váljanak. A cikk bemutatja a fejlődő országokban működő modell adaptálását a magyar viszonyokra, az eddigi eredményeket és részletes leírását adja a célcsoport életkörülményeinek. Legfontosabb következtetése, hogy a szociális mikrohitelzés a közfoglalkoztatásnál hatékonyabb munkahelyteremtő eszköz a hátrányos helyzetű kistérségekben, és alkalmas a romákkal szembeni előítéletek csökkentésére is.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J23, J24, J78, G21, G23, I38, O17.

A jelentős roma lakossággal rendelkező országokban, különösen Közép- és Kelet-Európában súlyos társadalmi problémát és a gazdasági növekedést korlátozó tényezőt jelent a romák alacsony foglalkoztatottsága.<sup>1</sup> Az állami munkaerőpiaci intézkedések nem vezettek semmilyen komolyabb eredményre, a spontán piaci folyamatoktól pedig ez még kevésbé várható. A romák foglalkoztatási helyzetének

\* A Kiútprogram 2012 szeptemberéig az EU támogatásával működött, a programhoz kapcsolódó kutatásokat is az EU finanszírozta. A kutatás során sokan voltak a segítségemre, elsősorban a Kiútprogram vezetése és terepmunkásai. A kutatás kivitelezésében és a cikket megalapozó hosszabb tanulmány elkészítésében nyújtott segítségért külön köszönet illeti a következőket: Ürmös Andor (Európai Bizottság Regionális Igazgatósága), Robin Audy és Joost de Laat (Világbank), Mózes Zsuzsa (Polgár Alapítvány), Fazekas Bálint, Hortobágyi Anna, Óvári Anna, Sárkány Csilla és Schütt Margit (Kiútprogram), Babusik Ferenc (Delphoi Consulting).

<sup>1</sup> Lásd például Magyarországra: Kertesi–Kézdi [2011], más térségbeli országokra World Bank [2010].

---

Molnár György, az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.  
E-mail cím: molnar.gyorgy@krtk.mta.hu

javítása érdekében a legperspektivikusabb eszköznek a mikro- és kisvállalkozás-fejlesztés látszik.

A *Kiútprogram* keretében azt vizsgáltuk, hogy ennek a célnak az elérése érdekében adaptálható-e a mikrohitelzésnek a fejlődő országokban kidolgozott, sok helyen alkalmazott gyakorlata. A kísérlet alapkérdései – nem formálisan fogalmazva – a következők voltak.

1. Ha nagyon szegény embereknek, főleg romáknak fedezet nélküli hitelt, emberi támogatást és bizalmat adunk, akkor ők létre tudnak-e hozni a formális gazdaságban működő, családjuk eltartását biztosító, fenntartható vállalkozásokat?

2. Vissza akarják-e és vissza tudják-e fizetni a kapott hitelt?

3. Mennyire használhatók a fejlődő országok mikrohitelzési tapasztalatai, hogyan kell megváltoztatni az ott kidolgozott módszereket, hogy térségünkben is működjenek?

4. Ha az adaptált mikrohitelzési eljárás működik, akkor elősegíti-e a romák társadalmi és gazdasági integrációját?

Nem tudunk a térségünkben olyan, a mélyszegénységben élő romákat célzó mikrohitelmodellről, amely az első két kérdésre egyértelmű igen választ szolgáltatna. Minden bizonnyal ez volt az oka annak, hogy az Európai Bizottság pályázatot indított a témában.<sup>2</sup> Valódi kísérletről van tehát szó, amelynek végrehajtásáról és az abból leszűrt legfontosabb tapasztalatok egy részéről szól a cikk első része.

A program lényeges eleme volt a monitorozás, a folyamatok nyomon kísérése és elemzése. Ennek keretében minden, a program iránt komolyan érdeklődővel felvettünk egy részletes kérdőívet. A minta nem reprezentatív, olyan szegény emberekből áll, akiket érdekelt a *Kiútprogram*, köztük a későbbi ügyfelek. Ennek ellenére nagyon tanulságos az ő élethelyzetük bemutatása is, erre a cikk második felében kerül sor. Ez az írás erősen rövidített változata a *Kiútprogram* Európai Unió által finanszírozott részét (nem a programot!) lezáró részletes tanulmánynak.<sup>3</sup>

Az érdemi tárgyalás előtt néhány mondatban jelezni szükséges saját pozíciómat. Az elejétől részt vettem a program tervezésében, később a *Kiútprogram* igazgatósági tagja lettem, fő feladatomban a programmal kapcsolatos kutatások koordinálása és részben elvégzése volt. Ezt a *Kiútprogram* ZRt. fő tulajdonosa, a Polgár Alapítvány

<sup>2</sup> Lásd: *Kiútprogram Self-Employment and Microcredit Programme within the Pilot Project Pan-European Coordination of Roma Integration Methods – Roma Inclusion*: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/activity/roma/pilot\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/activity/roma/pilot_en.cfm)

<sup>3</sup> Social microcredit, self-employment and Roma inclusion. Lessons of *Kiútprogram*, a social microcredit pilot and policy recommendations for the new Structural Funds period. 2012. Angol és magyar nyelvű változata egyaránt elérhető a [www.kiutprogram.hu](http://www.kiutprogram.hu) honlap *Documents*, illetve Dokumentumok rovatában.

az Esélyekért és az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet között létrejött kutatási szerződés tette lehetővé. A kutatás célja nem csupán az utólagos elemzés volt, a közbeni megfigyelések alapján a projekt menet közbeni korrekciójára is tettem javaslatot. Szerepem tehát kettős volt, egyidejűleg résztvevői és megfigyelői, ami torzíthatja objektivitásomat. A résztvevői szerep következménye a többes szám első személyben való fogalmazás.

## A Kiútprogram bemutatása

### *A program víziója*

A Kiútprogram célja, hogy szociális támogatással, pénzügyi szolgáltatások és információ nyújtásával lehetővé tegye mélyszegénységben élő emberek – elsősorban romák – számára, hogy önfoglalkoztatóvá válva javítsanak helyzetükön. A pénzügyi szolgáltatások közül a legfontosabb eszköz a csoportalapú, fedezet megkövetelése nélküli mikrohitel nyújtása.

A program elsődleges küldetése a társadalmi mobilitás és a roma integráció elősegítése. Legfontosabb konkrét célkitűzése az, hogy ügyfelei olyan fenntartható vállalkozásokat hozzanak létre, amelyek bekapcsolódnak a helyi gazdaság normál vérkeringésébe. A hitelek minél nagyobb arányú visszafizetése természetesen elengedhetetlen feltétel, azonban a program végrehajtói kudarcnak tekintenék azt a helyzetet, amelyben mindenki visszafizeti ugyan a felvett kölcsönt, vállalkozása azonban megszűnik.

Ennek okán a *program igazi összehasonlítási alapját a munkahelyteremtő, foglalkoztatást bővítő programok jelentik*, nem pedig a mikrohitelző szervezetek tevékenysége, esetleges profitabilitása, megtérülési mutatói. Annak érdekében, hogy a program ténylegesen az érintettek társadalmi felemelkedését szolgálhassa, a hitelen kívül számos egyéb szolgáltatást kell nyújtani, folyamatos támogatással jelen kell lenni a terepen. Ez költséges tevékenység, ami üzleti értelemben soha nem térülhet meg, még csak nullszaldóssá sem válhat. A Kiútprogramnak nem célja az üzleti haszon, de hosszú távú cél a *társadalmi haszon*, vagyis az, hogy a befizetett többletadók és járulékok, a megtakarított segélyek és a társadalmi dezintegráció egyéb megtakarított költségei meghaladják a program költségeit. Éppen ezért az üzleti jellegű mikrohitelzéstől való megkülönböztetés érdekében modellünket *inkluzív szociális mikrohitelzésnek* nevezzük (*Inclusive Social Microcredit, ISMC*).

Fontos kérdés, hogy céljaink megvalósítása érdekében miért a szociális mikrohitelzést választottuk eszközül. A hátrányos helyzetű területeket a vállalkozások alacsony sűrűsége, az infrastruktúra elmaradottsága, az alacsony beruházásvonzó képesség és a szolgáltatási szektor nagyon alacsony súlya jellemzi. Az eddigi munkahelyteremtő próbálkozások kudarcba fulladtak. Ebben a helyzetben a mikro-



és kisvállalkozások fejlesztése jelenthet érdemi előrelépési lehetőséget. Különösen igaz ez a romák nem elhanyagolható része esetére, akik számára egyéni vállalkozóvá vagy östermelővé válni közelebb áll a tradíciókhoz, mint alkalmazottnak lenni.

A mikro- és kisvállalkozások létrehozásának egyik leglényegesebb akadálya a tőkehiány. Így a hátrányos helyzetű területeken belül is a leghátrányosabb helyzetű népesség *foglalkoztatásbővítésének kiemelt fontosságú eszköze lehet a vállalkozás létrehozását célzó fedezet nélküli mikrohitelzés*. A pénzbeli tőkénél azonban nem kevésbé fontos a kapcsolati tőke nyújtása, a mentorálás és a vállalkozásindításhoz kapcsolódó egyéb szolgáltatások.

#### *Az eredeti koncepció*

A Kiútprogram koncepciójának kidolgozásakor a Bangladesben működő, *Muhammad Yunus* nevéhez fűződő Grameen-modellt vettük alapul.<sup>4</sup> *Yunus* 1976-ban kezdte meg kísérleteit a mikrohitelzés terén, kis összegű, *fedezet nélküli*, a jövedelemtermelő képesség megteremtését szolgáló hitelt nyújtva mélyszegénységben élő embereknek. A kezdeti próbálkozások eredményeit feldolgozva és értékelve, figyelembe véve, hogy a hagyományos kereskedelmi és fejlesztési bankok egyáltalán nem hajlandók a szegényeket ügyfélnek tekinteni, hozta létre 1983-ban a most is működő Grameen Bankot. A bank megalapítása előtti években egy további alapvető jelentőségű újítást vezetett be: *a csoportalapú hitelzést*.

A hitel formájában nyújtott *tőke* mellett a siker alapvető feltétele a kölcsönös *bizalom* is. A hitelezési tevékenység alapja öt hitelfelvevő *önkéntesen, önkiválasztással létrehozott csoportja*, amelyben kölcsönös erkölcsi kötelezettségvállalással helyettesítik a hagyományos bankok által igényelt biztosítékokat.

A programba való bekerülésnek előre rögzített felső vagyoni, jövedelmi határa van. Etnikai hovatartozástól függetlenül mindenki bekerülhet, aki az adott szegénységi szint alatt van. A hitelkihelyezés szekvenciális, a tagok egymást követően kapnak hitelt, ha a törlesztés rendben zajlik, utoljára a csoportvezető. Amennyiben valamelyik tag az első 6 hét során nem törleszt a megegyezés szerint, akkor kiesik a csoportból, és a többieknek keresniük kell a helyére valakit. Amíg ez meg nem történik, addig nem kapják meg a hitelt. Az első hitel rendben történő visszafizetése esetén a hitelfelvevő a korábbinál nagyobb összegű hitelt kaphat.

<sup>4</sup> Lásd: *Yunus* [1999].

*A program adaptálása – intézményépítés és finanszírozási források*

A Grameen-modell adaptálásának javaslatát a Polgár Alapítvány az Esélyekért vetette fel 2008-ban. A tervezési időszak során arra a következtetésre jutottunk, hogy a helyi körülmények miatt a Grameen-modelltől eltérő intézményi struktúrára van szükség. A legfontosabb különbség, hogy a terepmunkásoknak sokkal nagyobb szerepet kell kapniuk. Az eredeti modelltől eltérően szükség van továbbá üzleti tervek készítésére és jóléti hidra. A formális gazdaságban való működés igénye miatt feltétlenül szükséges a kezdő vállalkozók számára ingyenes könyvelést biztosítani. A közterhek nagysága és a nagyobb tökeigényesség szükségessé teszi a nyújtott hitel megnövelését is.

Az alapmodell is azt sugallta, a nemzetközi és magyar tapasztalatok is alátámasztják, hogy kamatmentes kölcsön nyújtása elsősorban pszichológiai okokból nem jó megoldás.<sup>5</sup> A magyar szabályozás viszont rendkívül összetett intézményi feltételekhez köti a nem kamatmentes kölcsön nyújtását. Végül azt a megoldást dolgoztuk ki, hogy a hitelt formálisan egy kereskedelmi bank (adott esetben a Raiffeisen Bank) nyújtja, a mikrohitelvezést végző nonprofit szervezet pedig ennek ügynöke lesz. A munka során számos további adaptálást igénylő tényezőt azonosítottunk, ezekre még visszatérünk.

Egyéb vonatkozásokban az eredeti Grameen-modellt követték elképzeléseink: 5 fős csoportok, szekvenciális hitelezés (először 2 csoporttag, majd újabb 2 fő, végül a csoportvezető kapja meg a kölcsönt), 1 éves futamidő, hetenkénti törlesztés, a hitelösszeg 5 százaléka egy közös csoportalapba kerül. Az adható hitel felső határa 1 millió forint. A jövedelmi küszöb – amely alatt kerestük az ügyfeleket – az egy fogyasztási egységre jutó háztartási jövedelem mediánjának 60 százaléka volt.

A program tevékenysége egy több szereplőből álló intézményi konstrukcióban zajlik. A magántulajdonosok, fő tulajdonosként a Polgár Alapítvány által létrehozott Kiútprogram Közhasznú Nonprofit Zrt. felel a program szakmai irányításáért és működéséért, ügynökként jogosult „értékesíteni” a „mikrohitelterméket”. A Raiffeisen Bank feladata a hitel kihelyezése az általa ingyenes vezetett számlára a Kiútprogram által ajánlott ügyfeleknek, a banki back office tevékenységek végzése. A bank nem kért díjazást tevékenységéért, a felmerülő költségeket és a hitelezési veszteség egy részét társadalmi felelősségvállalás programja keretében magára vállalta (a hitelezési veszteség többi részét magánszemélyek fedezték).

A program forrásait elsősorban az Európai Unió *Pan-European Coordination of Roma Integration Methods – Roma Inclusion: Self-employment and microcredit* projektje biztosította, 1425 millió euró összegben, amelyről 2010 júniusában írtuk alá a szerződést. Ezt magánforrások és azóta megszűnt magyar állami támogatások

<sup>5</sup> A kamat kérdését részletesen tárgyalja például: *Cull–Demirgüç-Kunt–Morduch* [2007].

egészítették ki. Az európai uniós szerződés fontos eleme volt, hogy a pilotot folyamatosan nyomon követik a Világbank és a UNDP szakemberei, akikkel szintén szerződött a bizottság. A programmal kapcsolatos kutatásokat a Világbank munkatársaival együttműködve végeztük.

A közvetlen állami támogatáson túl rendelkezésre áll az úgynevezett vállalkozóvá válási támogatás. A kezdő vállalkozók számára a legnagyobb nehézséget az jelenti, hogy az egyéni vállalkozói igazolvány kiváltását követő hónaptól kezdve már fizetni kell a társadalombiztosítási járulékot, és ha van jövedelem, akkor a személyi jövedelemadót. A minimálbér utáni járulékokat akkor is meg kell fizetni, ha a vállalkozásnak egyáltalán nem is volt bevétele. Ugyanez vonatkozik az östermelőkre is – az indulás évében –, ami a mezőgazdasági munka idényjellegének abszolút ellentmond. A bevétel nélküli időszak átvészelését szolgálja a vállalkozóvá válási támogatás, amely 6 hónapig adható, havi maximális nagysága a minimálbérnek megfelelő összeg. A támogatást abban az esetben, ha a vállalkozás 1 év múlva már nem él, vissza kell fizetni. A vállalkozóvá válási támogatás nélkül az induló vállalkozások többsége nem volna életképes, és ez szolgálja a vállalkozói/östermelői igazolvány kiváltásának pillanatában elvesző segélyek pótlását is.

A járulékok kapcsán érdemes megemlíteni az úgynevezett Start-kártya törvény anomáliáit. A törvény – többek között – lehetővé teszi, hogy ha egy munkáltató tartós munkanélkülit foglalkoztat, akkor megadott ideig – halmozottan hátrányos helyzetű kistérségekben 3 évig – ne kelljen alkalmazottja után járulékot fizetnie. Ez a szabályozás azonban, teljesen érthetetlen okokból nem terjed ki az önfoglalkoztatókra, ami ügyfeleink számára jelentős versenyhátrányt jelenthet. (Feltételezésem szerint a törvényszöveg fogalmazói egyszerűen nem gondoltak arra az eshetőségre, hogy valaki saját maga foglalkoztatója.) A problémát már a tervezési időszakban feltártuk, kitartó lobbitevékenységünk azonban nem vezetett eredményre. A törvény módosítása helyett azonban a járulékok kifizetésére állami támogatást kaptunk. Ez a megoldás számos problémát okozott, és 2011 májusában meg is szűnt. Mindenesetre az állami támogatás nem elhanyagolható része ezeknek a munkáltatói járulékoknak a formájában azonnal visszakerült az államhoz.

### *A terepmunka folyamata*

A program legfontosabb szereplői a terepmunkások. Rövid feladatleírásuk jól tükrözi a program támogató tevékenységének sokrétűségét.<sup>6</sup>

1. *A település feltérképezése.* A terepmunkások lakóhelyük kb. 80 km-es környezetében dolgoznak, de (Budapest kivételével) a lakóhelyükön nem. Feladatuk

<sup>6</sup> A terepmunkások feladatköreinek ismertetéséhez felhasználtam *Fazekas Bálint* terepmunkás részletes folyamatleírását.

a kiválasztott település gazdasági, társadalmi viszonyainak elemzése, intézményi partnerek megkeresése.

*A kísérlet terepül 3 különböző jellegű területet választottunk, amit később bővítettünk. A terepmunka Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye néhány településén, valamint Budapest 8. kerületében kezdődött. Összesen 202 települést kerestünk fel, 38 településen alakult csoport, ebből 22 Borsodban.*

2. *Fórumok tartása.* A fórum feladata, hogy általános képet adjon a programról, megfogalmazza a legfontosabb szabályokat és legyen elegendő érdeklődő.

3. *Személyes kapcsolatfelvétel.* A terepmunkás az érdeklődőkkel egyenként személyes találkoztat szervez, lehetőleg a család otthonában. Ennek során felvesz egy alapkérdőívet, amelyből kiderül, hogy az érdeklődő megfelel-e a szegénységi kritériumoknak,<sup>7</sup> kezelhető-e a háztartás esetlegesen meglévő adósságállománya és van-e akarat a vállalkozóvá váláshoz. Egy településen legalább 8-9 alkalmasnak tűnő embert kell találni.

*A program indulásától kezdődően több mint 900 érdeklődővel vettük fel személyesen a kapcsolatot.*

4. *Előcsoportgyűlések.* Fő feladata a közösségépítés és annak kiderítése, hogy a potenciális ügyfelek képesek-e csoportként együtt dolgozni, egymásért felelősséget vállalni.

5. *Szűrés.* A gyűlések és a személyes találkozók során a terepmunkás négy különböző módon szűri az előcsoport tagjait: adótarozás, illetve pénzügyi hiteltarozás lekérdezése, egyszerűsített vállalkozási terv beadása, valamint az úgynevezett *scoring card* kitöltése és kiértékelése. A szakmai vezetőből és a program két szakértőjéből álló Hitelbírálati Bizottság dönt a vállalkozói elképzelés életképességéről.

6. *Végleges üzleti tervek készítése.* A terepmunkásnak legalább hetente találkoznia kell a csoporttal és egyenként is foglalkozik az ügyfelekkel. Az üzleti tervet az ügyfél instrukciói alapján a terepmunkás készíti el, de minden részletét megbeszéli vele. A terv készítése során a terepmunkás folyamatos képzést tart az ügyfeleknek. A végleges üzleti terveket a korábbihoz hasonló módon a Hitelbírálati Bizottság hagyja jóvá.

<sup>7</sup> A medián jövedelem 60 százalékát használtuk felső korlátként. Az esetek döntő többségében azonban a szegénység megítéléséhez valójában nem volt szükség az adatokra.

7. *Csoportalapítás.* A végleges üzleti tervek elfogadása után a szakmai vezető és a Kiútprogram más vezetőinek részvételével lezajlik a csoportvizsga. Ez az ünnepélyes esemény a csoport megalakulásának hivatalos időpontja.

*A program során 60 előcsoportból összesen 44 csoport alakult meg.*

8. *Hitelezés előkészítése és a hitel felvétele.* Az első két hitelezett vállalkozás megalapítása során minden szükséges lépést meg kell tenni, hogy az ügyfelek a bankkal már *bejegyzett* egyéni vállalkozóként, illetve őstermelőként köthessék meg a szerződést. A fehér gazdaságban való működés elindításához a bürokráciában járatlan ügyfeleknek is végig kell járniuk a hivatalokat. A tevékenység típusától függetlenül szinte minden esetben szükséges bizonyos *engedélyek* megszerzése: működési engedély, közterület-használati engedély, állat-egészségügyi engedély, élelmiszer-egészségügyi engedély, tűzvédelmi engedély és így tovább. A vállalkozói engedély kiváltásához igazolni kell a köztartozás-mentességet, amihez 7 évre visszamenőleg rendelkezni kell adóbevallással (2012-ben emelték fel 7-re a korábbi 5 évet), akkor is, ha nem volt adóköteles jövedelem. A szabályozás abszurditása, hogy ha valakinek van köztartozása, akkor nem kapja meg a vállalkozói igazolványt, így – munka híján – nem is fogja kifizetni, ha viszont elkezdhetne vállalkozni, akkor volna rá esélye.

A terepmunkás segít a hivatali procedúrákban. Ekkor veszik fel a kapcsolatot a könyvelővel is. A terepmunkások és az ügyfelek elkészítik a vállalkozóvá válási támogatáshoz szükséges pályázati anyagot és benyújtják.

*Összesen 138 ügyfél vett fel hitelt mintegy 70 millió forint értékben, az átlagos hitelösszeg 500 ezer forint volt.*

*Az ügyfelek 80 százalékának sikerült vállalkozóvá válási támogatást szereznie.*

9. *A vállalkozás felépítése és fenntartása.* Szükség esetén a terepmunkás segíti az ügyfelet a beszerzésben és az értékesítési kapcsolatok kialakításában. Közreműködésére gyakran a romákkal szembeni előítélet miatt van szükség, ilyenkor katalizátori szerepet játszik. Nagyon fontos a pénz beosztására való gyakorlati oktatás is.

A vállalkozások ciklusában van egy kritikus pont, körülbelül fél évvel az elindulás után. Ekkor az ügyfél bizonytalanná válik, elfárad. Gyakran esik ez egybe a vállalkozóvá válási támogatás megszűnésével, ami hirtelen megnöveli a bizonytalanságot. A terepmunkásnak ilyenkor több odafigyeléssel, biztatással tovább kell lendítenie mentoráltját ezen a helyzeten. A cél az, hogy az ügyfelek minél előbb, fokozatosan önállóvá váljanak, ami optimális esetben is több hónapos folyamat és a terepmunkás részéről igen nagy érzelmi intelligenciát igényel.

*A vállalkozást elindítók közül 75 fő lett egyéni vállalkozó (többségében kereskedő) és 63 fő őstermelő.*

10. *A hitelek visszafizetésével kapcsolatos feladatok.* A terepmunkás hetente szerdi be a törlesztőrészleteket a csoportgyűlésen. A csoportalap esetleges felhasználásáról a csoport dönt. Hátralék kezelésére egyedi megállapodások születnek. Ideális esetben a futamidő lejártával az ügyfél rendezi tartozásait és folytatja a vállalkozását. A Kiútprogram összesen 1 évig biztosítja térítésmentesen a könyvelőt és fizeti a vállalkozói járulékokat. A vállalkozás fenntartásából a terepmunkás fokozatosan kivonul, ennek folyamatát és a vállalkozóra háruló teendőket azonban folyamatosan egyeztetni, kiszámíthatóvá teszi.

A program előkészítése során fel voltunk készülve rá, hogy a terepmunkások feladatköre a mikrohitelprogramokban megszokottnál jóval nagyobb. A teendők ténylegesen szükséges terjedelme azonban csak a munka közben vált világossá, feladatkörük az eredetileg elképzelnél is nagyobbá vált. A fenti összefoglaló ismertetés bizonyítja, alapvető jelentőségű, hogy *a terepmunkások egy személyben egyesítsék a szociális munkási és a hitelügynöki tevékenységet.* A két terület különválasztása azt eredményezné, hogy a szociális munkával foglalkozók az ügyfelek érdekképviseelőinek szerepébe csúsznak, tekintet nélkül arra, hogy az ügyfélben mennyire erősen van meg a potenciál sikeres vállalkozás létrehozásához. A hitelügynöki tevékenységgel foglalkozók érdekeltsége pedig a hitel visszafizetésére korlátozódik, az életképes vállalkozás létrehozásának szempontja háttérbe szorul. Óhatatlanul vagy romlik a program teljesítménye, vagy egyre magasabb státuszú ügyfelekkel kötnek szerződést.

A terepmunkások szerepe nélkülözhetetlen a *diszkrimináció ellensúlyozásában.* Az ő beszámolójuk szerint ügyfelek az ügyintézési esetek mintegy felében találkoztak olyan mértékű diszkriminációval, amely a terepmunkás személyes közreműködése nélkül az ügyintézés kudarcát eredményezhette volna. Olyan esetekről van szó, amikor az ügyfél egyébként képes lett volna egyedül elintézni az ügyét, mégsem kapta volna meg az igényelt iratot/engedélyt/szolgáltatást. A diszkrimináció az ügyintézői/szolgáltatói oldalon nem szervezett, hanem személyfüggő volt. Ugyanakkor a diszkriminációt elkövetők nem tartottak attól, hogy számonkérés követi jogsértő magatartásukat. A terepmunkások fellépése az esetek döntő többségében ellensúlyozni tudta a diszkriminációt és egyfajta tanulási folyamatot is generált az ügyintézői/szolgáltatói oldalon. Tapasztalatunk alátámasztja, hogy *a diszkrimináció elleni következetes állami fellépés sokat segítene a romák foglalkoztatási helyzetén is.*

#### *A hitelezés eredményei*

Az ügyfelek toborzása a vártnál nehezebben indult, és 2011 elején a program számos válságjelet mutatott, amelyek közül a legfontosabb a hitel-visszafizetési elmaradások egyre nagyobb arányúvá válása volt. A tapasztalatok alapján mind

az ügyfelek kiválasztásában, mind a program működtetésében változtatásokat hajtottunk végre. A legfontosabbak a következők voltak.

