

TARTALOM

Madarász Aladár: Hogyan született a vállalkozó? (Fogalomtörténeti töredékek Schumpeter vállalkozóelméletéhez)	3
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Tükör által homályosan • A külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról	30
Kutasi Gábor – Rezessy Gergely – Szijártó Norbert: Az USA–EU kereskedelmi tárgyalások várható hatása a magyar növekedésre	58
Uliha Gábor – Vincze János: Az újraiparosodás lehetősége és hatásai – Hosszú távú szerkezetváltási folyamatok vizsgálata egy többszektoros makrogazdasági modellel	86
Abstracts of the Articles	114
JOGI MELLÉKLET	
Gellérné Lukács Éva – Gyeney Laura: A határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó betegjogok érvényesítéséről szóló 2011/24/EU irányelv analízise	61
Abstract of the Article	83

**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 százalék kedvezményt ad.**

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

E-mail cím: kulgazdasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642
e-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695
e-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
Külgazdaság honlapja:
www.kulgazdasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: kulgazdasag@kopint-tarki.hu. 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. 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. 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
Ügyvezető igazgató: Nagy László

Hogyan született a vállalkozó? (Fogalomtörténeti töredékek Schumpeter vállalkozóelméletéhez)

MADARÁSZ ALADÁR

*A vállalkozó sajátos szerepet tölt be a közgazdaságtanban. Egyszerre kulcsfigurája és hiányzó szereplője azoknak a leírásoknak és magyarázatoknak, amelyek a magántulajdonon alapuló gazdasági rendben az alapvető döntéshozatali funkciók betöltőivel foglalkoznak. A fogalom meghatározása mindmáig bizonytalan, ezért a különböző elemzések gyakran kerülnek zavarba, amikor értelmezni próbálják a vállalkozó szerepét és jellemzőit. A cikk szemelvényeket mutat be a fogalom történetéből: hogyan és milyen előzményekkel „született meg” a XX. század elején Schumpeter vállalkozókonceptiója mint gazdasági fejlődélméletének központi kategóriája, amely ma újra fontossá vált az elméleti és történeti vitákban.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B11, B12, B15, B31, L00, P12

„A franciákkal az a baj, hogy nincs szavuk a vállalkozóra.” Valóban ezt mondta az Egyesült Államok 43. elnöke Tony Blair brit miniszterelnöknek, vagy csak városi legendáról van szó? Erről hírt adott ugyan a *Times* (2002. júl. 9-én), de hitelessége kétséges. Függetlenül attól, hogy elhangzott-e a kijelentés G. W. Bush szájából, vagy

* A tanulmány megírásához felhasználtam az OTKA 109460 jelű programjának támogatását. A tanulmány korábbi változata megjelent a *Bárány–Gáspár–Margócsy–Reich–Vér* (szerk.): A megérkezés mint hivatás c. kötetben és előadásként elhangzott a Bar Ilan Universityn (Tel-Aviv), valamint az MTA–ELTE Válságtörténeti kutatócsoport szemináriumán. Köszönettel tartozom P. Jonsson professzornak (Fayetteville State University), aki rendelkezésemre bocsátotta kéziratát a vállalkozóról a preklasszikus és klasszikus közgazdasági gondolkodásban. Szeretnék ugyancsak köszönetet mondani *Klement Juditnak* (MTA BTK TTI) javaslataiért és tanácsaiért. Írásomat jórészt az ő könyve (*Klement*, 2012) inspirálta, amelyben a *Schumpetertől* származó fogalmi keret segítségével kívánta társadalomtörténeti nézőpontból rekonstruálni a budapesti malomipar hőskorának vállalkozóit.

Madarász Aladár, az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa, BCE, MTA–ELTE Válságtörténeti kutatócsoport. E-mail cím: madarasz.aladar@rtk.mta.hu

csupán egy rosszindulatú újságíró gyarapította vele az elnök nevezetes elszólásainak és baklövéseinek amúgy is impresszív kollekcióját, a történet mindenképpen érzékelteti azt, milyen fontos lett a vállalkozó – s nem csak az amerikai konzervatívok politikai szótárában. „Egy nemzedékkel korábban a vállalkozó marginális, enyhén rosszhírű figura volt, míg a részvénytársaság megnyugtatóan szolid, noha unalmas intézmény volt, amelyet józan ipari államférfiak vezettek. A közkeletű felfogás szerint Jobs, Gates és a többi innovatív vállalkozó tömeges megjelenése a kreativitás hirtelen, szinte az égből jött kitörését jelentette, amely éppen időben érkezett ahhoz, hogy megmentse a stagnáló amerikai gazdaságot a romlástól.” (Graham, 2010, 48. o.)

A 2007 végén kezdődött és következményeiben máig ható nagy recesszió utáni lassú és eddig inkább kiábrándító gazdasági talpra állás is erősíti a vállalkozói szerephez fűződő, olykor már-már misztikus hitet, hiszen most is tőlük várja sok közgazdász, politikus és a közvélemény a hosszú távú gazdasági növekedés beindítását, az új munkahelyek teremtését, a stagnálás fenyegető veszélyének elhárítását. „A vállalkozó korunk hőse. A politikusok klónozni akarják őket, a népszerű tv-sorozatok dicsőítik őket, az iskolai tankönyvek ünneplik őket.” Valaha, amikor az *Economist* blogjának szerzője Oxfordban tanult, „ez a szó piszkosnak számított, ma viszont a Vállalkozók Társasága az egyetem egyik legnépszerűbb klubja”. (What exactly is..., 2014)

Tanulmányom is érinti a kérdéskört: vállalkozó és válság kapcsolatát, de nem az aktuális gazdasági dilemmák szempontjából kívánja a kérdést vizsgálni, hanem esztörténeti perspektívából. Kiindulásként két markáns megállapítást idézek arról, ki is az a vállalkozó? Az egyik szerint „a tett embere a gazdaság területén”, aki új célok szolgálatába állítja az erőforrásokat, új kombinációkat (új termékek, eljárások, piacok, beszerzési források, szervezetek) valósít meg, a gazdasági dinamika hordozója, a fejlődés motorja (Schumpeter, 1926). A másik viszont úgy vélekedik, hogy ez a társadalmi funkció a huszadik században egyre veszít jelentőségéből, az innováció rutinná válik, a technikai haladást a képzett specialisták csoportmunkája valósítja meg, ami előre jelezhető formában hozza létre az igényelt eredményt. „A hajdani kereskedelmi kalandok romantikája gyorsan kopik el, mert oly sok mindent lehet szigorúan kiszámítani, amihez valaha zseniális ötlet kellett.” (Schumpeter, 1942, 132. o.)

A két megállapítást szűken számítva csupán 16 év választja el egymástól, de – mint látható – összeköti őket a szerző személye. Az első Schumpeter klasszikus leírásának összegzése, amelyet először egy 1910-es tanulmányban fogalmazott meg, de