– Az ügyfelek kiválasztása során a korábbinál nagyobb hangsúlyt helyeztünk a személyiségre, a vállalkozásra való alkalmasságra és motiváltságra, a hitelmúltjára, a család támogató szerepére és a meglévő tapasztalatokra.

– Rugalmasabbá tettük a hitelterméket és a csoportalakítást.

– Továbbfejlesztettük, komplexebbé tettük a terepmunkások képzését. Több fordulóban új terepmunkásokat vettünk fel és cseréket hajtottunk végre körükben.

– Bővítettük a területi célzást.

– Azon túl, hogy szélesebb kapcsolatrendszerrel rendelkező ügyfeleket kerestünk, igyekeztünk *kapcsolatháló-építő tevékenységgel* kibővíteni saját munkánkat is.

A kezdeti kudarcokban nemcsak a modellel kapcsolatos problémák, hanem saját tapasztalatatlanságunk, hibáink és külső körülmények (például 2011 első három hónapjában a közfoglalkoztatás szüneteltetése) is szerepet játszottak. A modellkorrekció után megbízást adtunk a Budapest Intézetnek annak érdekében, hogy egy tőlünk független kutatócsoport is elvégezze a projekt közbenső értékelését. A vizsgálatukat összefoglaló tanulmány részletesen tárgyalja ezeket a kérdéseket.<sup>8</sup>

A modellkorrekció után jelentősen javultak a teljesítmények. Azokat az ügyfeleket tekintjük az 1. ütembe tartozónak, akiknek a csoportja még a modellkorrekció előtt, a 2. ütembe tartozónak pedig azokat, akiknek a csoportja a korrekció után alakult. A gazdasághálózat-építés keretében egy északkelet-magyarországi faluban sikerült háromoldalú együttműködést megvalósítani egy uborkatermelető vállalkozó (úgynevezett integrátor), a Kiútprogram és 23 ügyfél között. Az egyéni szerződéseket ez év június végén, július elején kötöttük meg, és mivel itt részben más modellről van szó, az ide tartozó ügyfeleket a 3. ütembe soroljuk.

Az első ütemben mindenki egységesen 1 éves futamidejű hitelt kapott, a második ütemben 31 fő kapott 1 évnél rövidebb futamidejű hitelt. A tapasztalatok alapján a 2. ütemben csökkentettük a hitelösszeget, de az átlagos hitel és a futamidő csökkenésében a pilot végének közeledése is szerepet játszott. A 3. ütemben, az uborkás projekt jellege miatt mindenki egységesen féléves hitelt kapott, és az összegek között is csak kis mértékű eltérés volt. (Lásd az *1. táblázatot*.)

<sup>8</sup> *Reszkető-Váradi* [2012]. A tanulmányt megalapozó kutatás 2011-ben zajlott.

## Ütemenkénti mutatók

	1. ütem	2. ütem	3. ütem	Össz/átlag
Hitelfelvevők száma	41	74	23	138
Működik a vállalkozás	<b>13</b>	<b>59</b>	<b>23</b>	<b>95</b>
Átlagos hitel/fő	708 000 Ft	513 000 Ft	154 000 Ft	511 000 Ft
Átlagos futamidő	52 hét	43 hét	26 hét	

A hitel-visszafizetés adatait mutatja be a 2. táblázat. Itt csak azokat tüntettük fel, akik 2012. március vége előtt kaptak hitelt, így a 2. ütemben csak 48 fő szerepel, míg a 3. ütemet teljesen elhagytuk. 2012. áprilisban és májusban nem helyeztünk ki hitelt,<sup>9</sup> a 2012 júniusa óta hitelt kaptak esetében pedig még túl kevés idő telt el, szerepeltetésük a valóságosnál kedvezőbbnek tüntetné fel a helyzetet.

Hitel-visszafizetési adatok 2012. október 31-én,  
a 2012. március 31-ig hitelt kapottakra

	Fő	Működő vállalkozás	Teljesen visszafizetett kölcsön	Hátralék (%)	Hátralék a hitelfelvétel utáni 180. napon (%)
1. ütem	41	13	0	62	33
2. ütem	48	32	7	44	20
Összesen	87	45	7	54	27

A hátralékok összehasonlítását azért egészítettük ki a 180. napon fennálló hátralékkal, mert a 2. ütem esetében sokaknak még nem járt le a futamideje. Egyenként elemezve a szóban forgó vállalkozások helyzetét, szakértői becslésünk az, hogy a futamidő lejártával a 2. ütem ebben a táblázatban szereplő vállalkozói esetében a hátralék átlagos összege 45–50 százalék között lesz. Becslésünk szerint a 2. ütem 2012 márciusa után hitelezetteinek körében a hátralék jelenleg 30 százalék alatt van, átlagos értéke a futamidő lejártával 30–35 százalék körül várható. A 3. ütem uborkás

<sup>9</sup> Ennek az volt az oka, hogy csak úgy akartunk hitelt nyújtani, ha biztosak lehetünk benne, hogy a teljes futamidő alatt végig tudjuk kísérni az ügyfeleket. 2012 júniusára vált egyértelművé, hogy a megszűnő támogatásokat magánforrásból részlegesen pótolni tudjuk. 2012 második felére ugrásszerűen megnőtt a program iránti érdeklődés, csak a forráshiány szabott gátat annak, hogy 138-nál több szerződő partnerünk legyen.



projektje esetében jelenleg 20 százalék a hátralék, várakozásunk szerint ennél nem lesz magasabb.

A hitel-visszafizetésnél számunkra sok szempontból fontosabb, hogy működnek-e a vállalkozások. Az első ütem vállalkozásainak mintegy harmada működik még, míg a 2. ütem régebbi vállalkozásainak kétharmada. Becslésünk szerint a 2. ütem régebbi vállalkozásai körében 60, az újabbak között 70 százalék lesz a fenntarthatók aránya.

Ennél kisebb azoknak a vállalkozóknak az aránya, akik teljes egészében fizetik a törlesztőrészletet. A kísérlet során egyértelművé vált, hogy az egyéves futamidő – amit részben a pilot időtartama indokolt – nagyon rövid, a megalapozott vállalkozások egy részének ennél hosszabb a reális megtérülési ideje.

*A fizetési nehézséggel küzdő vállalkozók többsége esetében nem a fizetési szándék, hanem a lehetőség hiányzik.* A lehetőségeikhez mérten túlzott mértékű, nem kitermelhető törlesztőrészletnek bénító hatása van, inkább nem fizetnek semmit. Ezért a vállalkozásukat működtető, de hosszabb ideje nem fizető ügyfelek egy részével az elmúlt hónapokban megállapodást kötöttünk egy kisebb összegű törlesztőrészletről. Ezt a megállapodást mindenki betartja, így a most bemutatotthoz képest még a lejárt szerződések esetében is csökkenni fog a hátralék mértéke.

#### *A program költségei*

A program közvetlen költségei három részből tevődnek össze:

- működési költség: terepmunkások és központi adminisztráció bére, bérterheik és költségeik (közlekedés, kommunikáció),
- hitelezési veszteségek,
- vállalkozói terhek átvállalása: állami támogatás hiányában megjelenő költségek, a teljes költség 10 százalékát jelentik.

A pilot időszakában rendkívül nagyok a működési költségek, 1000 forint hitel kihelyezése mintegy 6000 forint költséget igényelt. Ebben a legnagyobb tételt a terepmunkások fizetése és dologi kiadásai teszik ki. Egy szervezet kiépítése mindig sokkal költségesebb, mint a folyamatos működtetés. Ráadásul sikertelen csoportszervezés esetén a terepmunkások és a központi szervezetben dolgozók bérével szemben nem áll hitelszerződés, márpedig a program iránti bizalom megteremtése időigényes folyamat volt.

Elvégeztünk egy becslést arra vonatkozóan, hogy mekkorák volnának a költségek folyamatos működés esetén. Tapasztalataink alapján egy terepmunkás, ha már túl vannak az üzleti tervkészítés és szerződéskötés időszakán, párhuzamosan leg-

feljebb 15 ügyféllel tud foglalkozni. 20 terepmunkás mellett 5 dolgozóra van szükség a központban. A folyamatos továbbképzés, a jogi tanácsadás, a külső kommunikáció, az ügyfelek számára végzett könyvelés további szerződéses szakemberek igénybevételét teszi szükségessé. Mindent összesítve 300 ügyfél kiszolgálása havonta bruttó 17,4 millió forintba kerül. Ebből azonban kb. 6,2 millió forintnyi összeg adó és járulék formájában visszakerül az állami költségvetésbe. (Itt csak közvetlenül a mikrohitelző intézménynél keletkező adókat és járulékokat vettük számba, az ügyfeleknél keletkezőket nem.) *Folyamatos, ügyfelekkel feltöltött működés esetén az egy ügyfélre jutó bruttó költséget tehát havi 58 800, az adók és járulékok nélkül számított nettó költséget pedig havi 37 300 forintra becsülhetjük.*

Ehhez hozzáadva a 30 százalékra becsült hitelezési veszteséget, azt kapjuk, hogy az *üzemszerű működés egy ügyfélre vetített teljes nettó havi költsége 49 000 forint. Az állam szempontjából nézve tehát az egy ügyfélre jutó éves költség lényegében megegyezik egy személy közfoglalkoztatásának éves költségével.* A közfoglalkoztatás azonban nem teremt új munkahelyet, nem növeli a későbbi elhelyezkedés esélyét, finanszírozása végén véget ér a foglalkoztatás is. A szociális mikrohitel program esetében viszont az várható, hogy az ügyfelek legalább 60 százaléka fenntartható, hosszabb távon adó- és járulékfizető vállalkozást hoz létre. *A szociális mikrohitel hatékonysága tehát jelentősen meghaladja a közfoglalkoztatását.*

Az állam oldaláról egy tényezőt szükséges még figyelembe venni, a vállalkozóvá válási támogatást. Ez a támogatás, ha korábbi munkanélküliek kapják, akkor valójában nem jelent költségvetési többletkiadást, a vállalkozók által befizetett adók és járulékok 15-30 százalékkal meghaladják az összegét. És akkor a nemzetgazdasági szintű egyenleg szempontjából még nem is vettük számba, hogy ügyfeleink korábban segélyben részesültek vagy közfoglalkoztatottak voltak. *Mindezeknek a tényezőknek a figyelembevétele tovább növeli a hatékonyságkülönbséget a szociális mikrohitel javára.*

### **Az ügyfélkör bemutatása a programot kísérő adatfelvétel alapján**

#### *Előzmények, az adatfelvétel módja és körülményei*

A monitorozás és a hatásvizsgálat érdekében a Világbank szakembereivel kialakult együttműködés keretében kérdőíves adatfelvételeket végeztünk. A program végrehajtása során a terepmunkások minden komoly érdeklődővel (azaz potenciális ügyféllel) felvettek egy úgynevezett alapkérdőívet. Komoly érdeklődőnek az minősült, aki saját kezdeményezésre másodszor is kapcsolatba lépett a terepmunkással és érdeklődött a program részletei iránt.

A komoly érdeklődők nagyobb részéből nem lett ügyfél, aminek több oka lehet: a bővebb információk alapján úgy döntött a család, hogy mégsem érdekli őket a programban való részvétel; nem jött össze egy csoportra való ember; nem volt igazán jó vállalkozói ötlet, nem sikerült megalapozott üzleti elképzelést készíteni és számos egyéb.

Az alapkérdőív elkészülte után egy évvel követő kérdőíveket is készítettünk, a két kérdőív összevetése szolgál majd a hatáselemzés alapjául. A követő kérdőívek felvétele mostanában zárul le, ezek elemzésével most nem foglalkozunk. *Az alapkérdőívek itt bemutatandó feldolgozása a 2011 végi állapotot tükrözi.* A feldolgozás elsődleges célja a korábban ismertetett modellmódosítás hatásának a vizsgálata volt. Az alapkérdőívek elemzése már önmagában, a követő kérdőívek nélkül is érdekes tapasztalatokra vezetett. Jó eszközt jelent arra is, hogy segítségével bemutassuk az inkluzív szociális mikrohitelzés célcsoportját, a mélyszegénységben élők egy csoportjának életkörülményeit, helyzetét.

2011 végéig összesen 440 kérdőív készült, ebből 85 az ügyfélkérdőív, a többi 355 komoly érdeklődőből addig az időpontig nem lett ügyfél. (Közülük mintegy 40 fő a későbbiek során ügyfélle vált. A szekvenciális hitelezési eljárás, valamint az üzleti tervek készítésének hosszadalmassága okozta, hogy a kérdőívek elkészülte és a hitelnyújtás között alkalmanként akár több hónap is eltelt.) A továbbiakban a kérdőív válaszadóit *potenciális ügyfélnek* nevezzük, beleértve azokat is, akikből valóban ügyfél is lett.

A 3. táblázat a válaszadók területi megoszlását mutatja be, utolsó oszlopában feltüntettük a települések számát is, ahol kérdőívet vettek fel a terepmunkások. Összesen több mint 200 települést kerestek fel, ebből 110 településen – amelyeknek majdnem a fele Borsodban volt – jutottak el a kérdőív kitöltéséig.

A táblázat is mutatja, hogy *adatfelvételünk semmilyen értelemben nem reprezentálja az érintett településeket és azok romák által sűrűbben lakott részének lakosságát sem.* A kérdőívekbe foglalt adatok csak azokról nyújtanak információt, akik komolyan érdeklődtek a Kiútprogram által nyújtott hitelek iránt. A 4. táblázat a válaszadók településtípus szerinti megoszlását mutatja.

Annak ellenére, hogy a minta nem reprezentatív, a kérdőív eredményei sokatmondóak lehetnek a szegénységben élő cigányság és a környezetükben élő nem cigányok helyzetét illetően. Gyakran hallhatjuk, olvashatjuk azt az érvet, hogy „a cigányok” azért élnek ilyen körülmények között, azért nem dolgoznak, mert igazából megfelel számukra ez az életmód. A mi potenciális ügyfeleink és családjuk egyértelműen olyan emberek, akiknek nem felelnek meg jelenlegi viszonyaik és a legkisebb esélyt is igyekeznek megragadni a változtatásra. Ha eddig nem sikerült, akkor az nem a szándékok, hanem a körülmények, elsősorban a munkalehetőségek hiányának az eredménye.

**A válaszadók megyék szerinti megoszlása (%) és a településszám**

	Válaszadók területi megoszlása (%) (N = 440)	Települések száma (db)
Budapest	9	1
Baranya	6	7
Bács-Kiskun	4	6
Békés	1	1
Borsod-Abaúj-Zemplén	39	53
Csongrád	4	4
Hajdú-Bihar	12	10
Heves	2	3
Nógrád	4	3
Pest	3	5
Szabolcs-Szatmár-Bereg	16	17
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>110</i>

**A megkérdezettek településtípus szerinti megoszlása  
(Százalékban)**

Településtípus	Megoszlás
Budapest	9
Megyei jogú város	3
Egyéb város	26
Falu*	62
<i>Összesen</i>	<i>100</i>

\* Tartalmaz 2 településen kívüli esetet is.

Az adatfelvétel a potenciális ügyfelek otthonában zajlott le. Ennek során a terepmunkások azt is felírták, hogy hányan voltak jelen a kérdezés során. A rendkívüli érdeklődést mutatja, hogy ilyen alkalmakkor gyakran nemcsak az adott háztartás tagjai, hanem a tágabb család is jelen volt, legtöbbször gyerekekkel együtt. Az esetek harmadában többen voltak jelen a kérdőív lekérdezése alkalmával, mint a családnak az adott háztartásban élő tagjai, további 17 százalék esetében pedig pont annyian voltak ott, mint a háztartás tagjainak száma.

Ez a megfigyelés megerősíti tapasztalatunkat, hogy a vállalkozásokba a legtöbb esetben az egész család beszáll, az *ügyfél mögött, akiből vállalkozó, őstermelő lesz, ott van háztartásának vagy akár a tágabb családnak is több tagja*. Éppen ezért sok esetben a családi bevétel optimalizálása határozta meg, hogy hivatalosan ki váltja ki a vállalkozói igazolványt, hiszen például gyed vagy gyes mellett a gyerek 1 éves koráig nem lehet vállalkozni. Attól is függött a dolog, hogy melyik családtagnak volt nagyobb esélye arra, hogy a helyi önkormányzat közmunkán foglalkoztassa, a kisebb esélyű lett inkább vállalkozó.

Eredetileg – a fejlődő országokban működő mikrohitelmodellek tapasztalatai alapján – azt feltételeztük, hogy ügyfeleink többsége nő lesz, ezért külön figyelmet fordítottunk a nők toborzására. A fentiek értelmében viszont az, hogy vállalkozónk a család valamelyik férfi vagy nő tagja lesz-e, sok esetben egyéb szempontok alapján dönt el, ezért ezt a kérdést részletesebben nem érdemes elemezni. A potenciális ügyfelek 46 százaléka nő, az ügyfelek között egy csöppet nagyobb, 48 százalék az arányuk. (Ez az arány a 3. ütemben megnőtt, mivel az uborkás projekt ügyfeleinek nagy része nő, de ők többnyire még nincsenek benne ebben a mintában.)

Az első kérdőíveket 2010 decemberében vettük fel, utána folyamatosan 2011 során. Itt tehát nem pillanatfelvételtől van szó.

A modellmódosítás idején (2011. május) azt feltételeztük, hogy a társadalmi kapcsolatrendszerre, a vállalkozói képességekre vonatkozó szempontok erősítése együtt járhat azzal, hogy a szegényeken belül valamivel magasabb társadalmi státuszú ügyfelek kerülnek a programba. Ez a hatás felléphet már a potenciális ügyfelek esetében is, mert esetleg a terepmunkások nem keresik fel a legrosszabb állapotú cigánytelepeket, de még inkább az ügyfelek kiválogatódása során. Ennek a kérdésnek a vizsgálata érdekében az ügyfelek csoportját kettévágtuk aszerint, hogy 2011. április végéig, vagy az után kapta meg első hitelét. A felosztás nem teljesen pontos, mert a szekvenciális hitelzés miatt vannak olyan ügyfelek, akikkel bár 2011 májusa után kötöttünk szerződést, a kérdőív korábban készült. Ugyanakkor a korábban lekérdezett ügyfelek között is volt egy utólagos kiválogatódás, mert a csoportok homogenitása miatt a kudarcos csoportok tagjai a fenti szempontok alapján kevésbé voltak megfelelőek, mint a többiek. Így ez a felosztás, a kisebb pontatlanság ellenére megfelel a célnak. A mintában szereplő 85 ügyfél közül 29 tartozik a modellmódosítás előtti és 56 a módosítás utáni csoportba.

Előrebocsátjuk, hogy a hipotézis nem bizonyult helytállóknak, a modellmódosítás nem befolyásolta sem az ügyfelek etnikai, sem jövedelmi összetételét, csupán pszichológiai profiljukban eredményezett változást.

*A potenciális ügyfelek és lakókönyezetük etnikai összetétele*

A Kiútprogram célcsoportját *elsősorban* romák jelentik. Ahogy már volt róla szó, az „elsősorban” itt azt jelenti, hogy terepmunkásaink vidéki cigánytelepeket, romák által sűrűbben lakott településeket vagy településrészeket kerestek fel, de egyformán kezeltek minden érdeklődő ügyfelet.

A kérdőív a népszámlálási kérdésfeltevési módot használta, külön rákérdezve arra, hogy az interjúalany milyen nemzetiségűnek tartja magát elsősorban és másodsorban.

*5. táblázat*

**A megkérdezettek etnikai összetétele az összes százalékában**  
(*N* = 438)

<i>Elsődleges nemzetiség</i>	Nincs más	<i>Másodlagos nemzetiség</i>			<i>Összesen</i>
		Magyar	Cigány/roma	Egyéb	
Magyar	18,7	0,0	32,0	0,9	51,6
Cigány/roma	11,6	36,1	0,0	0,2	47,9
Egyéb	0,0	0,2	0,0	0,2	0,5
<i>Összesen</i>	<i>30,4</i>	<i>36,3</i>	<i>32,0</i>	<i>1,4</i>	<i>100,0</i>

A kérdésfeltevés módja jelentősen megnövelte a magukat cigánynak/romának vallók arányát (lásd az *5. táblázatot*), az összes válaszadó közel harmada volt olyan, aki elsődlegesen magyarnak, másodlagosan cigánynak tekinti magát. A magukat elsősorban cigánynak tekintők jelentős többsége is másodsorban magyarnak vallja magát. *Összességében potenciális ügyfeleink 80 százaléka volt roma*, lényegében ugyanez az arány (81 százalék) a végül ügyféllé váltak körében is, a szelekciós folyamatban nem volt tehát etnikai különbség. A kérdés során sehol nem okozott problémát a nemzetiségre vonatkozó kérdés megválaszolása, a terepmunkások nem találkoztak ezzel kapcsolatos fenntartással.

Az adatfelvétel során a terepmunkásokat is megkértük, hogy mondjanak véleményt arról, szerintük roma-e a válaszadó. Az esetek nem egészen 5 százalékában

gondolta azt a terepmunkás, hogy a válaszadó roma, miközben ő sem első-, sem másodsorban nem tekintette magát annak, és az esetek közel 4 százalékában volt fordított a helyzet. Nincs okunk feltételezni, hogy a megkérdezettek nem a valóságnak megfelelő választ adták, tehát ez az eltérés minden bizonnyal a külső megítélés torzulása. A nemzetiségre vonatkozó információt semmilyen formában nem használtuk a program során, a terepmunkások felkérésének is csupán az volt a célja, hogy valamilyen képet kapjunk a külső vélemény és a saját önazonosítás eltéréséről, különös tekintettel a kérdésről zajló vitákra. Ebben a vonatkozásban *figyelemre méltó tény az eltérés szimmetriája*.

A potenciális ügyfelek nem egészen 10 százaléka olyan településen lakik, ahol főleg romák élnek, további 15 százalékuk pedig más típusú településen, de főleg romák lakta környéken, cigánytelepen (lásd a 6. táblázatot). A potenciális ügyfelek többsége vegyes lakosságú település vegyes lakosságú környékén él. A táblázatban bemutatottal lényegében egyező megoszláshoz jutunk akkor is, ha csak az ügyfeleket nézzük.

6. táblázat

### A lakókörnyezet és a település etnikai jellege az összes százalékában

Település	Környék etnikai jellege			
	Főleg roma	Vegyes	Főleg nem roma	Összesen
Főleg roma	7	2	0	9
Vegyes	13	53	13	78
Főleg nem roma	2	2	10	14
Összesen	21	57	23	100

Az ügyfelek etnikai összetételében nem fedezhető fel semmilyen időbeli tendencia, a modellváltozás azt egyáltalán nem befolyásolta.

### A potenciális ügyfelek jövedelmi viszonyai

A program kifejezetten szegénységben élő embereknek szólt, őket szólítottuk meg. *A potenciális ügyfelek és családjuk egy főre jutó átlagos nettó jövedelme 30 100 forint.*<sup>10</sup> Az összeg nagyságának pontos megítélését nehezíti, hogy az adatfelvételek időszaka kicsit több mint egy évet ölel fel. Ezért megvizsgáltuk a havonkénti

<sup>10</sup> A jövedelemadatokat 100 forintra kerekítve adjuk meg.

átlagjövedelmet és megállapítottuk, hogy nincs időbeli trend a jövedelmek alakulásában. Az ügyfelek és a később ügyfélé nem vált komoly érdeklődők között sem mutatható ki szisztematikus jövedelemkülönbség, ami azt mutatja, hogy *az ügyfelek kiválasztása/kiválogatódása során a jövedelem nem volt kiválasztási szempont.*

Az itt bemutatott jövedelemadatokat érdemes összevetni az országos átlagjövedelemmel és a szegénységi küszöb értékével. A legfrissebb országos adatok csak 2010-re érhetőek el, de – mint az eddigiek mutatják – ez az összehasonlítást érdemben nem zavarja. A KSH *Jövedelmi helyzet, 2010* kiadványa szerint 2010-ben 78 300 forint volt az egy főre jutó nettó átlagjövedelem, potenciális ügyfeleink tehát jóval kevesebb mint az átlagjövedelem feléből élnek.

A szegénység szokásos meghatározása azonban nem az átlaghoz, hanem a medián jövedelemhez viszonyít, azokat tekintjük szegénynek, akiknek a jövedelme a medián 60 százaléka, az úgynevezett szegénységi küszöb alatt van. A 2010-re vonatkozó értéket még nem publikálták, Havasi Évának [2011] a KSH Változó Életkörülmények (EU–SILC) adatfelvétele alapján végzett számításai szerint *az egy főre jutó jövedelem szegénységi küszöbe 41 500 forint* volt ebben az évben.

A háztartások megélhetési viszonyainak az egy főre jutó jövedelemnél pontosabb mérőszáma az úgynevezett ekvivalens jövedelem, amely figyelembe veszi a háztartások méretéből adódó megtakarítási lehetőségeket is. A magyar viszonyoknak leginkább az úgynevezett OECD1 ekvivalenciaskála felel meg.<sup>11</sup> Itt az 1. felnőtt 1 főnek számít, minden további felnőtt (pontosabban nem gyerek) 0,7-nek, míg a gyerekek 0,5-nek. Ebből a szempontból gyerekek a 0–14 évesek, a többiek felnőttek. Havasi [2011] számításai szerint *2010-ben az ekvivalens jövedelem alapján számított szegénységi küszöb 49 900 forint volt, míg a mi potenciális ügyfeleink átlagos ekvivalens jövedelme 42 600 forint.* A programban érintett háztartásoknak az átlagosnál nagyobb mérete miatt (4,3 fő) az ekvivalens jövedelem alapján valamivel kisebb a különbség, mint az egy főre jutó jövedelem alapján, de így is egyértelmű, hogy ügyfeleink valóban a szegénységben, sőt többnyire a mélyszegénységben élők közül kerülnek ki.

A potenciális ügyfelek jövedelem szerinti megoszlását mutatja be a 7. táblázat. Mint látható, az ügyfelek többsége a mélyszegénységi küszöb, a medián 50 százaléka alatti jövedelemből él. Ugyanakkor mintegy negyedük az adatfelvétel hónapjában a szegénységi küszöb felett található. Ennek fő oka a jövedelmek nagyon erőteljes ingadozása. A jövedelmi források között jelentős súlya van az alkalmi jövedelmeknek, egy-egy hónap jövedelme nagyon különböző lehet attól függően, hogy van-e éppen munka, esetleg közmunka. A jövedelem ugyan fontos, de nem kizárólagos összetevője a szegénységnek, azt egyéb tényezők is alakítják.

<sup>11</sup> A nemzetközi összehasonlításokban az utóbbi években elterjedtebbé vált az OECD2-skála használata, de ez Magyarországra vonatkozóan nem adekvát. Lásd erről részletesebben Cseres-Gergely–Molnár [2008].



**A potenciális ügyfelek ekvivalens jövedelme  
jövedelmi ötödök szerint**

Jövedelmi ötöd	Átlagjövedelem
Legelső	20 400
Második	32 000
Harmadik	38 800
Negyedik	48 400
Lefelső	73 900*
<i>Szegénységi küszöb (49 900 forint) alattiak aránya</i>	<i>74%</i>

\* Ha csak az ügyfeleket osztjuk fel jövedelmi ötödekre, akkor közöttük a legelső ötöd átlaga csak 67 900 forint.

*A fontosabb jövedelemforrások*

A mintabeli háztartások jövedelmén belül a rendszeres kereset teszi ki a legnagyobb részt, összességében 22 százalékot. Ilyen jövedelme azonban csak a háztartások 30 százalékának van. Összegében közel ilyen fontos a családi pótlék, mintegy 20 százalékos súllyal, ez viszont sokkal több háztartást érint, a mintában szereplők 70 százalékát. Az alkalmi munkák részesedése 12 százalék, amit a rendszeres szociális segély<sup>12</sup> követ mintegy 7 százalékkal. Az ügyfélle váltak háztartásaiban valamivel (2-3 százalékpont) nagyobb a rendszeres kereset és kisebb az alkalmi munkák súlya.

Mivel nagyon sok szó esik róla, érdemes kitérni a közfoglalkoztatás kérdésére. A mintánkban szereplő háztartások jövedelmében *a közfoglalkoztatásnak kevesebb mint 5 százalék a részesedése*, fontosságát tekintve az eddig említettekén kívül a gyés és az álláskeresői járadék is megelőzi. Pedig a mi potenciális ügyfeleink tekinthetők a közfoglalkoztatás ideális alanyainak: jövedelmük alacsony, nagyon magas a munkanélküliségi ráta és igazán akarnak dolgozni.

<sup>12</sup> 2009-ben a korábbi rendszeres szociális segély kettévált, a munkaképesnek minősülők arra az időszakra, amikor nem biztosított számukra közmunkát az önkormányzat, úgynevezett rendelkezésre állási támogatásban részesültek. Ezt a támogatási formát 2011. január 1-jétől bérpótló juttatásnak, szeptember 1-jétől foglalkoztatást helyettesítő támogatásnak hívták. Az egyszerűség kedvéért mindezt beleértjük a rendszeres szociális segélybe.

A közfoglalkoztatás alacsony súlyának legfontosabb oka az, hogy viszonylag kevés háztartást érint. Miközben a vizsgált háztartások 82 százalékában van munkanélküli, 40 százalékukban pedig 1-nél több (lásd a 8. táblázatot), addig a közfoglalkoztatás csak a háztartások 12 százalékát érintette a lekérdezés hónapjában. Ebben az értelmezésben a közfoglalkoztatottakat – bár jogilag azok – nem tekintettük munkanélkülinek, ahogy az informálisan foglalkoztatottakat sem. *A közfoglalkoztatottak munkanélkülinek tekintése esetén a háztartások 86 százalékában van munkanélküli.*

Azokban a háztartásokban, ahol van közfoglalkoztatás, az ebből származó jövedelem már jelentős súlyú, a háztartási összjövedelem 34 százalékát adja. A probléma tehát abban rejlik, hogy relative kevés háztartást ér el.

8. táblázat

**A háztartások megoszlása, egy főre jutó  
és ekvivalens nettó jövedelme a munkanélküliek\* száma szerint**  
(*N* = 440)

Munkanélküliek száma a háztartásban	Részarány a háztartások százalékában	Egy főre jutó jövedelem	Ekvivalens jövedelem
0	18	35 000	47 800
1	43	31 100	42 900
2	29	26 700	36 400
3+	11	25 400	35 000
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>29 920**</i>	<i>41 100**</i>

\* A munkanélküliséget a válaszadók önbesorolása alapján állapítottuk meg. Ebben az értelmezésben nem tekintettük munkanélkülinek a közfoglalkoztatottakat és az informálisan foglalkoztatottakat sem.

\*\* Ezek az értékek azért térnek el kis mértékben a korábban közöltektől, mert azok személyekre vonatkozó átlagértékek voltak, míg az ebben a táblázatban közöltek a háztartások átlagát adják meg.

A közfoglalkoztatás esetében egyébként jelentős szezonális volt megfigyelhető, májustól augusztusig intenzívebb. Ebben az időszakban potenciális ügyfeleinknek összességében 80 százalékkal magasabb volt a közfoglalkoztatásból származó jövedelme, mint az év többi részében. Ez alapvetően a közfoglalkoztatásban alkalmazottak számának változásából adódik.

2011 januárjában és februárjában egyáltalán nem, márciusban pedig elenyésző mértékben volt közfoglalkoztatás az általunk felkeresett településeken. Ennek oka a közfoglalkoztatási rendszer átalakítása volt. A január 1-jével életbe lépő új

rendszer keretében az önkormányzatoknak pályázniuk kellett a munkaügyi központokhoz közfoglalkoztatási keretre. A pályázatokat csak 2011-ben lehetett beadni, a konkrét eljárás sem volt ismert korábban. Így az önkormányzatok és az elbírálás gyorsaságától függően 2-3 hónapig nem volt Magyarországon közfoglalkoztatás. *Ennek súlyos következménye volt kezdő vállalkozóinkra nézve, nem elsősorban amiatt, hogy csökkent a család bevétele, hanem azért, mert csökkent a termékeik iránti fizetőképes kereslet is.*

A 8. táblázatból az is látható, hogy *alapvetően a munkanélküliség az, aminek következtében a háztartások a szegénységi küszöb alá kerülnek.* A munkanélküliségtől sújtott háztartások helyzetét az az intézkedés is nehezítette, hogy rendelkezésre állási támogatásban már 2010-ben is háztartásonként legfeljebb egy személy részesülhetett. Ebből, a 8. táblázat adatait figyelembe véve, az következik, hogy a háztartások közel 30 százalékában 1, további 10 százalékban pedig legalább 2 felnőtt van, akinek semmilyen jövedelme sincs. *Ez magyarázza, hogy nagyobb a jövedelmi különbség az 1 és a 2 munkanélkülivel rendelkező háztartások, mint a 0 és 1 munkanélkülivel rendelkezők között.* (A kettőnél több munkanélküli esetén azért kisebb már a különbség, mert itt bonyolult szerkezetű, többgenerációs nagycsaládokról van szó, ahol több a foglalkoztatott is, vagy vannak a családban nyugdíjasok, gyeseen lévők.)

9. táblázat

**A jövedelmek forrás szerinti megoszlása**

Forrás	Részesedés az összes jövedelemből (százalék)
Munkajövedelem (beleértve közfoglalkoztatás, ápolási díj)	42
<i>ebből rendszeres</i>	22
Gyerekekhez kapcsolódó juttatások	27
Munkanélküliséghez kapcsolódó juttatások	14
Nyugdíjak	8
<i>ebből rokkantnyugdíj</i>	4
Betegséggel, rokkantsággal kapcsolatos juttatások	4
Egyéb	2
<i>Összesen</i>	100

A háztartások jövedelmének összességében 42 százalékát adják a különböző fajta munkajövedelmek (lásd a 9. táblázatot). Ez messze alatta van az országos átlagnak, ami 66 százalék. A munkajövedelmekből 22 százaléknyi a rendszeres jövedelem, tehát közel fele formális vagy informális alkalmi munkából, közfoglalkoztatásból, gyűjtögetésből, saját mezőgazdasági termelésből, árusításból adódik, ami nagymértékben fokozza a bizonytalanságot. A rendszeres jövedelmen belül is van olyan, amelyik informális munkából adódik, ez szintén bizonytalanságot növelő tényező.

#### *A gyerekekhez kapcsolódó juttatások szerepe*

Fontosságát tekintve a következő tételt 27 százalékos részaránnyal a gyerekekhez kapcsolódó juttatások jelentik. A szegénységben élő roma családokat gyakran éri az a vád, hogy az elérhető többletjövedelem miatt szülnék annyi gyereket. Tekintsünk most el egy pillanatra ennek a vádnak a hazug otrombaságától, amire vonatkozóan a romák körében végzett munkánk során semmilyen bizonyítékkal nem találkoztunk. Nézzük meg, hogy a gyermekek után járó jövedelem növeli-e vagy csökkenti a családok ekvivalens jövedelmét.

Elvégeztünk egy nagyon egyszerű szimulációt arra nézve, hogy miképpen alakulnának a háztartási jövedelmek, ha elhagynánk a gyerekek után járó jövedelmeiket. Mivel gyerekek utáni juttatás 18 éves korig járhat, ezért figyelmen kívül hagytuk a háztartások 18 éven aluli tagjait és a gyerekek után járó jövedelmeket egyaránt és ilyen módon számoltuk újra az egy fogyasztási egységre jutó jövedelmeket.

A gyermekek nélkül számolt átlagos jövedelem összességében mintegy 7 százalékkal magasabb, mint a tényleges. Azoknak a családoknak az esetében, ahol a válszadó romának vallotta magát, egy kicsit magasabb, 9 százalék. Értelemszerűen ott, ahol nincs 18 éven aluli, ez nem okozott semmilyen változást. *A gyermekes roma háztartások közel 60 százalékában növekedne az ekvivalens jövedelem a gyerekek és az utánuk járó jövedelem figyelmen kívül hagyása esetén.* A tényleges hatása a gyerekszülésnek tehát az esetek többségében ellentétes a feltételezettel. (Ha nem ekvivalens, hanem egy főre eső jövedelemmel számolnánk, akkor ez az ellentétes hatás még erőteljesebbnek mutatkozna.)

A munkanélküliséggel kapcsolatos juttatások (a közfoglalkoztatást nem ide számítva) a jövedelem 14 százalékát jelentik, míg a nyugdíjak 8 százalékot. Ez az arány a háztartások korösszetétele miatt ilyen alacsony. Vállalkozásba kezdeni akaró potenciális ügyfeleink túlnyomórészt fiatal emberek, a háztartásban akkor van csak öregségi nyugdíjas, ha együtt élnek a szülőkkel. A nyugdíjnak a fele rokkantsági nyugdíj.

Összességében a mintában lévő háztartások jövedelmének 56 százaléka származik állami újraelosztásból, amibe beleszámoltuk a közfoglalkoztatást, ápolási díjat is.

#### *A mezőgazdasági tevékenység szerepe*

A jövedelmek kapcsán végül a mezőgazdasági tevékenység szerepét nézzük meg. A háztartások 25 százaléka, a falun élők valamivel több mint 30 százaléka foglalkozik mezőgazdasági tevékenységgel, ami meglehetősen alacsony érték. A háztartások bő 10 százalékanak van nettó bevétele ebből a tevékenységből, a többi 15 százalék csak saját fogyasztásra termel. *A mezőgazdasági tevékenység folytatása tekintetében semmilyen különbség nincs a mintában lévő romák és nem romák között, vidéken egyforma az arányuk.*

Azok esetében, akiknek van mezőgazdasági jövedelmük, annak évi nagysága átlagosan 3,6 havi egyéb jövedelmüknek felel meg. A saját termelésből történő fogyasztás évi átlagos értéke az érintett háztartások esetében 1,7 havi nettó jövedelmüknek felel meg, jelentős kiegészítő tényezőt jelent tehát.

#### *A háztartástagok aktivitása*

A munkavégzés, egyéb aktivitás megkérdezésekor több válaszlehetőséget is lehetővé tettünk. A besorolás önkéntes volt, a válaszadók maguk döntötték el, hogy minek tekintik magukat, illetve háztartásuk tagjait (lásd a 10. táblázatot).

Mivel jogi értelemben a közfoglalkoztatottak is munkanélküliek, így a mintában szereplő aktív korú lakosság több mint a fele munkanélküli. Amint erről korábban is volt szó, a munkanélküliek mindössze tizede jutott közfoglalkoztatáshoz.

A formálisan foglalkoztatottak aránya (beleértve a vállalkozókat, őstermelőket is) valamivel több mint 13 százalék, további 2 százalékot jelentenek az informálisan foglalkoztatottak. A megmaradó mintegy 36 százalékot teszik ki az inaktívak.

Megkérdeztük, hogy az elsődleges aktivitás mellett van-e valamilyen másodlagos is. Az aktív korúak kevesebb mint 5 százaléka válaszolt erre igennel. A munkanélküliek 7 százaléka jelezte, hogy emellett informálisan is dolgozik. Ebben minden bizonnyal van némi eltitkolás, de tapasztalatunk szerint nem túl nagy mértékű. Arról van ugyanis szó, hogy az informális alkalmi munkák többnyire rövid ideig tartanak és inkább a késő tavaszi és nyári időszakra jellemzőek. Egy adott pillanatban tehát viszonylag kevesen dolgoznak éppen.

Az aktív korú nők 16 százaléka van gyesen, gyeden vagy gyeten, a férfiak között is van mintegy 1,5 százaléknyi gyermekgondozáson lévő. 11 százalékponttal kevesebb a nők között a munkanélküli, mint a férfiaknál. Mintegy 5 százalékuk

háztartásbeli, továbbá 2-3 százalékponttal kisebb a foglalkoztatottak és a rokkantnyugdíjasok aránya, mint a férfiaknál, egyébként a két nem aktivitási struktúrája hasonló. Alapvetően azt mondhatjuk, hogy a nők esetében a gyermekgondozás a munkanélküliséget váltja ki.

## 10. táblázat

**Az aktív korúak (15–64 év) aktivitás szerinti megoszlása**  
(Százalék,  $N = 1279$ )

Aktivitás	Megoszlás
Hivatalosan foglalkoztatott	13
ebből: teljes munkaidőben	9
ebből: részmunkaidőben	2
ebből: alkalmi munkás	1
ebből: vállalkozó, östermelő	1
Informálisan foglalkoztatott	2
ebből: teljes munkaidőben	1
ebből: alkalmi munkás	1
Munkanélküli	46
ebből informálisan dolgozik	3
Közfoglalkoztatott	5
Öregségi, özvegyi nyugdíjas	2
Rokkantnyugdíjas, egyéb rokkantsági ellátott	6
Gyesen, gyeden, gyeten van	9
Háztartásbeli	2
Tanuló	14
Egyéb (főleg nem tanuló, nem dolgozó 15–18 évesek)	4
<i>Összesen</i>	<i>100</i>

Az eddigiekben felrajzolt aktivitási szerkezet a háztartások összes aktív korú tagjára vonatkozott. Érdemes áttekinteni, hogy miképpen tér el ettől a válaszadók, tehát a potenciális (és egy részük esetében később tényleges) ügyfelek aktivitása (lásd a 11. táblázatot). A legfontosabb, hogy még alacsonyabb közöttük a foglalkoztatottak és kiugróan magas, a közfoglalkoztatottakkal együtt 76 százalék a munkanélküliek aránya. Ez érthető, hiszen elsősorban azok vállalják a vállalkozóvá válás kockázatát, akiknek nincs munkájuk, és ők azok, akik kezdő vállalkozásukhoz megkaphatják az úgynevezett vállalkozóvá válási támogatást is.

11. táblázat

**Az aktív korú (15–64 év) potenciális ügyfelek aktivitás szerinti megoszlása**  
(Százalék,  $N = 436$ )

Aktivitás	Megoszlás
Hivatalosan foglalkoztatott	8
Informálisan foglalkoztatott	1
Munkanélküli	71
Közfoglalkoztatott	5
Rokkantsági nyugdíjas, egyéb rokkantsági ellátott	4
Gyeken, gyeden, gyeten van	7
Háztartásbeli	2
Tanuló	2
Egyéb (főleg nem tanuló, nem dolgozó 15–18 évesek)	2
<i>Összesen</i>	<i>100</i>

Végül külön is megnézzük az aktív korúak közül a legfiatalabbak, a 15–24 évesek aktivitását, már csak azért is, mert ők teszik ki az aktív korú népesség harmadát.

A korosztály több mint 40 százaléka tanuló, de ami meglepő, a csekély számú közfoglalkoztatottal együtt ugyanennyi a munkanélküliek aránya is. *A nem tanuló fiatalok 66, a közfoglalkoztatottakat is beleszámítva 70 százaléka munkanélküli. Ez a helyzet is indokolja, hogy ügyfeleink 20 százaléka 25 évnél fiatalabb (12. táblázat).*

**A 15–24 évesek aktivitás szerinti megoszlása**  
(Százalék,  $N = 431$ )

Aktivitás	Megoszlás
Hivatalosan foglalkoztatott	4,4
ebből: teljes munkaidőben	3,5
ebből: részmunkaidőben	0,2
ebből: alkalmi munkás	0,7
Informálisan foglalkoztatott	0,4
ebből: teljes munkaidőben	0,2
ebből: alkalmi munkás	0,2
Munkanélküli	39,4
ebből informálisan dolgozik	1,9
Közfoglalkoztatott	2,1
Rokkantnyugdíjas, egyéb rokkantsági ellátott	0,7
Gyesen, gyeden, gyeten van	8,1
Háztartásbeli	0,7
Tanuló	40,6
Egyéb (főleg nem tanuló, nem dolgozó 15–18 évesek)	3,5
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>

*Tanulás, iskolai végzettség*

A legmagasabb iskolai végzettséget vizsgálva használunk egy viszonylag szokatlan kategóriát is, az úgynevezett OKJ-s képzést (Országos Képzési Jegyzék). Ennek az a jelentősége, hogy számos területen, ha valakinek nincs szakmája, akkor legalább egy OKJ-s képzés szükséges ahhoz, hogy működtesse a vállalkozói igazolványt.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Pontosabban az előírás az, hogy legalább egy, az adott képzettséggel rendelkező alkalmazottnak kell lennie a vállalkozásban, ami az alkalmazott nélkül, legfeljebb családtagokkal dolgozó egyéni vállalkozók esetében értelemszerűen azt jelenti, hogy nekik kell rendelkezniük a képzettséggel. Több esetben is talákoztunk azzal a visszatetsző jelenséggel, hogy az ügyintézők a vállalkozói igazolvány kiváltásakor nem hívják fel a figyelmet a szabályszerű működésnek erre a feltételére, majd néhány hét után megjelenik az ellenőrzés, hogy van-e megfelelő végzettséggel rendelkező dolgozó. Mi ebben a vonatkozásban felkészültek voltunk, de ügyfeleink környezetében talákoztunk olyan korábbi esetekkel, amikor ilyen okból súlyos büntetéseket róttak ki és meg is kellett szüntetni a nagy költséggel létrehozott vállalkozást.



A mintában szereplő felnőttek több mint a felének legfeljebb általános iskolai végzettsége van. A 10 százalékot is meghaladja azok aránya, akik még az általános iskolát sem végezték el 18 éves korukig. Összehasonlításként a 25–64 éves magyar népességnek csupán 20 százaléka nem végzett az általános iskolánál magasabbat.<sup>14</sup> Ebben az összevetésben az OKJ-s végzettségűek is a legfeljebb általános iskolát végzettek közé számítanak, ami még szélsőségesebbé teszi az eltérést. (A 13. táblázatban azért szerepelnek a 18 éven felüliek, mert sok a 19–24 éves ügyfél. Ha csak a 25–64 éveseket néztük volna, az összesen oszlop lényegében megegyezne az itt bemutatottal.)

13. táblázat

**A 18 éven felüliek legmagasabb iskolai végzettsége**  
(Százalék)

Végzettség	Ügyfelek	Ügyfélé nem váltak*	Ügyfelek családtagjai	Ügyfélé nem váltak családtagjai	Összesen
< 8 általános	6	10	14	16	13
Általános iskola	33	43	41	44	42
OKJ	26	12	10	8	11
Szaktanácsos	23	22	22	20	21
Érettségi	12	13	12	11	12
Felsőfokú	0	1	1	1	1
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

\* Azok a komoly érdeklődők, akikből végül nem lett ügyfél.

A legfontosabb eltérés az ügyfelek és az ügyfélé nem vált komoly érdeklődők között, hogy az ügyfelek körében összességében 14 százalékponttal alacsonyabb a legfeljebb általános iskolát végzettek aránya és lényegében ugyanennyivel magasabb az OKJ-s tanfolyamot elvégzetteké. Mivel a Kiútprogram időtartama csak nagyon szűk körben tette lehetővé, hogy ügyfeleink elvégezzenek egy OKJ-s tanfolyamot, itt már az eleve meglévő végzettségi különbségről van szó. Feltevésünk szerint itt közös okról van szó: azok végeznek el felnőttként egy OKJ-s tanfolyamot, azok vállalják a vállalkozóvá válás nehézségeit, akik leginkább ki akarnak törni a helyzetükből. Más oldalról nézve, egy OKJ-s tanfolyam még viszonylag könnyen elérhető, míg szakiskolát vagy érettségit adó középiskolát elvégezni az adott körülmények között már nagyságrendileg nehezebb, esetenként lehetetlen.

<sup>14</sup> Lásd: OECD [2010].

**A 19–24 évesek legmagasabb iskolai végzettsége**  
(Százalék)

Végzettség	Megoszlás
< 8 általános	9
Általános iskola	49
OKJ	10
Szakmunkás	15
Érettségi	17
Felsőfokú	1
<i>Összesen</i>	<i>100</i>

**Bölcsődébe, óvodába, iskolába járók**  
**aránya a teljes mintában, korcsoportok szerint**  
(*N* = 1877)

Korcsoport a megfelelő intézménnyel	Intézménybe járók aránya (%)
0–2 évesek (bölcsőde)	7
3 évesek (bölcsőde, óvoda)	49
4–6 éves nem általános iskolások (óvoda)	89
15–17 éves nem általános iskolások (szakképzés, középiskola)	88
ebből: szakiskola	33
ebből: szakközép	36
ebből: gimnázium	19
18 évesek (szakképzés, középiskola)	49
ebből: szakiskola	33
ebből: érettségit adó	16
19–23 évesek*	19
ebből: OKJ, szakiskola	7
ebből: érettségit adó, érettségi utáni szakképzés	10
ebből: felső	2
24–34 évesek	5
35–54 évesek	2

\* Azért nem a szokásosabb 24 éves korhatárt választottuk, mert a részletesebb vizsgálat azt mutatja, hogy 24 éves korban zuhan le az iskolába járók aránya.

A fiatal felnőttek legmagasabb iskolai végzettsége csak nagyon kicsivel kedvezőbb a többiekénél. A *14. táblázat* azt mutatja, hogy körükben valamivel kevesebb az általános iskolát nem elvégzettek aránya, mint az idősebbeknél, továbbá kevesebb a szakmunkás és nagyjából ugyanannyival több az érettségizett. Ugyanakkor a legfeljebb általános iskolát végzettek aránya nem különbözik az idősebbekétől. *Ez azt jelenti, hogy nincs érdemi javulás a generációk között.*

Ebből a szempontból érdemes megvizsgálni a jelenlegi képzési helyzetet. A *15. táblázat* azt mutatja be, hogy a potenciális ügyfelek és családtagjaik közül hányan járnak iskolába, illetve iskola előtt bölcsődébe és óvodába. Általános iskolába a megfelelő korcsoportban lényegében mindenki jár, az azért nem szerepel a táblázatban. Arról pedig, hogy hányan nem fejezik be az általános iskolát, az előző táblázat ad képet.

A program iránt érdeklődők családjában élő 0–2 éves kisgyerekek alig járnak bölcsődébe. Ennek legfontosabb oka, hogy nagyon sok helyen nincs is bölcsőde, vagy az igényekhez képest nagyon kicsi a befogadóképessége. A bölcsődéztetés alacsony aránya összefügg azzal is, hogy a legtöbb anyukának a gyes szerény többletjövédelmet biztosít a munkajövedelemhez képest, munkához viszont – ahogy korábban bemutattuk – nagyon kevesen tudnak jutni. Az óvodába járás aránya viszont a 4–6 évesek körében kifejezetten magas, lényegében megegyezik az országos átlaggal.<sup>15</sup>

A 15–17 évesek meglepően magas arányban tanulnak tovább, a korosztály több mint fele érettségit adó iskolába jár, további 33 százalék pedig szakiskolába, ami arra utal, hogy az érintett családok igyekeznek felfelé mobilizálódni. Ugyanakkor mind a *14. táblázat* legmagasabb iskolai végzettség adatai, mind pedig a *15. táblázatban* a 18 évesekre és idősebbekre vonatkozó információk azt bizonyítják, hogy nagyon sokan nem fejezik be a középiskolát.

Ebben a korcsoportban találtunk érdemi nemek közötti különbséget: a lányok relatíve sokkal többen járnak gimnáziumba, a fiúk pedig szakközépiskolába. A szakiskolába járók aránya a két nem esetében egyforma.

Személyes tapasztalatunk gyakran volt az, hogy legjobb ügyfeleink a többiekhez képest nagyobb figyelmet fordítanak gyermekeik iskoláztatására. Ha az ügyfeleket vetjük össze azokkal, akik végül nem lettek ügyfelek, azt látjuk, hogy 15–17 éves gyermekeik közül relatíve többen tanulnak és relatíve valamivel többen járnak gimnáziumba, mint szakközépiskolába. Azonban a kis esetszám miatt ezek az eltérések nem szignifikánsak. Az ügyfeleken belül meg sem tudjuk kísérelni az ilyen-fajta összehasonlítást.

<sup>15</sup> 2010-ben a 3–5 éves gyermekek 87,8 százaléka járt óvodába, lásd: [http://www.ksh.hu/thm/2/indi2\\_2\\_3.html](http://www.ksh.hu/thm/2/indi2_2_3.html). Ugyanakkor országosan a legalsó jövedelmi decilisbe tartozó háztartásokban élő 4–6 éveseknek csak 80 százaléka járt óvodába 2005-ben (saját számítás az EU–SILC magyar adatfelvétele alapján).

Felsőfokú tanulmányokat a 19–23 évesek csupán 2 százaléka folytat. Ezt a rendkívül alacsony arányt még jobban hangsúlyozza, hogy – amint már többször említettük – mintánkba a szegénységben élők közül éppen a legambiciózusabb családok kerültek be.

### *Önértékelésen alapuló személyes tulajdonságok*

A kérdőív néhány kérdése az ügyfelek szubjektív jóllétére és személyes tulajdonságaikra vonatkozott. Itt csak a válaszadókra nézve van információnk, családtagjaikra nincs. Arra a kérdésre, hogy mennyire elégedettek életükkel, egy 11 fokú skálán jelölhették be állapotukat, 0 jelentette azt, hogy egyáltalán nem elégedettek életükkel, 10 pedig azt, hogy teljesen. Ehhez hasonlóan mértük az anyagi helyzettel való elégedettséget is.

A 16. táblázat ezeknek az elégedettségi értékeknek az átlagát mutatja be. Az átlagok szélsőséges eltéréseket takarnak, de az egyes kategóriák közötti eltérések sokatmondók lehetnek. A megkérdezettek 8 százaléka mondta azt, hogy teljesen elégedetlen és 2,5 százaléka azt, hogy teljesen elégedett az életével. Anyagi helyzetével 14 százalék teljesen elégedetlen, és 1 ember kivételével senki sem teljesen elégedett. Az ügyfelek között nincs senki, aki a felső két kategóriát választotta volna, és összesen csak 7 százalék jelölt a közepes elégedettségénél magasabb értéket.

### *16. táblázat*

#### **A potenciális ügyfelek átlagos elégedettsége életükkel, anyagi helyzetükkel\***

Kategória	Élettel	Anyagi helyzettel
Ügyféllé nem vált potenciális ügyfelek	3,8	2,8
ebből: 2011. május előtt	3,1	2,6
ebből: 2011. májustól	4,0	2,9
Ügyfelek	4,6	3,1
ebből: modellmódosítás előtt	3,9	2,8
ebből: modellmódosítás után	4,9	3,3
<i>Összesen</i>	<i>4,0</i>	<i>2,9</i>

\* 0-tól 10-ig terjedő skálán mérve, ahol: 0 = teljes elégedetlenség és 10 = teljes elégedettség.

Az étellel való átlagos elégedettség jelentősen meghaladja az anyagi helyzettel való elégedettséget. Ez is teljesen természetes, az anyagi helyzet egyik tényezője az étellel való elégedettségnek, amit azonban számos egyéb tényező is befolyásol. Gondolhatnánk, hogy potenciális ügyfeleink esetleg azok közül kerülnek ki, akik különösen elégedetlenek életükkel, hiszen emiatt próbálnak változtatni, de nem ez a helyzet. Az itt bemutatott átlagos elégedettségi szint pontosan megfelel a magyar népesség legszegényebb 10 százaléka elégedettségének.<sup>16</sup>

Érdekes viszont, hogy azok, *akik ügyfélévé váltak, átlagosan elégedettebbek az életükkel, mint akik nem.* Az ügyfeleken belül pedig a modellmódosítás utániak átlagosan sokkal elégedettebbek, mint az előttek. Ez nem lehet az ügyfélévé válás eredménye, mivel a kérdőíveket még jóval az előtt vettük fel, hogy lehetett volna tudni, ki lesz ügyfél és ki nem.

Ez a különbség lehetne még az időtényező hatása is, ezért az ügyfélévé nem vált komoly érdeklődőket is kettéválasztottuk a kérdőív lekérdezésének időpontja szerint. Náluk is megtalálható ez az időbeli különbség, a későbbiek elégedettebbek életükkel, mint a korábbiak, de mindkét csoport kevésbé elégedett, mint az ügyfélévé váltak. *Valószínűnek tűnik tehát, hogy inkább azokból lesznek ügyfelek, akiknek pozitívabb a hozzáállásuk az élethez és őkük sikeresebb teljesítés is várható.*

Magyarázatra szorul még az időbeli változás kérdése, de erre nem tudunk egyértelmű választ adni. Elvileg lehet, hogy a külső körülmények változása idézte ezt elő, de nem látunk olyan történést, amely ennyire élesen megkülönböztetné a 2011. május előtti és utáni körülményeket. Sőt, ügyfélkörünk társadalmi körülményei inkább romlottak, mint javultak.

Egy másik lehetőség, hogy a modellmódosítás után más módon zajlott az ügyfelek keresése, az első ismertető tájékoztatók megtartása is. Míg korábban a hangsúly az adható hitelen volt, addig a modellmódosítás után alapvetően azon, hogy van-e valakinek olyan vállalkozói ötlete, amelyet nagyon meg akar valósítani. Elképzelhető, hogy ennek hatására más egyéniségű emberek tanúsítottak érdeklődést. Az esetszám, az időtartam nem teszi lehetővé, hogy ezeket a kérdéseket a matematikai statisztika eszközeivel eldöntsük. *De hipotézisünk, hogy a pozitívabb életszemléletű, életükkel elégedettebbek emberek sikeresebben vállalkoznak, ésszerűnek tűnik.* Ezt erősíti az az országos szintű, sőt nemzetközi megfigyelés is, hogy a vállalkozók – egyéb körülmények hatását kiszűrve – általában elégedettebbek életükkel, mint más foglalkoztatottak.

Figyelemre méltó, hogy az anyagi helyzettel való elégedettség terén sokkal kisebb a különbség. *Vagyis, az ügyfelek esetében nagyobb a különbség az étellel és az anyagi helyzettel való elégedettség között, mint az ügyfélévé nem váltak esetében.*

<sup>16</sup> Saját számítás a Változó Életkörülmények Adatfelvétel 2005–2007. évi hulláma alapján. A témáról lásd például *Molnár–Kapitány* [2010].

*Hasonlóképpen, a modellmódosítás utáni ügyfelek élettel való elégedettsége jobban meghaladja az anyagi helyzettel való elégedettségüket, mint a modellmódosítás előtti ügyfeleknél.*

Nagyon optimistának mutatkoztak a megkérdezettek azt illetően, hogy várakozásuk szerint miképpen változik háztartásuk anyagi helyzete a következő 12 hónap során. *Összesen 87 százalékuk válaszolta azt, hogy javulni, vagy jelentősen javulni fog.* Ez messze meghaladja a tipikus magyar viszonyulást ehhez a kérdéshez. A javulásra vagy jelentős javulásra számítók aránya még a 30 százalékot sem szokta meghaladni. Eltérés az ügyfelek és nem ügyfelek között a jelentős javulásra számítók arányában van: előbbieknél ez az érték 22 százalék, utóbbiaknál csak 12. Hasonlóképpen az ügyfelek között a modellmódosítás előttieknek csak 12 százaléka gondolja, hogy jelentősen javulni fog az anyagi helyzetük, míg a modellmódosítás utániak 27 százaléka. *A kicsi esetszámok ellenére minden jel arra mutat, hogy az ügyfelek valamivel optimistábbak, mint a nem ügyfelek, és az ügyfeleken belül a modellmódosítás utániak átlagosan optimistábbak.*

17. táblázat

### A potenciális ügyfelek átlagos felkészültsége a kockázatokra\*

Kategória	Felkészültség kockázatokra
Ügyféllé nem vált potenciális ügyfelek	6,6
ebből: 2011. május előtt	7,5
ebből: 2011. májustól	6,4
Ügyfelek	7,4
ebből: modellmódosítás előtt	6,8
ebből: modellmódosítás után	7,7
<i>Összesen</i>	<i>6,8</i>

\* A nagyobb érték jelenti azt, ha valaki inkább felkészültnek érzi magát a kockázatok vállalására. 0-tól 10-ig terjedő skála.

Potenciális ügyfeleinket megkérdeztük kockázattalálási hajlandóságukról is. Egy 0-tól 10-ig terjedő skálán jelölhették meg, hogy mennyire érzik magukat felkészültnek kockázatok vállalására. Érthető módon nagyon erős kockázattalálási hajlandóság mutatkozott, a megkérdezettek negyede a 9-es vagy 10-es értéket választotta, közel 70 százalék jelölt meg 5-nél magasabb értéket. Az egyes csoportok átlagértékeit mutatja a 17. táblázat.

Az ügyfelek felkészültebbnek érzik magukat a kockázatokra, mint akik végül is nem lettek ügyfelek. Hasonlóképpen áll ez a különbség a modellmódosítás előtti és utáni ügyfelekre. Hasonló képet kapunk, ha a kizárt és az eddig sikeresen teljesítő ügyfeleket vetjük össze. Ez logikus is, és tereptapasztalatunk is az volt, hogy a később kizárásra került, a visszafizetést valamelyik ponton megtagadó ügyfelek az első nagyobb nehézség alkalmával meghátráltak.

### **A fontosabb következtetések összefoglalása**

A Kiútprogram legfontosabb tapasztalata, hogy megfelelő támogatás és képzés mellett – a szükséges tőke megfinanszírozása esetén – nyomorban élő emberek képesek életképes vállalkozásokat létrehozni. Bebizonyította, hogy évek óta munkanélküli emberek, cigányok és nem cigányok egyaránt, nem azért voltak munka nélkül, mert nem akartak dolgozni, nem is azért, mert olyan kényelmesen éltek a segélyből, hanem azért, mert egyáltalán nem volt munkalehetőségük. Abban a pillanatban, hogy lehetőséget és bizalmat kaptak, képesek voltak élni vele.

A szociális mikrohitelzésnek nemcsak pénztőkét, hanem kapcsolati tőkét is kell közvetítenie. Rendkívüli módon alkalmas a romák társadalmi integrációjára, különösen ha együtt jár a hálózatépítéssel, a létrejövő vállalkozások bekapcsolásával a normál gazdaság vérkeringésébe. Elősegíti, hogy a többségi társadalom közvetlen módon tapasztalja a romák munka iránti elkötelezettségét, kitörési vágyát és teljesítményét.

*Tévútra vezet, ha az inkluzív szociális mikrohitelzést a fejlődő országok mikrohitelzési gyakorlatával vetjük össze. A fejlődő országok nagy tömegű szegénye esetében kevésbé van jelen a társadalmi kirekesztés momentuma. A létrehozott vállalkozások többnyire az informális gazdaságban működnek, sokkal alacsonyabb vagy nem létező adózási és járulékfizetési teherrel. Sokkal kisebbek a vállalkozások adminisztratív, bürokratikus terhei is. A fejlődő országokban nem létezik jóléti rendszer, amely a potenciális ügyfelek számára alternatívát jelent. Számos kudarc után a program megtalálta a sikeres adaptáció kulcselemeit, amelyek közül a legfontosabb a magasán képzett terepmunkások folyamatos jelenléte, a fehér gazdaságba való integrálódás lehetőségének megteremtése, valamint a jóléti híd biztosítása.*

Bár az inkluzív szociális mikrohitelzés célcsoportját a szegénységi küszöb alatt vagy annak közelében élők alkotják, különös tekintettel a romákra és az etnikailag vegyes környezetben élő nem romákra, nem jelent megoldást minden mélyszegénységben élő számára. Ez az eszköz egy a számos egyéb lehetőség közül, amelyek hozzájárulhatnak a helyzet javításához.

Elsősorban azok számára nyújt mobilitási lehetőséget, akiknek vannak vállalkozói elképzeléseik, viszonylag magasabb kockázattűrő képességük és nehéz helyzetük

ellenére viszonylag optimista beállítottságúak, van önbizalmuk. Ezeknek az adottságoknak a megléte nem függ jövedelmi helyzetüktől, aminek alapvető meghatározó tényezője a munkalehetőségek hiánya az alacsonyan képzettek számára.

A létrejövő és működő mikro- és kisvállalkozások további, alkalmazotti munkahelyeket is tudnak teremteni. Az informális gazdaságban vállalkozói tapasztalattal rendelkezők különösen alkalmasak arra, hogy a szociális mikrohitelzés ügyfeleivé váljanak. A formális gazdaságba való átsegítésük csökkenti kiszolgáltatottságukat, kiegyenlítettebbé és tartóssá teszi jövedelmüket.

A szociális mikrohitelzés összehasonlítási alapját nem a szokásos mikrohitelzés, hanem az aktív munkaerő-piaci programok jelentik. Intenzív szociális munkát igényel, jól képzett, a szociális munkához és a hitelkezéshez, vállalkozási alapismeretekhez egyaránt értő terepmunkások jelenlétét. Alapvető jelentőségű, hogy a terepmunkások egy személyben egyesítsék a szociális munkási és a hitelügynöki tevékenységet. Folyamatos támogatás nélkül nincs esély arra, hogy a létrejött vállalkozások megmaradjanak. A romákkal szembeni diszkrimináció is szükségessé teszi a terepmunkások folyamatos támogatását. A diszkriminációellenes szervezeti rendszerek és eszközök hatékonyabb alkalmazása már önmagában is javítana a romák foglalkoztatási helyzetén.

A szociális mikrohitelzés nem lehet önfenntartó. Hosszú távon, nem válságidőszakban célul tűzhető ki, hogy a kamatbevételek fedezzék a hitelzési veszteséget, de a támogató tevékenység költségeit soha nem tudja kitermelni. Ugyanakkor *a szociális mikrohitelzés nemzetgazdasági szinten megtérülő befektetés*. Az ügyfelek, akik korábban segélyben részesültek, adó- és járulékfizetővé válnak. A növekvő foglalkoztatottságnak GDP-bővítő hatása is van. *A szociális mikrohitelzés hatékonyabb munkahelyteremtő eszköz a közfoglalkoztatásnál*.

Igazán hatékony működtetéséhez kiszámítható szabályozási környezetre és a kezdő mikro-vállalkozásokra nehezedő adó-, járulék- és adminisztratív terhek csökkentésére, a belépési korlátok lebontására van szükség.

#### Felhasznált irodalom

- Cull, R. – Demirgüç-Kunt, A. – Morduch, J. [2007]: Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *The Economic Journal*, 117., F107-F133.
- Cseres-Gergely Zsombor – Molnár György [2008]: Háztartási fogyasztói magatartás és jólét a rendszerváltás után Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 55. évf., 2. szám, 107–135. o.
- Havasi Éva [2011]: Jövedelem, megélhetési viszonyok, szegénység. Kézirat, 54 oldal.
- Kertesi, Gábor – Kézdi, Gábor [2011]: Roma employment in Hungary after the post-communist transition. *Economics of Transition*, Vol. 19(3)., 563–610. o.
- KSH [2011]: Jövedelmi helyzet, 2010. KSH Statisztikai Tükör, december. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/jovhelyzet/jovhelyzet10.pdf>



- Molnár, György – Kapitány, Zsuzsa* [2010]: Unreported Income, Education and Subjective Well-being. Institute of Economics, Discussion Papers, MT-DP 2010/27., Budapest, 1–25. o. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1027.pdf>
- OECD [2010]: Education at a glance 2010: OECD Indicators.  
<http://www.oecd.org/education/preschoolandschool/educationataglance2010oecdindicators.htm>
- Reszkető Petra – Váradi Balázs* [2012]: Kiút Mikrohitel program értékelése. Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet.  
[http://www.budapestinstitute.eu/uploads/Kiut%20ertekeles\\_tanulmany%20FINAL%20MOD.pdf](http://www.budapestinstitute.eu/uploads/Kiut%20ertekeles_tanulmany%20FINAL%20MOD.pdf)
- World Bank [2010]: Roma Inclusion: An Economic Opportunity for Bulgaria, Czech Republic, Romania and Serbia. Policy Note, 37 o.  
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/EXTROMA/0,,contentMDK:23091446~pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:615987,00.html>
- Yunus, M.* [1999]: Banker to the Poor. Micro-lending and the battle against world poverty. Public Affairs, New York.

# ÚJ KÖNYVEK

## Liaquat Ahamed: A pénzvilág urai. Központi bankárok, akik csődbe vitték a világot

Corvina Kiadó, Budapest, 2012, 624 oldal, 3990 forint

„Bárki, aki a nagy gazdasági világválságról ír vagy gondolkodik, nem kerülheti el a kérdést: vajon megtörténhet-e ismét?” (553. o.) „A közgazdászok nem a civilizáció, hanem a civilizáció lehetőségének a letéteményesei.” (561. o.) (*Maynard Keynes* – idézetek a könyvből.)

„Az arab származású, de Angliában nevelkedett, majd az Egyesült Államokban szép karriert befutó szerző eredeti foglalkozására nézve bankár...” (9. o.) – írja előszavában a kötet fordítója, a neves magyar bankár, Felcsúti Péter (akinek köszönhetően biztosak lehetünk abban, hogy szakmailag korrekt fordításban kapjuk e művet – ami manapság nem olyannyira magától értetődő. – *O. P.*). A pénzvilágban igen nagy áttekintéssel bíró bankár, tehetjük hozzá, hiszen – amint a *Forbes* honlapján<sup>1</sup> olvasható – több nagy pénzügyi cégnél befektetési területen betöltött vezető pozíciója mellett a Világbank befektetési részlegének is vezetője volt. A Wikipedia<sup>2</sup> hosszan sorolja azokat a kitüntetések, amelyeket ez a könyve elnyert: 2010 Pulitzer Prize for History – *Felcsúti* megjegyzi, hogy ez stílárís-nyelvi és irodalmi érényeit ismeri el –, 2010 Spear’s Book Award (Az Év Pénzügytörténeti Könyve), 2010 Arthur Ross Book Award (ezzel évente azokat a *nonfiction* könyveket jutalmazzák, amelyek az előző két évben a legkiemelkedőbben járultak hozzá a külpolitika vagy a nemzetközi kapcsolatok megértéséhez) aranyérem, 2009-ben egyike volt a *Time Magazin* „Az év legjobb könyvei” listájának, továbbá a *New York Times*, valamint az Amazon (a világ messze legnagyobb könyvkereskedő cége) hasonló listájának. S nem kis kitüntetés – ha informális is –, hogy, amint a Wikipedia és *Felcsúti* is kiemelik, a Fed mai nagy hatalmú elnöke, *Ben Bernanke* bevallott csodálója Ahamed e művének. (11. o.)

<sup>1</sup> Lásd: <http://www.forbes.com/profile/liaquat-ahamed>

<sup>2</sup> Lásd: [http://en.wikipedia.org/wiki/Liaquat\\_Ahamed](http://en.wikipedia.org/wiki/Liaquat_Ahamed)

*Felcsúti* előszavából idézve, „A könyv tárgya az 1929–33-as megrázkódtatás, amelyet itthon az iskolában nagy gazdasági világválságként tanultunk, az Egyesült Államokban azonban csak nagy válságnak nevezik. Ez utóbbi talán pontosabb. Az 1929–33-ban a pénzügyi szektorban elindult, majd a gazdaság egészére áterjedt válság hamarosan egy társadalmi formáció – a kapitalizmus – átfogó válságává szélesedett, amely az egész emberiségre nézve tragikus következményekkel járt.” (9–10. o.) Így jellemzi *Ahamed* művét (és teljesen igaza van): „Ritkán mondható el egy gazdasági-pénzügyi történetírással foglalkozó könyvről, hogy egyszerre kiváló szakkönyv és a legjobb értelemben vett bestseller. *A pénzvilág urai* esetében azonban kétségtelenül erről van szó.”

Tovább az előszóból: „Ahamed érdekesen és eredeti módon közelíti meg a témát: a 20. század első, durván három évtizedének politikai, gazdasági és pénzügyi történetét a négy legjelentősebb – az amerikai, az angol, a francia és a német – jegybank első számú vezetőjének (*Benjamin Strong, Montagu Norman, Émile Moreau, Hjalmar Schacht*) életén és tevékenységén keresztül mutatja be. Ezekre az emberekre ma már jóformán senki sem emlékszik, ám a maguk idejében a gazdaság és a pénzügyek terén nem volt náluk befolyásosabb, nagyobb hatalmú ember a földkerekségen. Ennek megfelelően mind a négy a maga módján kiváló képességű ember volt. (Képesség és hatalom – ha ezek mindig kölcsönösen feltételeznék egymást... – *O. P.*) (...) Azonban e négy férfi egyike sem tudott kilépni a gazdaság és a pénzügyek menedzselésének akkor uralkodó dogmája, az aranystandard korlátai közül. Képességeik és teljesítményük dacára ragaszkodtak ehhez a dogmához, ami addigra már a világgazdaság számára kényszerzubbonyrá vált. Ez pedig sokba került országaiknak, sőt az egész világgazdaságnak. Ezért lett a könyv alcíme Központi bankárok, akik csődbe vitték a világot. Velük mindenben ellentétes a könyv ötödik szereplője, John Maynard Keynes, a konvenciókat megvető, eredeti gondolkodású entellektüel, briliáns közgazdász, állami hivatalnok és tőzsdespekuláns, aki talán a legnagyobb hatást gyakorolta a 20. század közgazdasági és gazdaságpolitikai gondolkodására. Keynes ezekben az évtizedekben gyakorlatilag az összes nagy közgazdasági-pénzügyi vitában a helyes álláspontot képviselte – gyakran teljesen egyedül. (...) Az öt szereplő mellett Ahamed könyvében felvonulnak a 20. század első harmadának meghatározó politikai és gazdasági szereplői és sokan mások, akiket ma *celebeknek* neveznénk. Ahamed ily módon nem csupán a folyamatokat mutatja be, de rengeteg színes részlettel, esetenként kifejezetten mulatságos történetekkel hozza közel, teszi árnyalttá és így jobban érthetővé az eseményeket.” (12–13. o.) Nem mellesleg: „Ahamed részletesen bemutatja Rooseveltnél a válságkezelő stratégiáját is, amelyet – fél szemmel hazai vitánkra gondolva (sic! – *O. P.*) – bízást nevezhetünk az első igazán unortodox gazdaságpolitikának. Az állam erőteljes beavatkozása a gazdaságba óriási viták tárgya volt akkor is, annyira, hogy az elnök egyes

intézkedéseit az amerikai Legfelsőbb Bíróság alkotmányellenesnek minősítve érvénytelenítette.” (14. o.)

Nem túlzás tehát azt mondanunk, hogy *Ahamed* itt a 20. század világtörténelmének egyik meghatározó jelentőségű eseménysorozatáról – amikor, *Szerb Antal* szavait megidézve, „a katasztrófa úgy lógott a világ fölött, mint egy csillár” – egyszerre ad igen árnyalt áttekintést és elemzést, valamint érzékeny korrajzot. Ahhoz, hogy valaki ezt igazán jól megalkossa, a pénzügyeken és a gazdaságtörténeten jócskán túllépő érdeklődéssel kell rendelkeznie. *Felcsúti* a szerző szerzteágazó érdeklődését jellemezve kiemeli, hogy tagja egyebek közt az USA egyik jelentős agytrösztje, a Brookings Institute kuratóriumának, szintúgy a *Journal of Philosophy*-ének, amely „a legfontosabb filozófiai lap arrafelé”. (9. o.) S tény, hogy e művében egyszerre kapunk kitűnő gazdaságtörténeti szakkönyvet és *Thomas Mann* nagyregényeit idéző, lebilincselően színes olvasmányt.

„Ne olvass történelmet – csak életrajzokat olvass, mert az maga az élet, elmélet nélkül!” (15. o.) – idézi *Ahamed* Bevezetése mottójául *Benjamin Disraelit*. S amint abban írja: „Amikor az első világháború 1918-ban véget ért, a számtalan áldozat egyike a világ pénzügyi rendszere volt. A 19. század második felében az aranystandardra alapozva egy kifinomult nemzetközi hitelrendszer jött létre, amelynek központja London volt, és amely a kereskedelem és jólét jelentős emelkedését hozta magával az egész világon. 1919-ben ez a gépezet romokban hevert. (...) A kormányok akkor úgy gondolták, hogy a legjobb a pénzügyeket a bankároknak bízni, így aztán a világ pénzügyeinek rendbehozatala a négy túlélő nagyhatalom: Nagy-Britannia, Franciaország, Németország és az Egyesült Államok jegybankjainak jutott.” (21–22. o.)

Ez tehát a szcenárió, ahonnan – *Ahamed* szavaival – „Ez a könyv nyomon kíséri e jegybankárok erőfeszítéseit, hogy helyreállítsák a nemzetközi pénzügyi rendszert az első világháború után. Bemutatja, hogy miért tűnt úgy egy rövid ideig az 1920-as évek közepén, hogy sikerrel járnak; a világ valutái stabilizálódtak, a tőkemozgások ismét beindultak, a gazdaságok újra növekedni kezdtek. (Vajon mekkora katasztrófa kell ahhoz, hogy végre belássuk: a gazdaságok folyamatos növekedése nem a legfőbb jó, sőt a „nagyon rossz” okozójává is válhat? – *O. P.*) Ám a pénzpiaci központokban megindult fellendülés kiváltotta jólét vékonyka felszíne alatt repedések jelentek meg, és az aranystandard, amelytől mindenki azt várta, hogy a stabilitás ernyőjét tartja majd a világ fölé, kényszerzubbonynak bizonyult. E könyv utolsó fejezetei foglalkoznak azokkal a lázas és végső soron hiábavaló erőfeszítésekkel, amelyeket a központi bankárok annak érdekében tettek, hogy megakadályozzák, hogy a világ a nagy gazdasági világválság lefelé menő spiráljába zuhanjon.” (22. o.)

Magától értetődik, hogy – mint minden jó elemző történelmi mű – a könyv a történetekben a mának szóló tanulságokat keresi. Ugyanakkor – és ez teszi élvezetes olvasmánnyá – híradás is egy letűnt világból, Atlantisz krónikáiból (amelynek alap-

vető hibáit „mutatis mutandis” újra és újra elkövetjük – *O. P.*). Íme egy szinte hihetetlen példa az első világháború kezdetéről: „Ahogy azon az első végzetes augusztusi héten a fények lassan kialudtak Európában, a bankárok és pénzügyminiszterek nem a katonai előkészületekre vagy a csapatok mozgására figyeltek, hanem a felügyeletük alatt lévő aranykészletek nagyságára és állományának változására.” (89. o.) Az e mögött álló megfontolást – vagy inkább vakhitet – pedig a következő, egy londoni lapból vett idézet szemlélteti: „hogy a háború milyen intenzív lesz és meddig tart, az fogja meghatározni, hogy az európai hatalmak birtokában az ellenségeskedések kitörésekor mennyi aranyrúd és érme van” (89. o.), s ez pedig nem az újságírók, hanem a hivatásos pénzügyesek szemlélete volt. Amint *Ahamed* írja, „az egyik legnagyobb elismertségnek örvendő bankár a Cityben fünek-fának azt ismételte, hogy a harcok hat hónapon belül leállnak, a kereskedelemben beálló zavarok ugyanis túl nagyok lesznek. Keynes, aki pillanatok alatt szakértő lett a háborúval kapcsolatos gazdasági kérdések terén, 1914 szeptemberében azt mondta a barátainak: egészen biztos abban, hogy a háború nem tarthat egy évnél tovább. Szerinte ugyanis addigra Európa likvid vagyona, ami a háború céljaira felhasználható, elfogy, és egészen kikelt azok ellen, akik más véleményen voltak, ostobának nevezve őket. 1914 novemberében az *Economist* azt jóslta, hogy a háború néhány hónapon belül befejeződik. Ugyanabban a hónapban a francia pénzügyminiszter magabiztosan kijelentette, hogy a háború 1915 júliusáig befejeződik, mert addigra a pénz elfogy.” (90–91. o.) „A szakértők alighanem elfelejtették – írja *Ahamed* –, hogy az igazságon kívül a háború első áldozata a jó pénz.” (91. o.) (És nagyon úgy tűnik, hogy ez a tétel a háborút átvitt értelemben véve is nagyon megállja a helyét. – *O. P.*)

S ha már a monetáris arany világát látjuk, íme egy karakteres kép a harmincas évek elejét leíró fejezetből: „Az angol kommentátorok, akik képtelenek voltak felfogni, miért folytatódik a tőzsdei áruk árának zuhanása, a masszív kamatcsökkentések dacára miért folytatódik a termelés visszaesése és miért emelkedik a munkanélküliség, az aranystandardot, ezen belül pedig különösen a Federal Reserve és a Banque de France mesterkedéseit tartották az első számú bűnösnek a világméretű válságért. 1930 végén az Egyesült Államok és Franciaország birtokában volt a világ aranykészletének 60%-a, és egyik sem tett semmit, hogy az aranyat visszacsatornázza a nemzetközi pénzügyi rendszerbe. (...) A legtöbb ember nem is tudta, hogy bár mindenki az aranykészletek Franciaországba vándorlásáról beszélt, a legtöbb aranyat valójában Londonban őrizték. A rudakat nem utaztatták egyik országból a másikban, fizetve a magas biztosítási költséget. Ehelyett a központi bankok bevezették azt a gyakorlatot, hogy megjelölik a fémeket, azaz ugyanazokban a páncéltermekben őrzik, csak átírják egy másik tulajdonos nevére.” (420–421. és 423. o.)

Innen, *Pósalaky* bácsi szavával, *ugorgyunk* egy nagyot. „1942-ben – olvashatjuk – Keynes a háború utáni világ megtervezésével kezdett foglalkozni. A brit pénzügyminiszter tanácsadójaként ő volt az ország első számú gazdasági stratégiája. A hábo-

rú utáni világ nemzetközi pénzügyi rendszerével foglalkozva az aranystandardhoz hasonló rendszerben gondolkodott, ám jelentősen mérsékelve annak merevségét. Tervének második eleme egy nemzetközi központi bank létrehozása volt. Az aranytartalékok krónikus hiányát megakadályozandó, amely a két világháború között nem tette lehetővé a nemzetközi pénzügyi rendszer zökkenőmentes működését, Keynes azt javasolta, hogy hozzanak létre egy intézményt, amely átmeneti hitelt nyújtana a bajba jutott országoknak.” (547–548. o.) (A központi bankok ma már klasszikus „lender of last resort” szerepe – *O. P.*) Itt belép a képbe egy különlegesen fontos és érdekes új szereplő: „Keynes szerencséjére az amerikaiak tőle függetlenül egy hasonló koncepción kezdtek dolgozni. Az amerikai terv atyja Harry Dexter White, nemzetközi ügyekért felelős pénzügyminiszter-helyettes volt. Az őt ismerők jellemzése szerint »ő volt a legkellemetlenebb ember egész Washingtonban«. Bár White gyakran nyíltan angolelles volt, Keynes idővel megtanulta tisztelni metszően éles eszéért és szorgalmáért. White történetesen szovjet kém is volt...” (548. o.)

„Eredeti állapotában a brit és az amerikai terv között a hangsúlyban voltak különbségek. Keynes terve ambiciózusabb volt a méret és a komplexitás tekintetében. Visszaemlékezve az 1920-as évek akut likviditáshiányára, egy világméretű központi bankra gondolt, amely képes nemzetközi pénz teremtésére. White ezzel szemben valamilyen nemzetközi hitelszövetkezetet akart, amelynek keretében az országok számára nyújtandó hitel nem lehet több mint a többi ország által teljesített befizetések összege. Keynes 26 milliárdos alapban gondolkodott. White, aki tudta, hogy az Egyesült Államoknak kell a cech nagy részét állnia, 5 milliárdot javasolt, végül 8,5 milliárdban állapodtak meg.” (549. o.)

És eljőve a nagybetűs Történelembé tartozó Bretton Woods-i konferencia, amely 1944. június 30-án kezdte meg munkáját. „A tárgyalások nagy részét az amerikaiak és a britek már korábban lefolytatták. Bretton Woodsban a legnagyobb vitát az váltotta ki, hogy mekkora legyen az egyes országok hitelfelvételi kvótája az új szervezetben, amelyet Nemzetközi Valutaalapnak neveztek el. Az oroszok, akik teljes joggal vettek részt a konferencián, bár közülük csak kevesen beszéltek angolul, amellet kardoskodtak, hogy a hitelfelvételi lehetőség megállapítása során ne csupán a gazdasági, de a katonai erőt is vegyék figyelembe. Ennek alapján a britekével azonos kvótához ragaszkodtak. Az indiaiak Kínával akartak egy szinten állni...” (551. o.)

Könyve Epilógusát *Ahamed* a legfőbb kérdésnek szenteli: „vajon megtörténhet-e ismét?” Párhuzamokba állítva összeveti a nagy válság okait és történéseit a 20. század végén és azt követően lezajlott válságokkal. „Amikor ezt a könyvet írom 2008 októberében, a világ egy ilyen pánik kellős közepén találja magát. Ez a pánik a leg súlyosabb az elmúlt 75 évben az 1931–33-as bankpánik óta, ami e könyv utolsó fejezeteinek legfontosabb témája” (31. o.) – írja. „E könyvben én azt állítom, hogy a nagy gazdasági világválság nem valamilyen ellenállhatatlan erő hatására következett be, és nem is a kapitalizmus mélyen gyökeredző ellentmondásai okozták. Sokkal inkább

a gazdaságpolitika irányítóinak sorozatosan téves döntéseiről beszélhetünk, amelyek egy része az 1920-as években, egy másik része pedig az első válságok bekövetkezése után született. Alighanem minden idők legdrámaibb hibasorozatáról beszélhetünk, amelyet pénzügyi vezetők valaha is elkövettek.” (557. o.) „Ki hát a felelős?” (557. o.) – teszi fel a kérdést, amelyre a továbbiakban igyekszik választ találni. E válaszban persze nem a szereplők, hanem a pénzügypolitikák és a mechanizmusok azok, amelyek igazán izgalmasak a számunkra.

**Osman Péter**

## Abstracts of the Articles

### **About the macroprudential warnings**

KATALIN MÉRÓ

During the present financial and economic crisis the focus of regulation and supervision of financial institution shifted from institution based (microprudential) towards systemic level (macroprudential). A special element of the macroprudential regulatory and supervisory toolkit is the issue of macro-prudential warnings. Prior to the crisis both the international and the domestic authorities issued warnings on the emergence of system-wide risk in the financial sector. However these warnings didn't result in significant changes in the behavior of the banks, who were the main addressees of the warnings. The article analyses the practice and effectiveness of macroprudential warning in relation to the European Central Bank and the competent Hungarian Authorities. The subject matter is especially actual taking into account that the very first steps in changing the institutional framework of financial supervision, as an answer to the financial crisis, was the establishment of institutional framework of issuing macroprudential warnings.

### **Two Decades of Hungarian Foreign Trade – Embedded in Global Value Chains**

KATALIN ANTALÓCZY

Foreign trade is the key segment of hungarian economy. Export makes more than 80 percent of the GDP and it was the only dinamising factor in the last three years. The domestic export-sector as well as the import went through a deep transformation in the past two decades. The article describes these changes by examining the trade of goods. Trade of services, however its role become more significant in the world-trade as well as in Hungary, is not part of this examination. The aim of the article is to present the tight relations between domestic export, foreign investments and global value chains, their characteristics, strengths, benefits and weaknesses. Finally it mentions the most important risk factors.



**Social microcredit, self-employment and Roma inclusion. Lessons of  
Kiútprogram, a social microcredit pilot**  
GYÖRGY MOLNÁR

The paper summarizes the findings of a 2-year social microcredit pilot program with employment generation purposes. The program provides social and professional support as well as unsecured loans to people living in deep poverty – primarily Roma – in order to facilitate their self-employment. The paper describes the adaptation of the model originally operating in developing countries to Hungarian circumstances, the results of the program so far, and gives a detailed account of the living conditions of the target group. The most important conclusion of the paper is that social microcredit is a more efficient employment generation tool than public work programs in disadvantaged microregions and contributes to the elimination of prejudices against the Roma.

## A KÜLGAZDASÁG 2012. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Antalóczy Katalin:</b> Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon	11–12	29
<b>Csáki György:</b> Árfolyamháború vagy/és kereskedelmi háború? Kínai–amerikai vita a renminbi árfolyamáról	7–8	4
<b>Csengődi Sándor:</b> A külföldi közvetlen befektetések hatása a bérekre	5–6	41
<b>Elekes Andrea:</b> Világgazdasági krízis – kereskedelmi, kereskedelempolitikai válaszok	1–2	76
<b>Éltető Andrea:</b> Adósságválság Spanyolországban és a bankrendszer átalakulása	9–10	30
<b>Fertő Imre:</b> A szerződések kikényszeríthetősége a magyar élelmiszerláncban: a kis- és közepes vállalkozások esete	3–4	53
<b>Juhász Anikó – Wagner Hartmut:</b> A kemény diszkontláncok terjedésének külkereskedelmi hatásai	3–4	87
<b>Mérő Katalin:</b> A makroprudenciális figyelemfelhívásokról	11–12	3
<b>Miklós-Molnár Marianna:</b> Az európai uniós támogatások hatásának mérési anomáliái	1–2	105
<b>Molnár György:</b> Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció. A Kiútprogram tapasztalatai	11–12	62
<b>Rugraff, Eric – Sass Magdolna:</b> Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóipar esete	9–10	4

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
<b>Sass Magdolna – Rugraff, Eric:</b> Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóipar esete	9–10	4
<b>Somosi Sarolta:</b> Áldozat vagy haszonélvező? A válság hatása az európai energiapiacokra	7–8	37
<b>Szabó Katalin:</b> Egy elhanyagolt munkapiaci anomália. Tehetséghiány – különös tekintettel a kis- és középvállalati szektorra	3–4	34
<b>Szalavetz Andrea:</b> A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül	3–4	66
<b>Uliha Gábor:</b> Az olajár makrogazdasági hatásai: mitől lett egyre gyengébb?	5–6	78
<b>Voszka Éva:</b> Mérleghinta. A Magyar Villamos Művek mint nemzeti bajnok	5–6	4
<b>Wagner Hartmut – Juhász Anikó:</b> A kemény diszkontláncok terjedésének külkereskedelmi hatásai	3–4	87

### KONJUNKTÚRAELEMZÉSEK 2012 TAVASZÁN

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
A GKI Gazdaságkutató Zrt. előrejelzése 2012-re <b>(Karsai Gábor)</b>	3–4	4
A KOPINT-TÁRKI Zrt. elemzése és prognózisa <b>(Nagy Katalin – Palócz Éva – Vakhal Péter)</b>	3–4	9
A Magyar Nemzeti Bank makrogazdasági előrejelzése a 2012–2013-as időszakra <b>(Csermely Ágnes)</b>	3–4	16
A Pénzügykutató Zrt. előrejelzése 2012-re <b>(Petschnig Mária Zita)</b>	3–4	19
A Századvég Gazdaságkutató Zrt. prognózisa <b>(Balatoni András)</b>	3–4	25

## KÖRKÉRDÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Körkérdés</b> az Európai Unió szerepéről a következő években	1–2	3
<i>Válaszolnak:</i> Ádám Zoltán, Antalóczy Katalin, Balázs Péter, Békés Gábor, Bod Péter Ákos, Csermely Ágnes, Darvas Zsolt, Jankovics László, Karsai Gábor, Kovács Mihály András, Madár István, Madarász Aladár, Mellár Tamás, Mérő Katalin, Nagy Katalin, Neményi Judit – Oblath Gábor, Rácz Margit, Soós Károly Attila, Szemlér Tamás		

## VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Vincze János:</b> A tartós fogyasztási cikkek javítása és alkatrészellátása versenyjogi szempontból	7–8	61

## ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Ahamed, Liaquat: A pénzvilág urai. Központi bankárok, akik csődbe vitték a világot ( <b>Osman Péter</b> )	11–12	98
Állami szerepvállalás Európában: visszatekintő elemzés a válság után. Muraközy László: Államok kora. Az európai modell ( <b>Csáki György</b> )	9–10	57
Az egyiknek sikerül, a másikat nem – Eric Rugraff & Michael W. Hansen (szerk.): Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies ( <b>Szalavetz Andrea</b> )	1–2	121

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
A társadalmi hierarchia csúcsához privatizáció keresztül vezetett az út. Kolosi Tamás – Szelényi Iván: Hogyan legyünk milliárdosok? avagy A neoliberális etika és a posztkommunista kapitalizmus szelleme <b>(Török László)</b>	5–6	101
A válság az átalakulás egy nagy szakaszának lezárultát hozta volna? Martin Myant – Jan Drahokoupil: Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia <b>(Hidi Ágnes)</b>	7–8	91
Bod Péter Ákos: Gazdaságpolitikai döntések válságos időkben. A magyar eset (2008–2010) <b>(Domonkos Endre)</b>	3–4	111
Chikán Attila (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre <b>(Ábel István)</b>	9–10	48
Csaba László – Fogarasi József – Hunya Gábor (szerk.): European Integration: First Experience and Future Challenges <b>(Rezessy Gergely)</b>	9–10	70
Csáki György: A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai <b>(Láng Eszter)</b>	3–4	103
Karsai Judit: A kapitalizmus új királyai. Kockázati tőke Magyarországon és a közép-kelet-európai régióban <b>(Kállay László)</b>	5–6	93
Kocsi Ilona: Rém? Álom? Kapitalizmus! Mi jön a válság után? <b>(Osman Péter)</b>	9–10	65
Kornai János: Gondolatok a kapitalizmusról. Négy tanulmány <b>(Fikó László)</b>	7–8	98
Lengyel Balázs: Tudásalapú regionális fejlődés <b>(Szalavetz Andrea)</b>	7–8	85
Losoncz Miklós – Nagy Gyula: A globalizáció és a 2007–2011. évi pénzügyi válság <b>(Ábel István)</b>	3–4	108
Losoncz Miklós: Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája <b>(Zsugyel János)</b>	5–6	97

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
Új megvilágításban a huszadik századi magyar növekedési, fogyasztási trendek és életviszonyok – Tomka Béla: Gazdasági növekedés, fogyasztás és életminőség. Magyarország nemzetközi összehasonlításban az első világháborútól napjainkig ( <b>Bartha Attila</b> )	1–2	128
Vörös Imre: Csoportkép Laokoóonnal – a magyar jog és az alkotmánybíráskodás vívódása az európai joggal ( <b>Csaba László</b> )	9–10	53

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2013. évi  
KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát ..... példányban, ára: 10 800 Ft/év,  
5 400 Ft/félév.

Megrendelő neve: .....

Megrendelő címe: .....

Megrendelő postafiókcíme: .....

Megrendelő e-mail címe: .....

Telefon: ..... Telefax: .....

Ügyintéző neve, telefonszáma: .....

Fizetési mód: Csekken:  Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

### **Külgazdaság Szerkesztősége**

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

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LVI. évf., 2012. november–december (125–149. o.)

## A Brüsszel I. rendelet szerinti teljesítési hely fogalma és az Európai Bíróság ítéletei

DR. SZABÓ SAROLTA

*Jelen tanulmány a kereskedelmi szerződésekkel kapcsolatos viták joghatósági kérdésével foglalkozik a Brüsszel I. rendelet 5. cikk (1) (b) és annak elődje, a Brüsszeli Egyezmény, valamint az új Luganói Egyezmény szabályainak alapján. Azt vizsgálja, hogy az Európai Bíróság Color Drack- (C-386/05), Car Trim- (C-381/08) és Electrosteel- (C-87/10) ügyekben hozott ítéletei mennyiben egyértelműsítik a korábbi gyakorlat alapján fennálló bizonytalan helyzeteket, valamint hogy ezek a döntések vajon egy konzisztens joghatósági szabály „megteremtése” felé mutatnak-e az Európai Unióban.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K49.

### 1. Bevezetés

A teljesítési helyhez fűzött joghatások problematikáját a „teljesítés térbeli kiterjedésének megnövekedése és ezzel kapcsolatos jogi differenciálódása teszi bonyolulttá”.<sup>1</sup> A teljesítés folyamatában ugyanis az áru jellemzően több államot is érint, „a teljesítési hely koncepciója viszont a teljesítés egy bizonyos helyen való koncentrációját feltételezi”.<sup>2</sup> *Boytha György* a teljesítés helyét mind tételes jogi, mind nemzetközi magánjogi szempontból részletesen elemző, alapos és tartalmas munkájában *Savigny Sitz*-tanából indult ki. A porosz jogtudós „Napjaink római jogának rendszere” címet viselő enciklopédikus művében – római jogi alapon – vetette fel, hogy a hitelező a teljesítés helyén, azaz azon helyen is perelhet, ahol az adós a kötele-

<sup>1</sup> *Boytha* [1963], 26. o.

<sup>2</sup> *Uo.*

---

*Dr. Szabó Sarolta* (PhD), egyetemi adjunktus, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar, Nemzetközi Magánjogi Tanszék. E-mail cím: szabo.sarolta@jak.ppke.hu

ből való szabadulás hatályával teljesíthet. Míg *Savigny* a teljesítés helyét tehát az el-  
küldésben, az eladó lakhelyében jelölte meg,<sup>3</sup> érdekes eredményt hoz az összevetés  
a napjainkra kialakult európai uniós értelmezéssel, amely szerint a teljesítés helye  
az uniós joghatósági rezsimben „eltolódott” arra a pontra, ahol a vevő az áru felett  
rendelkezhet.

A peres eljárás helyének „megválaszthatósága” (*forum shopping*) a leendő felperes számára biztosít egyfajta „mozgásteret”, ugyanis ha a felek szerződésükben nem kötötték ki a jogvitájuk esetén eljáró fórumot, akkor a kereskedelmi szerződéseknél – az alperes székhelye országának bíróságai (általános joghatóság) mellett – lehetősége van a leendő felperesnek a teljesítés helyének országában (különös joghatóság) is bírósághoz fordulni. A központi szabályt tehát ezen *forum shopping*-ot lehetővé tevő európai uniós jogforráshelyek, azaz a Brüsszeli Egyezmény,<sup>4</sup> a Luganói Egyezmény,<sup>5</sup> a Brüsszel I. rendelet<sup>6</sup> 5. cikk 1. pont b) alpontjának különös joghatósági (más néven versengő, párhuzamos<sup>7</sup>) rendelkezései képezik.

A teljesítési hely (*locus solutionis, place of performance, Erfüllungsort, lieu d'exécution*) lokalizálásának meghatározása az 1976-ban született ún. *Tessili*-ügyhöz képest jelentősen megváltozott. Jelen tanulmány a kereskedelmi, különösen a nemzetközi adásvételi szerződésekre vonatkozóan mutatja be és értékeli a teljesítési hely joghatósági szabályát, a Brüsszeli Egyezménytől a Brüsszel I. rendelet által megalkotott új koncepción keresztül egészen az Európai Bíróság legújabb, 2011 nyarán meghozott ítéletéig.

## **2. A Brüsszeli Egyezmény különös joghatósági szabálya: a teljesítés helye és annak bírói gyakorlat általi értelmezése**

Az 1968-as Brüsszeli Egyezmény különös joghatósági szabályai megalkotásának célja az volt, hogy a felperes számára lehetővé tegye, hogy a keresetét azon bírósághoz nyújthassa be, amelyhez a jogvita tényállása fizikailag a legközelebb áll. Így ez lesz az a fórum, amely a tényállás tekintetében a legoptimálisabb döntési pozícióban van. Ezen szabályok a *Jenard*-jelentés értelmében azon az alapvető megfontoláson alapulnak, mely szerint „a jogvita és az eljáró bíróság között szoros

<sup>3</sup> *Uo.* 28. o.

<sup>4</sup> 1968 Brussels Convention on jurisdiction and the enforcement of judgments in civil and commercial matters (consolidated version) OJ C 27., 26.01.1998., 1–27.

<sup>5</sup> 88/592/EEC: Convention on jurisdiction and the enforcement of judgments in civil and commercial matters - Done at Lugano on 16 September 1988 OJ 1988. L 319., 9–48.

<sup>6</sup> A Tanács 44/2001/EK rendelete (2000. december 22.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról. HL L 12., 2001. január 16., 1–23.

<sup>7</sup> *Szászynál* számos egyéb megjelöléssel is találkozhatunk, úgymint fakultatív, kumulatív, esetleges, accidentalis, feltételes joghatóság (*competencia internationalis facultativa, accidentalis*). *Szászy* [1973], 256. o.



kapcsolat létezik”,<sup>8</sup> tehát az 5. cikk akként rendelkezik, hogy az alperes szerződéssel kapcsolatos ügyekben azon bíróság előtt is perelhető, „ahol a kötelezettséget teljesítették vagy teljesíteni kellett volna”.

Az Európai Bíróság már 1976-ban értelmezte a szabályt, amelyben egyfelől azt határozta meg, hogy melyek azok a kötelezettségek, amelyeket figyelembe kell venni, másfelől hogy ezen kötelezettségek teljesítésének helyét hogyan kell megállapítani. A *De Bloos*-ügyben<sup>9</sup> deklarálta, hogy a figyelembe veendő kötelezettség arra a szerződéses igényre vonatkozik, amely a felperes keresetének tárgyát képezi,<sup>10</sup> vagyis amely a teljesítés elmaradását kifogásolja. Ezzel egy időben a bíróság a *Tessili*-ügyben akként határozott, hogy a helyet, ahol a kereset tárgyát képező kötelezettséget teljesítették vagy azt teljesíteni kell, a fórum nemzetközi magánjogi szabályai által kijelölt anyagi jog alapján kell meghatározni (*Tessili*-szabály).<sup>11</sup>

Ez az értelmezés számos kritikai megjegyzésre adott lehetőséget,<sup>12</sup> amelyeknek erőteljes megjelenését a főtanácsnoki véleményekben találhatjuk (*Gaudemet-Tallon* egyenesen a főtanácsnokok konspirációjáról [*fronde des avocats généraux*] beszél).<sup>13</sup> A kritikai észrevételek három fő csoportba sorolhatók:

a) Előfordulhat, hogy *ugyanazon szerződéssel kapcsolatos ügy elbírálására több bíróság* is joghatósággal rendelkezik. A fent hivatkozott *De Bloos*- és *Tessili*-ügyekben hozott ítéletek együttes alkalmazása ugyanis arra az eredményre vezethet, hogy az ugyanazon szerződésből eredő különböző kötelezettségekre alapozott kereseti kérelmek különböző tagállamok bíróságainak joghatósága alá tartozhatnak (*Trennungslösung*). Ez a bírói gyakorlat a szerződésből fakadó kötelezettségek megosztásához, így a kereset tárgyát képező kötelezettség teljesítési helyének a megkeresett bíróság nemzetközi magánjogi szabályai alapján a vitatott kötelezettségre

<sup>8</sup> OJ C 59, 22.01.1979.

<sup>9</sup> EuB C-12/76. *Tessili v. Dunlop*, EBHT 1976. 1497. 11. és 13. pont.

<sup>10</sup> Ez az értelmezés a Dánia, Írország, valamint Nagy-Britannia és Észak-Írország Egyesült Királysága csatlakozásáról szóló, 1978. október 9-i azon egyezmény aláírásakor megerősítést nyert, amely néhány nyelvi változatban módosította a Brüsszeli Egyezmény 5. cikkének 1. pontját annak pontosítása érdekében, hogy a kötelezettség, amelynek teljesítési helye a szerződéssel kapcsolatos ügyekben a joghatósággal rendelkező bíróságot meghatározza, a „kereset tárgyát képező kötelezettség”. Ugyanezen megfogalmazást veszi át a 44/2001 rendelet 5. cikke 1. pontjának a) alpontja.

<sup>11</sup> EuB C-12/76. *Tessili v. Dunlop*, EBHT 1976. 1473; EuB C-440/97. *GIE Groupe Concorde v. Master of the Vessel Suhadiwarno Panjan*, EBHT 1999. I-6307.

<sup>12</sup> Bővebben: *Bot* főtanácsnok véleménye a EuB C-386/05. *Color Drack GmbH v. Lexx International GmbH*, EBHT EBHT 2007. I-3699., *Leger* főtanácsnok véleménye a EuB C-420/97. *Leathertext Divisione Sinetici SpA v. Bodetex BVBA*, EBHT 1999. I-6747, *Lenz* főtanácsnok véleménye a EuB C-288/92. *Custom Made Commercial Ltd. v. Stawa Metallbau GmbH*, EBHT 1994. I-2913., *Ruiz-Jarabo Colomer* főtanácsnok véleménye a EuB C-440/97. *GIE Groupe Concorde v. Master of the Vessel Suhadiwarno Panjan*, EBHT 1999. I-6307., valamint *Fawcett-Harris-Bridge* [2005], 84. o.

<sup>13</sup> *Gaudemet-Tallon, H.*: *Tessili* poussé jusqu'à l'absurde. In: *Rev. crit.* 2000. Hivatkozva: *Stoffel* [2002], 191. o.

vonatkozó jogszabályok értelmében való meghatározásához vezet. Jól szemlélteti az ítélkezési gyakorlat következményeit a *Leathertext*-ügy.<sup>14</sup> Egy belga társaság, amely az olaszországi székhelyű *Leathertext* társaság nevében kereskedelmi ügynökként tevékenykedett, ez utóbbi ellen keresetet indított Belgiumban, egyfelől jutalék-hátralék megfizetése, másfelől a szerződés felmondása miatti kártérítés megfizetése iránt. A belga nemzetközi magánjogi szabályok alapján a szerződés felmondása miatti kártérítés megfizetésének kötelezettségét Belgiumban, míg a jutalék megfizetésére vonatkozó kötelezettséget Olaszországban kell teljesíteni. A Bíróság úgy határozott, hogy a *De Bloos*- és *Tessili*-ügyekben hozott ítéletekben megalapozott ítélkezési gyakorlatot alkalmazva a belga bíróság pusztán a szerződés felmondása miatti kártérítés iránti kereseti kérelemről határozhat, mert a másik kereseti kérelemről az olasz fórumok dönthetnek.

A bíróság a *Shenavai*-ügyben<sup>15</sup> finomította tovább az eddigi ítélkezési gyakorlatot, ez alapján „a járulékos kötelezettség követi a főkötelezettséget” szabályt vezette be, azonban egyenértékű kötelezettségek esetén megmaradt annak a veszélye, hogy ugyanazon szerződésre több tagállam bírósága is joghatósággal rendelkezhet.

b) Másodikként a joghatóság megállapításához a kollíziós szabályok alapján megtalált anyagi jogi szabály (saját, külföldi) rendelkezésének meghatározása komplikált megoldás, és ezért a szerződő felek számára az eredmény nehezen kiszámítható. Holott a Brüsszeli Egyezmény egyik célja, hogy a kellően tájékozott alperes számára lehetővé tegye annak ésszerű előrelátását, hogy a lakóhelyétől eltérő mely állam bírósága előtt indítható ellene kereset. A különös joghatósági okok speciális célja, hogy a felperes számára lehetővé tegye, hogy az ügy tényállásához „legközelebb” álló fórum<sup>16</sup> előtt indítson eljárást. Ez a cél viszont a jogbiztonsággal és a kiszámíthatósággal összhangban kell álljon. A bírói gyakorlatban meghatározott módszer ellenben túl komplex vizsgálatot követel: először az eljárás tárgyát képező szerződéses kötelezettség minősítése (több kötelezettség esetén alá-fölé rendeltség meghatározása), majd a nemzetközi magánjogi szabályok alapján a szerződéses kötelezettségre alkalmazandó jog meghatározása, végül a megtalált anyagi jog alapján a teljesítési hely kijelölése.

<sup>14</sup> EuB C-420/97. *Leathertext Divisione Sinetici SpA v. Bodetex BVBA*, EBHT 1999. I-6747

<sup>15</sup> A *Shenavai*-ügyben (EuB C-266/85. sz., EBHT 1987., 239.) a bíróság akként rendelkezett, hogy az olyan sajátos esetekben, amelyekben a jogvita ugyanazon szerződésből eredő több kötelezettségen alapul, és amely kötelezettségekre a felperes a keresetét alapítja, az eljáró bíróságnak a joghatósága megállapításakor azt az elvet kell figyelembe vennie, amely szerint a járulékos kötelezettség követi a főkötelezettséget.

<sup>16</sup> E bíróság joghatósága azért indokolt, mert a legalkalmasabb arra, hogy a felek által benyújtott tárgyi bizonyítékokat és tanúvallomásokat mérlegelje, és adott esetben a tényállást maga megállapítsa.

c) A harmadik hiányosság, hogy a joghatósággal rendelkező bíróság meghatározására alkalmazott anyagi jogi szabályok nem a legalkalmasabbak az elbírálandó jogvitával legszorosabb kapcsolatban álló fórum kijelölésére. „A Bíróság ítélkezési gyakorlata által a teljesítési hely meghatározása tekintetében kidolgozott módszert alkalmazva ugyanis, ezt a tagállamok anyagi joga vagy egy, az anyagi jogot egységesítő nemzetközi egyezmény értelmében kell meghatározni, jóllehet e jogszabályoknak nem célja a bírósági joghatóság meghatározása. Ebből következik, hogy egy pénzösszeg megfizetése tekintetében az a bíróság, amelynek joghatósága e módszer értelmében megállapítható, az adós vagy a hitelező lakhelye szerinti bíróság, mégpedig attól függően, hogy az alkalmazandó anyagi jog értelmében a pénzösszeg megfizetése az adós lakhelyén követelhető vagy pedig a hitelező lakhelyén fizetendő.”<sup>17</sup> Ráadásul ez a teljesítési helyek többszöröződésének a lehetőségéhez is vezethet.<sup>18</sup>

Példának okáért, amennyiben egy nemzetközi adásvételi szerződésből ered a jogvita, akkor a joghatóság megállapításának „előkérdése” az alkalmazandó jog meghatározása. Ha a felek szerződése a Bécsi Vételi Egyezmény<sup>19</sup> hatálya alá tartozik, akkor ahhoz, hogy a leendő felperes az általános joghatóság (azaz az alperes lakhelye) államának bíróságától eltérően, a teljesítés helyének fóruma előtt indíthasson eljárást, annak lokalizálásához szükséges az alkalmazandó nemzetközi egyezmény szerinti teljesítési hely meghatározása. Ez – a felek eltérő rendelkezése hiányában – a 31. és az 57. cikkben lefektetett kötelezettséget jelentheti. Ennek alapján a teljesítés helye az eladó kötelezettségét tekintve az áru szolgáltatási kötelezettségének helye (Egyezmény 31. cikk<sup>20</sup>), míg a vevő kötelezettségeit illetően a vételár fizetésének he-

<sup>17</sup> EuB C-386/05. *Color Drack GmbH v. Lexx International GmbH*, EBHT 2007. I-3699, 75. pont.

<sup>18</sup> *Fawcett–Harris–Bridge* [2005], 84. o.

<sup>19</sup> Kihirdette az 1987. évi 20. tvr., Magyar Közlöny 1987. 55. sz. (1987. november 29.). Napjainkig öt kontinens hetvennyolc országa csatlakozott az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló ENSZ-egyezményhez (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG*; továbbiakban: Bécsi Vételi Egyezmény), beleértve a világkereskedelem valamennyi jelentős résztvevőjét is (kivéve pl. az Egyesült Királyság és India). [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (látogatva: 2012. október 18.)

<sup>20</sup> 31. cikk

Ha nem meghatározott más helyen kell teljesítenie, az eladónak az áru szolgáltatására vonatkozó kötelezettsége:

a) ha az adásvételi szerződés kiterjed az áru elfuvarozására is, az árut a vevőhöz való továbbítás céljából az első fuvarozónak átadni;

b) ha – az előző bekezdés alá nem tartozó esetekben – a szerződés egyedileg meghatározott árukra vagy pontosan meg nem határozott olyan árukra vonatkozik, amelyeket meghatározott árukészletből kell szolgáltatni vagy amelyeket gyártani, illetőleg termelni kell, és a szerződés megkötésekor a felek tudták, hogy az áru meghatározott helyen van vagy meghatározott helyen gyártják, illetve termelik, úgy az árut ezen a helyen a vevő rendelkezésére bocsátani;

c) egyéb esetekben az árut a vevő rendelkezésére bocsátani azon a helyen, ahol az eladó telephelye a szerződéskötés időpontjában volt.

lye (az 57. cikk<sup>21</sup>). E *forum shopping* lehetőség – Pfeiffer szerint – azzal a kifogással illelhető,<sup>22</sup> hogy a *Tessili*-szabály és annak folyományaként az Egyezmény 57. cikk (1) a) pont alkalmazása rendszerint a felperes államának bíróságát eredményezi.<sup>23</sup>

A Brüsszeli Egyezményt azonban 2002. március 1-je óta felváltotta a Brüsszel I. rendelet, amely az unió tagállamaiban – Dánia kivételével – új szabályokat hozott.<sup>24</sup> Dánia jelenlegi helyzetét tekintve pedig elmondható, a Tanács határozata<sup>25</sup> alapján megszületett „Megállapodás az Európai Közösség és a Dán Királyság között a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról”,<sup>26</sup> 2007. július 1-jén lépett hatályba, mely megállapodás a Brüsszel I. rendelet rendelkezéseinek és végrehajtási intézkedéseinek az unió és Dánia közötti kapcsolatokban való alkalmazásának feltételeit, eltéréseit rögzíti. Ebből megállapítható, hogy az új instrumentum a Brüsszeli Egyezmény 5. cikk 1. pont alatti teljesítési hely szabályával felhagy, és a Brüsszel I. rendelet autonóm fogalmát teszi magáévá.

### 3. Az új Luganói Egyezmény paralel joghatósági szabálya

A Luganói Egyezmény (1988. szeptember 16.)<sup>27</sup> gyökerei az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (továbbiakban: EFTA) megalakításáig, valamint az EFTA-tagállamok és az Európai Unió tagállamai között a Brüsszeli Egyezményhez hasonló rendszer létrehozásáig nyúlnak vissza. Több korábbi EFTA-tagállam Európai

<sup>21</sup> 57. cikk

(1) Ha a vevő nem meghatározott helyen köteles fizetni az eladónak, a vételár megfizetésének helye:

a) az eladó üzleti tevékenységének a helye; vagy

b) ha a fizetést az áru vagy az okmányok átadása ellenében kell teljesíteni, az a hely, ahol az átadás megtörténik.

(2) Az eladó viseli a fizetés teljesítésével együtt járó azt a többletköltséget, ami telephelyének a szerződés megkötését követő megváltoztatásából ered.

<sup>22</sup> Hess–Pfeiffer–Schlosser [2007], 92. o.

[http://ec.europa.eu/civiljustice/news/docs/study\\_application\\_brussels\\_1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/civiljustice/news/docs/study_application_brussels_1_en.pdf)

<sup>23</sup> EuB C-288/92. Custom Made Commercial Ltd. v. Stawa Metallbau GmbH, EBHT 1994. I-2913.

<sup>24</sup> Megjegyzendő, hogy a Brüsszel I. rendelet hatályát az EKSZ 299. cikk határozza meg, míg a Brüsszeli Egyezmény – mint nemzetközi jogi egyezmény – hatálya kiterjed a különböző tagállamokhoz tartozó egyes tengeren túli területekre is. A Francia Köztársaság esetében ez a tengeren túli területeket és Mayotte-ot, Hollandia esetében pedig Arubát jelenti, más tagállamokat pedig nem érint. Ezen egyezmény tehát továbbra is hatályos e területek vonatkozásában. Európai Bíróság 1/03. sz. véleménye 15. pont

<sup>25</sup> 2006/325/EK: A Tanács határozata (2006. április 27.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról szóló megállapodásnak az Európai Közösség és a Dán Királyság közötti megkötéséről. HL L 120, 2006. május 5.

<sup>26</sup> HL L 299, 2005. november 16. 62–67.

<sup>27</sup> HL 1988. L 319., 9–48.

Unióhoz történt csatlakozásának következtében jelenleg az Izlandi Köztársaság, a Norvég Királyság és a Svájci Államszövetség azok a szerződő államok, amelyek nem tagjai az Európai Uniónak. A Luganói Egyezmény párhuzamos a Brüsszeli Egyezménnyel, hiszen célja az, hogy a Brüsszeli Egyezmény valamely részes állama és a Luganói Egyezményben részes valamely EFTA-tagállam közötti kapcsolatokra, illetve a Luganói Egyezményben részes EFTA-tagállamok egymás közötti kapcsolataira a Brüsszeli Egyezménnyel majdnem teljesen megegyező rendszer alkalmazását biztosítsa.

A Brüsszeli és a Luganói Egyezmény közötti párhuzam indokolta, hogy a Luganói Egyezmény szabályait összhangba kellett hozni a már 2001-ben megszületett Brüsszel I. rendelet szabályaival „annak érdekében, hogy az EU tagállamai és az érintett EFTA-államok között a határozatok mozgásának azonos szintjét lehessen elérni”.<sup>28</sup> Végül a hosszas tárgyalások 2007 elején zárultak le, és a Közösség, Izland, Norvégia, Svájc és Dánia elfogadta az új egyezmény szövegét, amelyet 2007. október 30-án Luganóban írták alá. Az új Luganói Egyezmény<sup>29</sup> 5. cikke így – a kitűzött céloknak megfelelően – a Brüsszel I. rendelet új fogalmát követi.

#### **4. Brüsszel I. rendelet különös joghatósági szabálya**

##### *4.1. Az új rendelkezésről általánosságban: a leszállítás helye és annak értelmezése*

Előljáróban, *Von Mehren* két paradigma fontosságát hangsúlyozza a joghatósági szabályok megalkotásakor, nevezetesen az alkalmazhatóság – előreláthatóság (*administrability – predictibility*) és a peres eljárás szempontjából megfelelő – tisztességes eljárás – igazságosság (*litigational convenience – fairness – justice*). Álláspontja szerint a Brüsszel I. rendelet (továbbiakban: rendelet) 5. cikk 1. pontban lévő különös joghatósági szabálya vegyes jellegű, mindkét paradigmát hordozza, azonban a fő problémát abban látja, hogy a kapcsolólelv többféle értelmezésre alkalmas és a felek által manipulálható.<sup>30</sup>

<sup>28</sup> 2007/712/EK: A Tanács határozata (2007. október 15.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról szóló egyezménynek a Közösség nevében történő aláírásáról. Az Európai Bíróság javaslata alapján célként tűzték ki, hogy a megállapodásnak olyan rendelkezéseket kell tartalmaznia, amelyek lehetővé teszik Dánia, a francia tengeren túli területek, a Holland Antillák és Aruba különleges helyzetének rendezését, amelyek vonatkozásában a Brüsszel I. rendelet nem alkalmazható.

<sup>29</sup> Egyezmény a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról – 1. Jegyzőkönyv a joghatósággal, eljárással és végrehajtással kapcsolatos bizonyos kérdésekről 2. Jegyzőkönyv az egyezmény egységes értelmezéséről és az állandó bizottságról. HL L 339, 2007. december 21., 3–41.

<sup>30</sup> *Von Mehren* [2002], 71. és köv. o.

Az uniós jogalkotó szándékát tekintve a rendelet (12) preambulum-bekezdésében deklarálásra került, hogy a különös joghatósági okokat a bíróság és a per közötti szoros kapcsolat vagy az igazságszolgáltatás megbízható működésének előmozdítása alapozza meg. Ezen különböző célkitűzések megvalósítása érdekében a rendelet által a szerződésekkel kapcsolatos ügyekben meghatározott versengő joghatósági rendszere egyértelműen eltér a Brüsszeli Egyezmény rezsimjétől. Az eltérést az adja, hogy a Brüsszeli Egyezmény 5. cikk (1) szabályát – ahol a *Tessili*-szabály minden esetben alkalmazást nyert – a rendelet jelentősen megváltoztatta, így mára a „teljesítési hely” autonóm definícióját kapjuk.

Az 5. cikk 1. alapján „*valamely tagállamban lakóhellyel rendelkező személy más tagállamban perelhető:*

*a) ha az eljárás tárgya egy szerződés vagy egy szerződéses igény, akkor a kötelezettség teljesítésének helye szerinti bíróság előtt;*

*b) e rendelkezés értelmében, eltérő megállapodás hiányában a kötelezettség teljesítésének helye:*

– *ingó dolog értékesítése esetén a tagállam területén az a hely, ahol a szerződés alapján az adott dolgot leszállították, vagy le kellett volna szállítani,*

– *szolgáltatás nyújtása esetén a tagállam területén az a hely, ahol a szerződés szerint a szolgáltatást nyújtották, vagy kellett volna nyújtani;*

*c) amennyiben a b) pont nem alkalmazható, az a) pontot kell alkalmazni.”<sup>31</sup>*

A komplex teljesítési folyamat egyetlen pontra történő leszűkítésére megalkotott kompromisszumos rendelkezés a francia *Nouveau Code de Procédure Civile* 46. cikkén alapul.<sup>32</sup> Az 5. cikk 1. pont b) alpontja a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokban két leggyakoribb szerződési típus, vagyis az ingó dolog adásvétele és a szolgáltatás nyújtása tekintetében önálló joghatósági okot határoz meg. E két esetben az önálló joghatósági ok a szerződés jellemző kötelezettségének teljesítési helye, azaz az ingó dolog értékesítésével kapcsolatos szerződés esetén a leszállítás helye (*place of delivery, Lieferungsort, être livrées*), míg a szolgáltatás nyújtására vonatkozó szerződés esetén a szolgáltatásnyújtás helye. Az ingó dolog értékesítésére és a szolgáltatás nyújtására vonatkozó szerződéseket illetően a b) alpont szabályai adják a főszabályt, amennyiben a felek másként nem rendelkeztek. Tehát az a) alpontban megfogalmazott rendelkezés – amely a Brüsszeli Egyezmény szabályát veszi át – e

<sup>31</sup> A luxemburgi fenntartást már nem kell figyelembe venni, mert az a rendelet hatálybalépéstől 6 évig volt alkalmazandó (63. cikk).

<sup>32</sup> „*Le demandeur peut saisir à son choix, outre la juridiction du lieu où demeure le défendeur: en matière contractuelle, la juridiction du lieu de la livraison effective de la chose...*” Schlechtriem–Schwenzer i. m. 377. Hasonló szabályt tartalmaz az UNIDROIT/ ALI Principles of Transnational Civil Procedure 2.1.2. cikk is. [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)

két szerződéstípus tekintetében csak másodlagos szerepet játszik. A c) alpont ugyanis akként rendelkezik, hogy az a) alpont akkor alkalmazható, ha a b) alpont nem.

A rendelet új verziója egyértelmű választ ad a Brüsszeli Egyezményvel kapcsolatban megfogalmazott három kritika közül az első (ugyanazon szerződéssel kapcsolatos ügy elbírálására több bíróság joghatósága)<sup>33</sup> és a harmadik (szorosabb kapcsolat) hiányosságára.<sup>34</sup> Ugyanis a rendeletben meghatározott versengő joghatósági szabály valamely szerződésen alapuló valamennyi kereseti kérelemre alkalmazandó (*Einheitslösung*). Ti. a jogalkotó véget akart vetni annak, hogy az egy és ugyanazon szerződésen alapuló kereseti kérelmek tekintetében több bíróság járjon el. Ennél fogva a leszállítás helye képezi az ingó dolgok értékesítésére vonatkozó szerződésen alapuló valamennyi kereseti kérelem tekintetében a joghatósági okot, függetlenül a kereset tárgyát képező kötelezettségtől és attól, hogy a kereset több kötelezettségre vonatkozik-e. Azonban nem olyan egyértelmű a helyzet a másodikként felmerült kritika (összetett és kiszámíthatatlan módszer) tekintetében.<sup>35</sup> Való igaz, hogy „[...]m]ivel joghatósági okként egy önálló okot fogad el, a közösségi jogalkotó a szerződés teljesítési helye megállapításának a fent hivatkozott *Tessili*-ügyben megalapozott ítélkezési gyakorlat által meghatározott összetett rendszerével felhagy.”<sup>36</sup> Ennyiben tehát sokkal egyszerűbb a módszer, azonban a szállítási hely lokalizálása nem minden esetben egyértelmű és kiszámítható.

#### 4.2. Lokalizálási problémák, gyakorlati nehézségek

A rendelet új szabályának megszületése utáni tagállami bírósági gyakorlat egyes képet mutatott a szállítási hely lokalizálását illetően. A Brüsszel I. rendelet tagállamokban történő alkalmazásáról szóló jelentés külön kitért arra, hogy bizonyos országok (osztrák, német, holland) beszámolóí ezt az új szabályt még komplikáltabbnak találják, mint a régít.<sup>37</sup>

A gyakorlatban többször felmerülő kérdés volt, hogy pl. a leszállítás helye vajon az a hely, ahol az árut átadták a vevőnek, vagy az, ahol az árut továbbításra az első fuvarozónak kiszolgáltatták. Az olasz *Corte Suprema di Cassazione* 2006. szeptember 27-i döntésében a – szerződésre egyébként irányadó – Bécsi Egyezmény 31. cikk a) pontját alkalmazta, és így a teljesítés helye az a hely volt, ahol az árut a ve-

<sup>33</sup> Lásd: jelen tanulmány 2. a) pont.

<sup>34</sup> Lásd: jelen tanulmány 2. c) pont.

<sup>35</sup> Lásd: jelen tanulmány 2. b) pont.

<sup>36</sup> *Bot* főtanácsnok véleménye a EuB C-386/05. *Color Drack GmbH v. Lexx International GmbH*, EBHT 2007. I-3699., 91. pont.

<sup>37</sup> *Hess-Pfeifer-Schlosser* [2007], 91. o.

vőhöz való továbbítás céljából az első fuvarozónak átadták.<sup>38</sup> A fórum ezért az ügyben megtagadta az eljárást, hozzátéve, hogy a CIF kikötést tartalmazó szerződés nem jelenti azt, hogy a felek megállapodtak az olaszországi leszállítási helyben. Ezt az álláspontot gyakran – „egy új európai lex mercatoriára” – az Európai Szerződési Jog Alapelveire történő utalással (7:101 (1) b) pont),<sup>39</sup> valamint az UNIDROIT Alapelvekre utalással (6.1.6 cikk (1) bekezdés) támasztják alá.<sup>40</sup>

A fentiekkel ellentétben az osztrák Legfelsőbb Bíróság 2004. december 14-i határozatában akként foglalt állást, hogy a leszállítás helye az, ahol a vevő – a szerződésszerű teljesítés eredményeként – ténylegesen megkapta az árut. Egy másik, az ún. *Aquafili*-esetben az olasz bíróság hivatkozva a rendelet autonóm koncepciójára, a Bécsi Egyezmény alkalmazását elutasítva a leszállítás helyének Franciaországot jelölte meg, így nem járt el az ügyben.<sup>41</sup> A német Bundesgerichtshof egy konkrét ügyben hozott állásfoglalása szerint a leszállítás helye az a hely, ahol a vevő megszerezte, vagy a szerződésnek megfelelően meg kellett volna szereznie az áru feletti „hatalmat”, kontrollt.<sup>42</sup> Nézete szerint tehát az áru fuvarozást is magában foglaló adásvételi szerződések esetében (*Versendungskauf*) azt a tagállambeli helyet, ahol a szerződés szerint az árut leszállították vagy le kellett volna szállítani, akként kell meghatározni, mint amely azon helynek felel meg, ahol az áru a vevőnek fizikai átadására került (*der Ort der körperlichen Übergabe*).<sup>43</sup>

A *leszállítás helyének* kivételszabálya nem csak a bírói gyakorlatban nem oldotta meg a teljesítési hely fogalmából eredő bizonytalanságokat, a jogtudósi megközelítések is eltérőek maradtak.

#### 4.3. Az elmélet válaszai

Adásvételi szerződésnél *Huber* és *Widmer* nézete szerint a leszállítási kötelezettség a tényleges teljesítés helye. Ennek meghatározásához a jogalkotó szándékából indulnak ki, azaz, hogy amennyire lehet, elkerülje az anyagi joghoz – így pl. a Bécsi

<sup>38</sup> Ugyanilyen indoklással lásd még pl.: *Corte Suprema di Cassazione* 2007. január 3., *LG Neubrandenburg* 2005. augusztus 3. ([www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu))

<sup>39</sup> „Ha a teljesítés helyét a szerződés nem szabja meg és abból a nem is határozható meg, a teljesítés helye:

- a) pénzbeni kötelezettség esetén a hitelező szerződéskötés idején fennálló telephelye;
  - b) nem pénzbeni kötelezettség esetén az adós szerződéskötés idején fennálló telephelye.”
- Tribunale di Verona* 2006. december 29. ([www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu))

<sup>40</sup> „Ha a teljesítés helyét a szerződés nem szabja meg, és abból a nem is határozható meg, a félnek a) pénzbeni kötelezettségét a jogosult telephelyén;

b) minden más kötelezettséget a saját telephelyén kell teljesítenie.”

*Tribunale di Padova* 2006. január 10. ([www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu))

<sup>41</sup> *Tribunale di Rovereto* 2006. augusztus 24. ([www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu))

<sup>42</sup> VIII ZR 184/07 <http://www.bundesgerichtshof.de/>

<sup>43</sup> *Uo.*



Egyezményhez – való fordulást. Valamint tekintettel arra, hogy egy francia szabály szolgált a rendelet mintájául – teszük hozzá –, érdemes utánanézni a francia jogirodalomnak és joggyakorlatnak. Ez utóbbi a leszállítás kötelezettsége helyének azt tartja, ahol a vevő vagy más szerződéses teljesítési igényjogosultja/átvevője számára az áru fizikai átadása megtörtént, vagy ahol meg kellett volna történnie.<sup>44</sup> (Hasonlóan tehát a BGH fentebbi álláspontjához.) Abban az esetben, amennyiben az eladó szerződésszerűen köteles egy adott helyen az árut a vevő rendelkezésére bocsátani, akkor az a hely, avagy maga fuvarozza el az árut az adott helyre, akkor a célállomás helye a tényleges teljesítés helye. Ellenben vitatott a helyzet, amikor egy független fuvarozót bíz meg az eladó az áru átadására, amely nehézséget – nézetük szerint – a francia megoldási mód szerint kellene orvosolni. Amennyiben az áru megérkezett a szerződés szerinti célállomás helyére, akkor a joghatóságot megalapozó teljesítési hely ugyancsak a célállomás helye, tekintet nélkül arra, hogy vajon a leszállítás kötelezettsége konstituál-e az alkalmazandó jog alapján kötelezettséget az áru vevőhöz juttatásához (*Bringschuld*),<sup>45</sup> vagy azok vevőhöz küldéséhez (*Schickschuld*).<sup>46</sup> Nehezebb a jogi pozíció, ha a leszállítás nem történik meg, vagy ha a vevő valójában más helyen és nem a szerződéses célállomáson veszi át az árut. Ez utóbbi eset szerintük szerződésmódosításnak tekintendő, és ez az új hely alapozza meg a joghatóságot.<sup>47</sup>

A jogirodalom megosztott abban a kérdésben, hogy ha a felek külön megállapodnak egy teljesítési helyben, akkor külön kifejezett joghatóságra történő utalás híján azt pusztán technikai feltételnek vagy valós joghatósági kikötésnek tekinthető-e.

*Boytha* álláspontja szerint a szokványok szabályaiban nem található meg „a problematikus teljesítési hely gondolat valaminő új lokalizálása”. A szokványok erre a kérdésre nem kívánnak kiterjeszkedni.<sup>48</sup> *Fawcett, Harris* és *Bridge* ezzel ellentétben a felek kifejezett eltérő megállapodásaként elfogadják a szerződésben kikötött kereskedelmi feltételeket.

*Huber* és *Widmer* véleményükben megfogalmazzák, hogy ezt a felek szándéka szerint kell értelmezni. Kétség esetén – nézetük alapján – egy ilyen megállapodás nem értelmezhető joghatósági kikötésként, és nem értelmezhető ekként az INCOTERMS klauzulák sem, mert nem nyújtanak megfelelő kapcsolást a joghatóság megállapításához (főként, ahol a kiszolgáltatás helye sem nem az eladó, sem nem a vevő telephelye, pl.: FOB, CIF). Ellenben ha a felek egy általános teljesítési

<sup>44</sup> *Schlechtriem–Schwenzer* [2005], 378. o.

<sup>45</sup> Az átadás és átvétel a vevő lakhelyén levő teljesítési helyen egybeesik.

<sup>46</sup> Az átadás-átvétel és a teljesítés cselekménye-eredménye is különválnak. *Schlechtriem–Schwenzer* [2005], 378. o.

<sup>47</sup> *Uo.* 380. o.

<sup>48</sup> *Boytha* [1963], 49. és köv. o.

hely klauzulában (*place of performance clause*) állapodnak meg (pl. a teljesítés helye az eladó telephelye), akkor az már joghatóságot is kijelöl.<sup>49</sup>

*Piltz* szerint alapjában csak két koncepció alkalmazandó a teljesítés helyének joghatósága meghatározására, nevezetesen az elválás-megoldás (*Trennungslösung*) az anyagi jogi teljesítési hely megkeresésével, valamint az egység-megoldás (*Einheitslösung*), a pragmatikus-faktikus leszállítási hely lefektetésével. A gyakorlat szempontjából az a kiemelő, hogy mely premisszák esetén melyik modellt kell alkalmazni.<sup>50</sup> Amennyiben az alperes lakhelye, székhelye a rendelet érvényességi területén belül található, akkor a joghatóság alapvetően nyitva áll minden az áru adásvételi szerződésből fakadó igényre az 5. cikk 1. pont b) alpont szerint, járulékosan a teljesítési hely joghatóságával, ha az a hely, ahol az eladó leszállítási kötelezettségét teljesítette vagy teljesítenie kellett volna, szintén a rendelet érvényességi területén belül, de egy másik tagállamban található. Elgondolásában viszont az alkalmazandó anyagi jog rendelkezik arról, hogy az eladó melyik szállítási cselekménye (tényleges átadás vagy rendelkezésre bocsátás) kötelez. Kétség esetén használhatónak tartja a Bécsi Egyezmény 31. cikkét, amely az első fuvarozónak történő átadást írja elő (kivéve INCOTERMS klauzula használatakor), így ez a leszállítási cselekmény lesz a rendelet szerinti leszállítás helye. Minden más esetben (alperes székhely, lakhely, vagy ha az eladó leszállítási kötelezettségét teljesítette vagy teljesíteni kellett volna, szintén a rendelet érvényességi területén kívül van), akkor marad az elválás-megoldás és a teljesítés helyét az alkalmazandó anyagi jog alapján kell meghatározni, a Brüsszeli Egyezmény megoldása alapján. A vételár megfizetésére irányuló kereset ilyenkor az Egyezmény 57. cikke alapján határozandó meg.<sup>51</sup>

*Stone* szerint a rendelet szabálya feljogosítja az eladót, hogy a saját országában a vételárért, kártérítésért stb. pereskedjen, másrésztől a vevő rendszerint képtelen a saját államában pereskedni. Igazolással a nemzetközi adásvétel négy fő típusát említi. Elsőként az *ex-works* adásvételt, ahol a leszállítás helye az eladó telephelye. Másodikként a FOB adásvételt, ahol ez a berakodás kikötője, ami többnyire – angol szempontból – az eladó helye. Harmadikként a CIF ügyletet, ahol az áru feletti rendelkezési jogot megtestesítő értékpapír (pl. *Bill of Lading*) kiszolgáltatása beillik a leszállításnak, ez az angol jog alapján szintén a vevőre mutat (felajánlás helye). A negyedik eset a harmadikhoz kapcsolható, azonban akkreditív fizetésnél a felajánlás helye az eladó országának bankja lesz. A másik problémát a felek megállapodásában látja, *Stone* szerint a leszállítás helyében történő megállapodás nem tekinthető teljesítési helynek az 5. cikk b) 1. pont b) alpont alapján.<sup>52</sup> *Stone* az alábbi esetekben nem tartja alkalmazhatónak a b) alpontot ingó dolgok adásvételére: ha

<sup>49</sup> *Schlechtriem–Schwenzer* [2005], 376. és köv. o.

<sup>50</sup> *Piltz* [2006], 58. o.

<sup>51</sup> *Uo.* 59. o.

<sup>52</sup> *Stone* [2006], 78. o.

a leszállítás helye összetett vagy nem meghatározható (határon; az egyik fél választási lehetősége, hogy ezt meghatározza, de a fél nem él ezzel, vagy több helyet jelöl meg teljesítési helyül); amennyiben a felek kizárták a b) alpont működését, de érvényesen nem kötnek ki fórumot.<sup>53</sup> Összességében *Stone* szerint sajnálatra méltó, hogy a jogalkotó nem törölte az 5. cikk 1. pontot. A reform ellenére így egy komplex rendelkezés maradt, mely egyedül a bíróságra utalja, hogy a szerződés állítólagos feltételeit megvizsgálja, kiderítse és elemezze a megfelelőbb jogot, és elérje vagy legalább megkísérelje azon ténybeli kérdések konklúzióját, amelyek az anyagi igény érdemét befolyásolják. A reform tehát inkább további kérdéseket hozott az 5. cikk vonatkozásában.<sup>54</sup>

*Witz* az új szabály előnyének tartja, hogy amennyiben az a gyakori helyzet áll elő, hogy a vevő nem fizet, mert az árut nem tartja szerződésszerűnek, akkor az eladó a leszállítás helyének tagállama bírósága előtt megindíthatja az eljárást, amely egyszerűbben dönthet az áru szerződésszerűségének megállapításáról. Problémás viszont, amennyiben továbbértékesítették, avagy le sem szállították az árut.<sup>55</sup>

*Brand* az amerikai joghatósági szabályokkal veti össze az európai szabályozást az adásvételi szerződések vonatkozásában, az anyagi jog behatását vizsgálva a joghatóság megállapításához.<sup>56</sup> A fő különbséget a joghatóság megállapításának lépéseiben látja, ebből adódnak a helyenként eltérő eredmények. Az európai rendszer a fórum állama és a kereseti követelés kapcsolatára, míg az amerikai e kettőn túl harmadikként az alperessel való összefüggést is lényegesnek tartja.<sup>57</sup> Summázatként levonta a – téma szempontjából lényegi – különbséget: az amerikai bíró eljárási képességének meghatározásakor csak egy faktor az eladó azon teljesítési kötelezettsége, hogy leszállítsa árut, ha a felperes a keresetlevelet az alperes domicéliumától eltérő államban kívánja megindítani, míg az európai szabályok szerint ez elegendő elem lehet az általánostól eltérő európai tagállami fórum eljárásához.<sup>58</sup>

*Boytha* megállapítása mit sem veszített aktualitásából: a „különféle elméletek a teljesítési hely fogalma és a tényleges teljesítés folyamata közötti feszültséget nem oldják fel”.<sup>59</sup> A jelentősen eltérő megoldások bemutatásából levonható, hogy nem sikerült egyértelmű fogalmat alkotni, így az Európai Bíróságra marad ennek utólagos értelmezése.

<sup>53</sup> *Uo.* 81. és köv. o.

<sup>54</sup> *Uo.* 85. o.

<sup>55</sup> *Witz* [2005/2006], 329. és köv. o.

<sup>56</sup> *Brand* [2005/2006], 181–202. o.

<sup>57</sup> Az ún. személyi joghatóságot (*personal jurisdiction*) általánosságban kétlépcsős eljárásban alapítják meg: az első lépés az adott állam „*long-arm statute*”-jának (sajátos joghatósági alapokat biztosító törvények) alkalmazása, a második egy alkotmányos elemzés a *Due Process Clauses* korlátjával. Bővebben: *Uo.* 191–195. o.

<sup>58</sup> *Uo.* 195. és köv. o.

<sup>59</sup> *Boytha* [1963] 30. o.

## 5. Az új joghatósági szabály Európai Bíróság általi értelmezése

### 5.1. *Color Drack*-ügy: ugyanazon tagállamon belüli több szállítási hely

A Brüsszel I. rendelet vizsgált cikkével kapcsolatban a legkorábbi döntés a b) alpont első franciabekezdés értelmezése kérdésében, az ugyanazon tagállamon belüli több szállítási hely esetén született. A tényállás szerint a felperes osztrák vevő adásvételi szerződést kötött egy német eladóval, azzal a kikötéssel, hogy az eladó a vevő különböző osztrák városokban lévő partnereinek szállítja le az árukat. A bíróság a *Color Drack*-ügyben<sup>60</sup> – a rendelet célja és rendszere alapján értelmezve a jogszabályhelyet – deklarálta, hogy ilyen esetben az ingó dolgok értékesítésére irányuló szerződés alapján indított valamennyi eljárás vonatkozásában az a bíróság rendelkezik joghatósággal, amelynek területén található – a gazdasági szempontok szerint meghatározandó – *elsődleges szállítás helye* (*principal place of delivery, der Ort der Hauptlieferung*). Az elsődleges szállítás helye meghatározásához szükséges tényezők hiányában a felperes választása alapján a szállítási hely szerinti bármelyik bíróság előtt perelheti az alperest.

A jogirodalomban megjelenő vélemények a bíróság döntését illetően vegyesek. A kiindulópont, hogy az 5. cikk megfogalmazásában azt határozza meg, hogy az alperes a rendelet 2. cikkétől eltérően mely feltételek mellett „perelhető más tagállamban”. A Brüsszel I. rendelet a Brüsszeli Egyezményhez hasonlóan tehát a tagállamok bíróságai közötti joghatósági összeütközést „old fel”. A bíróság ezzel szemben – elfogadva a bizottság álláspontját – arra hivatkozott, hogy a rendelet nem csupán nemzetközi hatállyal, hanem bizonyos mértékben „területi” hatállyal is bír. Ezért a rendelet 5. cikke 1. pontjának b) alpontja értelmében joghatósággal rendelkező bíróság nem az érintett tagállam bármelyik bírósága, hanem amelynek illetékességi területére az árut leszállították, tehát illetékességet meghatározó szabály.<sup>61</sup> *Kropholler* is megállapítja, hogy a rendelet egyes különös joghatósági szabályai illetékességet is kijelölnek, amely a megfogalmazásból egyértelműen levezethető. Amennyiben az 5. cikk azon „hely bírósága” („*Gericht des Ortes*”), ellenben a 2. cikk „tagállam bírósága” („*Gerichten dieses Mitgliedstaats*”) kifejezést használja.<sup>62</sup>

Némiképp más – számomra is logikusabb – álláspontra helyezkedik *Mankowski*, aki az illetékesség-joghatóság elválasztásánál megjegyzi: az előbbi egy államon

<sup>60</sup> EuB C-386/05. *Color Drack Gmbh v. Lexx International Gmbh*, EBHT 2007. I-3699.

<sup>61</sup> Ugyanígy *Kengyel-Harsági* [2006], 213. o. „A közösségi jog autonómiája egészen odáig terjed, hogy egy tagállam bíróságainak akkor is a rendeletben foglalt illetékességi szabályok szerint kell eljárnia, ha egyébként a tagállam belső joga az adott illetékességi szabályt nem ismeri.” Ebből később téves megállapítás a különös joghatósági szabályra Pp. 36. § (2) bekezdését citálva, holott azt a Kódex 55. § a) pont tartalmazza.

<sup>62</sup> *Kropholler* [2006], 611. o.

belüli mozgás, míg utóbbi az államok közötti játéktér kihasználása. Lényegében a „kocka el van vetve”, amikor az illetékesség meghatározásához érkezünk, ahol bölcsebb a „*judicial self restraint*”, ellenkező esetben legalábbis egy formális „rendszertörés” történik.<sup>63</sup>

*Bot* főtanácsnok érvei szerint az 5. cikk 1. pont b) alpont nem illetékességi szabály, „csak azt igyekszik biztosítani, hogy a joghatósággal rendelkező nemzeti bíróság az a bíróság legyen, amely általános jelleggel a jogvita tényállási elemeivel a legszorosabb kapcsolatban áll”.<sup>64</sup> „A nemzetközi jogvitában érintett társaság vagy magánszemély számára a fő nehézség abban áll, hogy a sajátján kívüli tagállamban az érdekei képviselétéről gondoskodnia kell. E társaságnak vagy magánszemélynek tehát olyan jogi képviselőt kell választania, akivel megértetheti magát, és aki e másik tagállam bíróságainak nyelvét, eljárását és működését ismeri. Amint az alperes megtalálta és a bizalmába fogadta ezt a jogi képviselőt, annak eldöntése, hogy ez utóbbi őt ezen tagállam egyik vagy másik városában képviselje-e, valójában csak a költségek mértékét befolyásolja.” Továbbá, az egyetlen tagállamon belüli több szállítási hely esetén az alperes – aki e helyeket ismeri, mivel azokat szerződésben határozták meg – az irányadó nemzeti jogszabályokról tájékozódva előre láthatja, hogy adott esetben e tagállam mely bírósága előtt perelhető.<sup>65</sup> A bíróság – ezzel ellentétben – tulajdonképpen a *Shenavai*-ügyben hozott ítéletben meghatározott, a fő és járulékos kötelezettségek közötti megkülönböztetésnek az 5. cikke 1. pontja b) alpontjának keretében való alkalmazását írja elő. *Bot* főtanácsnok – logikusnak tűnő – javaslata egyébiránt a bíróság felé az volt, hogy a „rendelet 5. cikke 1. pontjának b) alpontja több szállítási hely esetén akkor alkalmazandó, ha az ingó dolgokat a felek megállapodásának megfelelően ugyanazon tagállam területén található több helyszínre szállították. Amennyiben a kereset valamennyi szállításra vonatkozik, annak eldöntése, hogy a felperes az általa választott szállítási hely szerinti bíróság előtt perelheti-e az alperest, vagy kizárólag ezen helyek egyikének bírósága előtt, azon tagállam jogától függ, amelynek területére az árut szállították. Amennyiben e tagállam joga nem határoz meg különös joghatósági szabályokat, a felperes az általa választott szállítási hely szerinti bíróság előtt perelheti az alperest.”<sup>66</sup>

*Mankowski* szerint a leszállítás helyének kapcsolása több leszállítási hely esetén sokoldalú problémákat vet fel. Véleményében kifejti, hogy az Európai Bíróság által első lépcsőként előnyben részesített, az illetékesség meghatározására alkalmazandó „elsődleges leszállítás helye” súlypontjának keresése nem lebecsülendő jogbizony-

<sup>63</sup> *Mankowski* [2007], 411. o.

<sup>64</sup> *Bot* főtanácsnok véleménye a C-386/05. *Color Drack Gmbh v. Lexx International Gmbh, EBHT* 2007. I–3699., 103. pont

<sup>65</sup> *Uo.* 107–108. pont

<sup>66</sup> Ezt az utolsó mondatban a „különös joghatóság”-ot a fentiek értelmében illetékességnek célszerűbb lett volna megjelölni.

talanságot teremt, ugyanis nem egyértelmű, hogy hogyan és milyen paraméterek mérlegelése szükséges ennek megállapításához.<sup>67</sup>

Konklúzióként levonható, hogy a szerződő feleknek mindenképpen javasolható a teljesítési helyben való megállapodás és/vagy a konkrét bíróság kikötése.<sup>68</sup> Ez a tanács annak ellenére megállja a helyét, hogy az Európai Bíróság nemrég két újabb ítéletben értelmezte, konkretizálta a leszállítás helyének fogalmát.

### *5.2. Car Trim-ügy: az „áru értékesítése” és a „szolgáltatás nyújtása” közötti elhatárolás, valamint a teljesítés helyének meghatározása*

Az Európai Bíróság 2010. február 5-én a *Car Trim*-ügyben<sup>69</sup> hozott ítélete az elmélet által felvetett kérdések egy jelentős részére választ adott. A német *Bundesgerichtshof* 2008-ban fordult a bírósághoz előzetes döntéshozatal iránti kérelemmel a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának értelmezését illetően abban a két kérdésben, hogy hogyan határolhatók el egymástól az „áru értékesítésére” és a „szolgáltatás nyújtására” irányuló szerződések, valamint hogy távértékesítés esetén hogyan kell meghatározni a teljesítés helyét.

Az ügy tényállása szerint az Olaszországban telephellyel rendelkező *KeySafety Srl* légszákrendszereket szállít olasz autógyártóknak, ezért a *Car Trim GmbH* német társaságtól öt, 2001 júliusa és 2003 decembere között kötött szállítási szerződés alapján e rendszerek gyártásához szükséges alkatrészeket vásárolt. (A szerződések alapján a felperes, autóalkatrészek gyártójaként, meghatározott formájú légszákot gyártott, előre meghatározott szállítóktól vásárolt termékek felhasználásával a *KeySafety* termelési folyamatának szükségleteihez igazodóan. Számos külön előírást szabott a *KeySafty* a munkaszervezésre, a minőség-ellenőrzésre, a csomagolásra, a címkézésre, a szállítólevelekre és a számlákra vonatkozóan.) A *KeySafety* e szerződéseket 2003 végével felmondta, azonban ezt a német társaság szerződésszegésnek tekintette, ezért német fórum előtt kártérítési keresetet nyújtott be. A német alsóbb és felsőbb szintű bíróságok a rendelet alapján joghatóságuk hiányát állapították meg az ügyben. A *Car Trim* végül felülvizsgálat iránti kérelmet terjesztett elő a *Bundesgerichtshof*-nál. A BGH álláspontja szerint a kérelem elbírálása érdekében arra a kérdésre kell választ adni az Európai Bíróságnak, hogy az alsóbb fokú bíróságok tévesen állapították-e meg joghatóságuk hiányát. Mivel az alperesnek az álta-

<sup>67</sup> *Mankowski* [2007], 413. o. Első lépcsőben azt a vélelmet javasolja, hogy a mérvadó súlyt a vevő szerződés intézésével foglalkozó telephelye adja. Amennyiben nem erre a helyre történik a leszállítás, akkor a c) pont szerint az a) pont alkalmazandó (így az alkalmazandó jog alapján kell megoldani a kérdést).

<sup>68</sup> Ugyanígy *Mankowski* [2007], 414. o.

<sup>69</sup> EuB C-381/08. *Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl*, EBHT 2010. I-01255.

lános joghatóságot megalapozó székhelye (2. cikk) Olaszországban van, a kérdésre adandó válasz a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának értelmezésétől függ. Következésképpen a német bíróságok csak akkor rendelkeznek joghatósággal a kártérítési kereset elbírálására, amennyiben a gyártási helyszínt, azaz Németországot a rendelet értelmében a kérelem alapjául szolgáló kötelezettség teljesítési helyének kell tekinteni.

A BGH álláspontja szerint az a bíróság rendelkezik joghatósággal, amellyel a földrajzi kapcsolat – a szerződés szerinti főszolgáltatás teljesítési helye miatt – a legszorosabb. Következésképpen a joghatóságot – más megfelelő kapcsolóelv hiányában – a szerződés szerinti főszolgáltatás határozza meg, amelyet gazdasági szempontok alapján kell meghatározni, azaz a szerződés adásvételnek tekintendő. Ez esetben pedig azt kell megállapítani, hogy a szerződések értelmében az értékesített árut hol szállították le, vagy hol kellett volna leszállítani, s ez a bíróság véleménye szerint – távértékesítés esetén is – az a hely, ahol a szerződések értelmében a szállított dolog feletti rendelkezési jogot a vevő ténylegesen megszerzi vagy meg kellene szereznie.

A BGH előzetes döntéshozatal céljából a következő két kérdést terjesztette a bíróság elé:

„1. Úgy kell-e értelmezni a [...] rendelet 5. cikke 1. pontjának b) alpontját, hogy a gyártandó vagy előállítandó áru szállítására vonatkozó szerződések a vevőnek az előállítandó áru beszerzésére, megmunkálására és szállítására irányuló határozott előírásai – ideértve a gyártási minőség biztosítására, a szállítás megbízhatóságára és a megrendelés zökkenőmentes adminisztratív lebonyolításra vonatkozó előírásokat is – ellenére áru értékesítésének (első francia bekezdés), és nem szolgáltatás nyújtásának (második francia bekezdés) minősül? Milyen kritériumok irányadók az elhatárolásra?

2. Amennyiben áru értékesítéséből kell kiindulni, akkor azt a helyet, ahol a szerződés alapján az értékesített dolgokat leszállították vagy le kellett volna szállítani, távértékesítés esetében a vevő részére történő fizikai átadás helye, vagy az a hely határozza meg, ahol a dolgokat az első fuvarozónak a vevőhöz történő eljuttatás céljából átadják?”<sup>70</sup>

Az első kérdés tulajdonképpen tehát arra irányult, hogy hogyan kell elhatárolni a rendelet 5. cikke 1. pontjának b) alpontja szerinti „áru értékesítésére”, illetve „szolgáltatás nyújtására” irányuló szerződéseket, olyan jövőben gyártandó vagy előállítandó áru szállítására vonatkozó szerződések esetén, ahol a vevő ezen áru beszerzésére, megmunkálására és szállítására vonatkozóan bizonyos követelményeket határozott meg. A bíróság kiemelte, hogy a konkrét ügyben két a gépjárműszektorban

<sup>70</sup> *Uo.*

tevékenykedő gyártóról van szó, ezt az ipari szektort pedig a gyártók közötti szoros együttműködés jellemzi, ahol a végtermékkínálatnak a vásárló pontos előírásaihoz és egyéni kikötéseikhez kell igazodnia. „A vásárló általában pontosan meghatározza igényeit, és a gyártásra vonatkozó utasításokat fogalmaz meg, amelyeket a szállító-  
nak követnie kell. Az áru gyártása olyan szolgáltatások nyújtását is magában foglalja, amelyek a végtermék azt követő szállításával együtt hozzájárulnak az érintett szerződés végcéljának megvalósításához.”<sup>71</sup>

Ezután kifejtette, hogy a rendelet szövege nem tartalmazza sem a két szerződéstípus fogalmát, sem a két kategóriát elhatároló jellemzőket olyan esetekre, ahol a szerződések az áru értékesítése szolgáltatások nyújtását is magukban foglalják. Az olyan szerződés, amely esetében a jellemző „kötelezettség” valamely áru leszállítása, a rendelet értelmében „áru értékesítésének”, míg amelynél valamely szolgáltatás nyújtása, akkor „szolgáltatásnyújtásnak” minősül. Az uniós irányelv szabályaira,<sup>72</sup> valamint a nemzetközi egyezményekre (pl. Bécsi Vételi Egyezmény, New York-i Elévülési Egyezmény)<sup>73</sup> is tekintettel – a bíróság szerint – a jellemző kötelezettség meghatározásához a következő tényezőket kell figyelembe venni. Először az a körülmény, hogy a szállítandó árut előzetesen le kell gyártani, illetve elő kell állítani, nem befolyásolja a szóban forgó szerződés adásvételi szerződésként történő minősítését.<sup>74</sup> Másodszor azt is figyelembe lehet venni, hogy ezen anyagokat a vevő szolgáltatotta-e. Amennyiben a vevő az áru gyártásához szükséges anyagok egészét vagy lényeges részét maga szolgáltatotta, akkor ez a körülmény akként értékelhető, hogy a szerződést „szolgáltatás nyújtására irányuló szerződésnek” kell minősíteni. Ezzel szemben, amennyiben a vevő nem szolgáltat anyagot, ez azt az álláspontot erősíti, hogy a szerződés „áru értékesítésére irányuló szerződés”. Az alapügyben a *KeySafety* ugyan előírta, hogy a *Car Trim* mely szállítóktól szerezzen be egyes alkatrészeket, de maga nem bocsátott a német gyártó rendelkezésére anyagot.<sup>75</sup> Harmadszor, a szállító felelőssége szintén befolyásoló elem lehet. Amennyiben az eladó felelős a tevékenysége keretében létrehozott áru minőségéért és a szerződéses feltételeknek való megfeleléséért, e felelősség az „áru értékesítésére irányuló szerződésként” történő minősítés irányába hat. Ezzel szemben amennyiben az eladó

<sup>71</sup> EuB C-381/08. *Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl*, EBHT 2010. I-01255. 28–29. pont

<sup>72</sup> Az 1999/44 irányelv 1. cikkének (4) bekezdése értelmében adásvételi szerződésnek kell tekinteni azt a szerződést is, amely legyártandó vagy előállítandó fogyasztási cikk szállítására vonatkozik, és ezen irányelv 1. cikke (2) bekezdésének b) pontja szerint minden ingó dolog – egyes, az alapügyhöz hasonló esetben irreleváns kivételektől eltekintve – „fogyasztási cikknek” minősül.

<sup>73</sup> A Bécsi Vételi Egyezmény 3. cikkének (1) bekezdése értelmében az áruk jövőbeni gyártására vagy előállítására vonatkozó szerződések adásvételi szerződésnek minősülnek, kivéve ha az áru megrendelője vállalja, hogy az áru gyártásához vagy előállításához szükséges anyagok lényeges részét ő szolgáltatja. Ugyanígy definiál az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseire vonatkozó elévülési időről szóló 1974. június 14-i egyezménye 6. cikkének (2) bekezdése is.

<sup>74</sup> EuB C-381/08. *Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl*, EBHT 2010. I-01255. 39. pont.

<sup>75</sup> EuB C-381/08. *Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl*, EBHT 2010. I-01255. 40–41. pont.



pusztán azért tartozik felelősséggel, hogy a vevő utasításait megfelelően kövessék, e körülmény inkább a „szolgáltatás nyújtására” irányuló szerződésként való minősítést támasztja alá.<sup>76</sup>

A fentiek alapján az első kérdésre azt a választ adta a bíróság, hogy „[...] a gyártandó vagy előállítandó áru szállítására vonatkozó szerződések a vevőnek az áru beszerzésére, megmunkálására és szállítására irányuló előírásai ellenére a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontja első francia bekezdésének értelmében vett „áru értékesítésének” minősülnek, amennyiben a vevő nem szolgáltatott a gyártáshoz vagy az előállításához szükséges anyagokat, és a szállító felelős az áru minőségéért és a szerződésnek való megfeleléséért.”

A második – a téma szempontjából jelentősebb – kérdés arra irányult, hogy távértékesítés esetén a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának első francia bekezdése szerinti azon helyet, ahol a szerződés alapján az árut „leszállították” vagy „le kellett volna szállítani”, a vevő részére történő fizikai átadás helye alapján kell-e meghatározni?

A rendelet citált passzusának értelmében az áru szállításának helyét főszabály szerint a felek szerződésükben határozhatják meg. Ennek hiányában a rendelet egy önálló kapcsolóelvet rögzít, azonban nem határozza meg a „szállítási hely” fogalmát. Az önálló jelleg kizárja a joghatósággal rendelkező tagállam nemzetközi magánjogi szabályainak, valamint az annak alapján irányadó anyagi jogi jogszabályainak alkalmazását,<sup>77</sup> ezért amennyiben a szerződés nem tartalmaz olyan rendelkezést, amely alapján megállapítható lenne a feleknek az áru szállítási helyére vonatkozó akarata, szállítási helyként két pont tűnik a legalkalmasabbnak. A bíróság ítéletében foglaltak szerint az egyik az áru vevő részére történő fizikai átadásának a helye, a másik az árunak az első fuvarozó részére a vevőhöz történő eljuttatás céljából történő átadásának helye. A bíróság döntésében (a BGH álláspontjával összhangban) az első pontot találta megfelelőbbnek. Előnyei a kiszámíthatóság, a szoros kapcsolat a szerződés és a fórum között, valamint hogy a dolog a szerződés teljesítését követően főszabály szerint ezen a helyen található, végül hogy maga az ügylet is csak akkor megy teljesedésbe, amikor az áru megérkezik a rendeltetési helyére.<sup>78</sup>

A fentiekre tekintettel a második kérdésre azt a választ adta a bíróság, hogy „[...] a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának első francia bekezdését úgy kell értelmezni, hogy távértékesítés esetén azon helyet, ahol a szerződés alapján az árut leszállították vagy le kellett volna szállítani, e szerződés rendelkezései alapján kell meghatározni. Amennyiben a szállítási helyet ez alapján nem lehet meghatározni anélkül, hogy a szerződésre irányadó anyagi jogi jogszabályokhoz kellene fordulni, e hely ott található, ahol az árut az adásvételi ügylet szerinti rendeltetési helyen a ve-

<sup>76</sup> EuB C-381/08. Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl, EBHT 2010. I-01255. 42. pont.

<sup>77</sup> EuB C-381/08. Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl, EBHT 2010. I-01255. 53. pont.

<sup>78</sup> EuB C-381/08. Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl, EBHT 2010. I-01255. 60–69. pont.

vőnek oly módon adják át, hogy ezáltal megszerzi vagy meg kellene szereznie az áru feletti tényleges rendelkezés jogát.”

### 5.3. Az *Electrosteel*-ügy: kereskedelmi klauzulák alkalmazása

A bíróság 2011. június 9-én egy további fontos kérdésben döntött. A *Tribunale ordinario di Vicenza* (Olaszország) előzetes döntéshozatali eljárás keretében – még a *Car Trim*-ügyben való döntés előtt – kérte a bíróságot lényegében azon kérdés megválaszolására, hogy a szállítási hely meghatározása szempontjából milyen jelentőséggel bírhat a felek által szerződésben kikötött kereskedelmi klauzula.<sup>79</sup>

A tényállás szerint az *Edil Centro SpA* (székhelye: *Piovene Rocchette*, Olaszország) mint eladó és az *Electrosteel Europe SA* (székhelye: *Arles*, Franciaország) mint vevő áru adásvételére kötött szerződést. A vételár megfizetésével kapcsolatban keletkezett jogvitát az eladó a *Tribunale ordinario di Vicenza* előtt kívánta rendezni. A vevő kifogásolta az olasz bíróságok joghatóságát, arra hivatkozással, hogy a székhelye Franciaországban van, ezért csak francia fórum előtt perelhető. Az *Edil Centro* ezzel szemben azt állította, hogy a szerződés, amelyet olaszországi székhelyén kötöttek, az áru szállítási helye tekintetében az alábbi kikötést tartalmazza: „*Resa: Franco ns. [nostra] sede*” („Átvétel: székhelyünkön”), következésképpen az olasz bíróságok rendelkeznek joghatósággal a jogvita eldöntésére. Az eladó a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által kidolgozott ún. „INCOTERMS” („*International Commercial Terms*” – „Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek”) szokványgyűjteményre is hivatkozott, nézete szerint a „*Resa: Franco nostra sede*” az INCOTERMS 2000 EXW („*Ex Works*”) klauzula A4. és B4. pontjának felel meg, amelyek az áru leszállítási helyét jelölik meg.<sup>80</sup> Az árut a fuvarozó az eladó székhelyén, Olaszországban rakodta fel, majd juttatta el a vevőnek.

*Kokott* főtanácsnok 2011. március 3-i véleményét azzal indítja, hogy az olasz bíróság az előzetes döntéshozatal iránti kérelmével jogi „darázsfészekbe” nyúlt. A bíróság azonban mintegy „kifüstölte a darázsfészket” a – fent ismertetett – *Car Trim*-formulával.<sup>81</sup> A *Car Trim*-ügyben ugyanis a testület kifejtette, hogy távérté-

<sup>79</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. (még nincs közzétéve).

<sup>80</sup> „A4 Delivery

The seller must place the goods at the disposal of the buyer at the named place of delivery, not loaded on any collecting vehicle, on the date or within the period agreed or, if no such time is agreed, at the usual time for delivery of such goods. If no specific point has been agreed within the named place, and if there are several points available, the seller may select the point at the place of delivery which best suits his purpose.

B4 Taking delivery

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered in accordance with A4 [...].”

<sup>81</sup> Így jellemzi a helyzetet *Mankowski* a *Car Trim*-ügyben hozott ítélethez fűzött észrevételében *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011.

kesítés esetén a szállítás helyét a szerződés rendelkezései alapján kell meghatározni. Amennyiben a szállítási helyet eszerint nem lehet megállapítani, anélkül hogy a szerződésre irányadó anyagi jogi jogszabályokhoz kellene fordulni, e hely ott található, ahol az árut az adásvételi ügylet szerinti rendeltetési helyen a vevőnek oly módon adják át, hogy ezáltal megszerzi vagy meg kellene szereznie az áru feletti tényleges rendelkezés jogát. A *Car Trim*-formula mindazonáltal nem válaszolta meg azt a kérdést, hogy miként értelmezendő a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának első francia bekezdésében szereplő „szerződés alapján” fordulat, azaz hogy mennyiben vehetőek figyelembe a szerződés olyan klauzulái és kikötései, amelyek nem tartalmazzák a felek közötti jogviták tárgyában döntéshozatalra joghatósággal rendelkező bíróságot meghatározó szállítási hely közvetlen és explicit megjelölését.<sup>82</sup>

A bíróság párhuzamot vont a rendelet kikötött joghatóságra vonatkozó szabályával, amelynek értelmében a joghatóságot kikötő megállapodást „nemcsak írásban vagy írásban történő megerősítés mellett szóban lehet megkötni, hanem a felek között korábban kialakított gyakorlatnak megfelelő formában vagy nemzetközi kereskedelemben annak a szokásos gyakorlatnak megfelelő formában is, amelyet a feleknek ismerniük kell vagy ismerniük kellett volna, és amelyet az ilyen kereskedelemben az érintett ügylet szerződésével azonos típusú szerződések szerződő felei széles körben ismernek és rendszeresen betartanak” (rendelet 23. cikk). Ebből viszont az következik a bíróság szerint, hogy az uniós jogalkotó nem akarta elvetni annak lehetőségét, hogy a kereskedelmi gyakorlat irányadó legyen a rendelet más rendelkezésénél is, a joghatósággal rendelkező bíróság meghatározására.<sup>83</sup> Hozzátette, hogy főként azon szokások, amelyeket elismert szakmai szervezetek gyűjtenek össze és amelyeket a gazdasági szereplők széles körben követnek, jelentős szerepet játszanak a nemzetközi kereskedelem nem állami szintű szabályozásában, mert megkönnyítik a gazdasági szereplők szerződéskötését. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által kidolgozott INCOTERMS jelentős elismertséggel bír és kiemelkedő gyakorlati haszna van.<sup>84</sup> A szállítási hely rendelet szerinti meghatározásához a nemzeti bíróságnak pedig „[...] figyelembe kell vennie a szerződés valamennyi releváns klauzuláját és kikötését, ideértve adott esetben az INCOTERMS-hez hasonló, a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat által általánosságban elismert és elfogadott klauzulákat és kikötéseket, amennyiben azok képesek lehetővé tenni e hely egyértelmű azonosítását.”<sup>85</sup>

A bíróság szerint azonban ilyenkor annak vizsgálata is szükséges, hogy a klauzulák kizárólag az áru fuvarozásához kapcsolódó kockázatok megosztására vagy

13–16 pont, 15.lj.

<sup>82</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. 15–18. pont.

<sup>83</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. 19. pont.

<sup>84</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. 20–21. pont.

<sup>85</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. 23. pont.

a szerződő felek közötti költségmegosztásra vonatkozó feltételeket rögzítenek, vagy az áru szállítási helyét is megjelölik. Ami az EXW klauzulát illeti, az nemcsak a kárveszély átszállására és a költségmegosztásra vonatkozik, hanem ettől elkülönülten a „Delivery” és „Taking delivery” című A4. és B4. pontot is tartalmazza, amelyek ugyanazon helyre utalnak, ily módon lehetővé teszik az áru szállítási helyének megjelölését. „Ezzel szemben, ha a szerződés tárgyát képező áru csupán áthalad valamely, mind a felek lakóhelyét, mind az áru indulási vagy rendeltetési helyét tekintve harmadik tagállam területén, meg kell vizsgálni különösen azt, hogy a szerződésben szereplő, e tagállam területén található hely kizárólag az áru fuvarozásához kapcsolódó költségek és kockázatok megosztására vonatkozik, vagy ezen áru szállítási helyének is tekinthető.”<sup>86</sup> A bíróság szerint annak értékelése viszont már a kérdést előterjesztő bíróság feladata, hogy az alapügy szerződésében lévő „Resa: Franco [nostra] sede” kikötés az INCOTERMS 2000 „Ex Works” A4. és B4. pontjának, vagy egy másik, a kereskedelemben szokásosan alkalmazott kikötésnek vagy gyakorlatnak megfeleltethető-e.

Az uniós testület végső konklúziója szerint tehát „[...] a rendelet 5. cikke 1. pontja b) alpontjának első francia bekezdését úgy kell értelmezni, hogy távértékesítés esetén azon helyet, ahol a szerződés alapján az árut leszállították vagy le kellett volna szállítani, a szerződés rendelkezései alapján kell meghatározni. Annak vizsgálata során, hogy e szállítási hely meghatározása „a szerződés alapján” történt-e, az eljáró nemzeti bíróságnak tekintetbe kell vennie e szerződés valamennyi releváns klauzuláját és kikötését, ideértve a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által kidolgozott INCOTERMS elnevezésű klauzulagyűjtemény 2000-ben közzétett változatához hasonló, a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat által általánosan elismert és elfogadott klauzulákat és kikötéseket, amennyiben azok alkalmasak e hely egyértelmű azonosítására. Amennyiben a szállítási helyet ez alapján nem lehet meghatározni, anélkül hogy a szerződésre irányadó anyagi jogi jogszabályokhoz kellene fordulni, e hely ott található, ahol az árut az adásvételi ügylet szerinti rendeltetési helyen a vevőnek oly módon adják át, hogy ezáltal megszerzi vagy meg kellene szereznie az áru feletti tényleges rendelkezés jogát.”

## 6. Összegző gondolatok

Az *Electrosteel*-ügyben és *Car Trim*-ügyben közös pont, hogy a *Car Trim* szerződésében is volt kikötés, amely szerint a szállításnak „[...] megrendelés esetén [az eladó] saját költségé[re] [...] az alapügy alperesének[, a vevőnek a] *colleferrói* gyárába (Olaszország)” kellett megtörténnie. Az *Electrosteel*-ügy alapeljárárásában vitatott szerződések szerint az árukat mindenesetre a szerződés értelmében „költségmente-

<sup>86</sup> EuB C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA*, EBHT 2011. 24. pont.

sen, az [olasz eladó] székhelyén” kell átadni. Bár hasonlatosnak tűnhet a két szerződéses feltétel, a *Car Trim*-ügyben hozott ítéletben mégsem tért ki a bíróság részletesebben erre a klauzulára. Ezt *Kokott* főtanácsnok azzal indokolja, hogy egyfelől az Európai Bíróság az ilyen kérdések tisztázását a nemzeti bíróságok hatáskörébe utalja, másfelől a kérdést előterjesztő német *Bundesgerichtshof* kérelméből kiderül, hogy a „szerződéses rendelkezések összefüggései” alapján úgy határozott, hogy ez esetben nem a szállítási helyre vonatkozó megállapodásról, hanem a költségviselésre vonatkozó szabályról van szó.<sup>87</sup>

Nem vitatva az érvelést, mindez azonban magában hordozza annak a bizonytalanságát, hogy esetleg ugyanolyan kikötéseket a nemzeti bíróságok esetleg eltérően értelmezhetnek. Egyszerűbb lehet a helyzet jogi megítélése, amennyiben a felek kifejezetten az INCOTERMS klauzulák valamelyikét kötik ki, ugyanis azok között vannak olyanok, amelyek kizárólag a költségekről és biztosításról rendelkeznek (pl. CTP, CIP), így ezeknek nincs hatása a teljesítés helyére. Különös figyelmet kell fordítani azonban a D-csoport klauzuláira (INCOTERMS 2000 szerinti DES, DEQ, DDU, DDP; valamint az INCOTERMS 2010 szerinti DAT, DAP). *Mankowski* szerint ugyanis az INCOTERMS klauzulákban benne rejlik az a korlátozás, hogy az ilyen klauzulák közvetlenül nem fogják befolyásolni a helyet, mert ezek csak az áru szállításának módbeliségével foglalkoznak.<sup>88</sup> Másrésztől viszont vannak olyan kikötések, amelyek egyértelműen kijelölik a szállítás helyét, pl. „EXW”.<sup>89</sup>

Az újabb ítéletek értelmében egyértelmű, hogy a szállítási hely szerződéses meghatározása hiányában az áruk végső rendeltetési helyéből kell kiindulni, azaz abból a helyből, ahol a vevő ténylegesen megszerzi azok felett a rendelkezési jogot. A bíróság ezzel valójában kizárja e passzus vonatkozásában a szerződésre alkalmazandó anyagi jog (azaz a *lex cause*) felhívását a teljesítési hely meghatározásához. Mindazonáltal marad még megválaszolatlan kérdés. *Kokott* főtanácsnok véleménye szerint a rendeltetési helyen a tényszerű birtokbavételt kell érteni a tulajdonjog átszállása jogi szempontjának figyelembevétel nélkül.<sup>90</sup> Azonban további magyarázatot igényel, hogy a *Car Trim*-formulában mit kell „az adásvételi ügylet szerinti rendeltetési helyen” történő átadás alatt érteni. A főtanácsnok szerint arról a helyről van szó, ahol a szerződés tárgyát képező árut a szerződés teljesítéseként a vevő részére fizikailag átadják, ahol az főszabály szerint található. Ez egyrészt azt jelenti,

<sup>87</sup> *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA, EBHT* 2011. 21. pont.

<sup>88</sup> *Mankowski*, lásd: *Brussels I Regulation* [2012]. SELP, 164. és köv. o.

<sup>89</sup> *Uo.* Hasonlóan *Kokott*: „A szállítási hely meghatározására viszont az EXW klauzula minden további nélkül alkalmas lenne, mert az nemcsak a kárveszély átszállását, hanem egy tisztán meghatározható szállítási helyet (A4. és B4. pont) is kijelöl.” *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA, EBHT* 2011. 23. pont.

<sup>90</sup> *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA, EBHT* 2011. 24. pont.

hogyan az árunak a (vevő személyétől eltérő) fuvarozó részére történő kiadása önmagában még nem alapozza meg a szállítási helyet, ugyanis az adásvételi ügylet csak a vevő részére történő fizikai átadással fejeződik be. Másrészt az árunak a vevő általi előre nem látható továbbadása a szállítási hely meghatározása szempontjából nem bír jelentőséggel, mert egy ilyen, pl. a vevő raktárából egy másik üzembe történő továbbszállítás kívül esne az adásvételi ügylet körén.<sup>91</sup> Felmerülhet viszont a kérdés, hogy miként kellene például megítélni azt, ha az árut ideiglenesen a vevő egyik telephelyén tárolnák, és azt követően a vevő azt egy másik üzembe szállítaná, és az eladó erről a szándékról kezdettől fogva tudomással bírt volna? Ez esetben szétválik az esetleges végső rendeltetési hely (másik üzem) és az első fizikai átadás helye (átmeneti tárolás a telephelyen).<sup>92</sup>

*Szászy István* 1930-ban világosan leírja a probléma lényegét, eszerint a teljesítési hely fogalmának határozatlanságát az adja, hogy „a jogügyletnek, mint olyannak nincs teljesítési helye, csupán az egyes jogi cselekményeknek”,<sup>93</sup> ennél fogva az többféleképpen értelmezhető. *Vischer* szerint a nemzetközi adásvételi szerződések súlypontja egyetlen földrajzi pontban nehezen határozható meg, mert az áru továbbítása egy „térben és időben elhúzódó komplex teljesítési folyamat”.<sup>94</sup> Mindezek fényében nem kétséges, hogy további „finomításra” lesz szükség a teljesítés helyének még egyértelműbb lokalizálhatóságához, amelyet vagy az Európai Bíróság tesz jogértelmezésével, vagy a Brüsszel I. rendelet revíziója során a jogalkotás vihet véghez.

#### Felhasznált irodalom

- Boytha György* [1963]: A teljesítési hely fogalma a nemzetközi vétel szemszögéből. In: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogi problémái (szerk.: *Simon Gyula*). Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Brand, R. A.* [2005-2006]: CISG Article 31: When Substantive Law Rules Affect Jurisdictional Results. *Journal of Law and Commerce*.
- Fawcett, James J. – Harris, Jonathan M. – Bridge, Michael G.* [2005]: *International Sale of Goods in the Conflict of Laws*. Oxford University Press.
- Hess, B. – Pfeiffer, T. – Schlosser, P.* [2007]: Report on the Application of Regulation Brussels I in the Member States. (September 2007).
- Kengyel Miklós – Harsági Viktória* [2006]: Európai polgári eljárásjog. Osiris Kiadó, Budapest.
- Kropholler, J.* [2006]: *Internationales Privatrecht*. (6. Auflage) Mohr Siebeck, Tübingen.

<sup>91</sup> *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA, EBHT* 2011. 50–52. pont.

<sup>92</sup> *Kokott* ezért a rendeltetési helye fordulat helyett a vevő részére történő fizikai átadás helyét javasolja, amelyet azonban a bíróság nem vett át. *Kokott* főtanácsnok véleménye a C-87/10. *Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA, EBHT* 2011. 55–57. pont.

<sup>93</sup> *Szászy István*: Az alkalmazandó jog meghatározása a nemzetközi vételi szerződéseknél. 1930. Hivatkozva: *Boytha* [1963], 44. o.

<sup>94</sup> *Uo.* 45. o.

## A Brüsszel I. rendelet szerinti teljesítési hely fogalma és az Európai Bíróság ítéletei

- Mankowski, P.* [2007]: Mehrere Lieferorte beim Erfüllungsortgerichtsstand unter Art. 5 Nr. 1 lit. b EuGVVP. *Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrechts*.
- Piltz, B.* [2006]: Gerichtsstand des Erfüllungsortes in UN-Kaufverträgen. *Internationales Handelsrecht*.
- Schlechtriem, P. H. – Schwenger, I.* [2005] (eds.): Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford University Press.
- Stoffel, Walter A.* [2002]: Place of Performance-Jurisdiction and Plaintiff's Interests in Contemporary Societies. *European Journal of Law Reform*.
- Stone, P.* [2006]: EU Private International Law. Edward Elgar Publishing.
- Szászy István* [1973]: Nemzetközi jogszabály-összeütközések. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Von Mehren, A. T.* [2002]: Theory and Practice of Adjudicatory Authority in Private International Law: A Comparative Study of the Doctrine, Policies and Practices of Common- and Civil-Law Systems. In: *Recueil des Cours – Collected Courses of the Hague Academy of International Law*. 295. kötet
- Witz, C.* [2005/2006]: The Place of Performance of the Obligation to Pay the Price: Article 57 CISG. *Journal of Law and Commerce*.

## Abstracts of the Articles

SAROLTA SZABÓ, DR.

### **The Concept of Place of Performance in Contract under the Brussels I Regulation and the Decisions of the European Court of Justice**

This article considers the issue of jurisdiction in commercial contractual disputes under the article 5(1)(b) of the Brussels I Regulation (on Jurisdiction and the Enforcement of Judgments in Civil and Commercial Matters), the preceding 1968 Brussels Convention and the new Lugano Convention. It examines whether the decisions of the European Court of Justice in *Color Drack* (C-386/05), *Car Trim* (C-381/08) and *Electrosteel* (C-87/10) cases have clarified previous uncertainties and made progress towards a consistent set of rules on jurisdiction across the European Union.

## JOGI MELLÉKLET 2012. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Dr. Bodzási Balázs:</b> A hitelbiztosítéki jog és a gazdaság összefüggései	7–8	59
<b>Dr. Bodzási Balázs:</b> A bankkölcsönszerződésekben kikötött kamat módosítására vonatkozó szabályok a német jogban	9–10	91
<b>Gulyásné dr. Csekő Katalin:</b> A CIF modellszerződések problematikája	3–4	15
<b>Láncos Petra Lea:</b> A nyelvi sokszínűség jogi és gazdasági szempontjai az Európai Unióban – II. rész. Az uniós nyelvi rezsim gazdasági értékelése	1–2	1
<b>Dr. Szabó Sarolta:</b> A Brüsszel I. rendelet szerinti teljesítési hely fogalma és az Európai Bíróság ítéletei	11–12	125
<b>Dr. Szigeti Zsolt:</b> Az előzetes értékelés (preliminary evaluation, PE) szerepe az eseti (ad hoc) választott bírósági eljárások során	5–6	35

### ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Iparjogvédelem ( <b>Dr. Osman Péter</b> )	7–8	84
Macmillan, Fiona : WTO and the Environment ( <b>Horváthy Balázs</b> )	5–6	51
<b>Sárközy Tamás:</b> Magyarország kormányzása. 1978–2012. (Dr. Osman Péter)	9–10	117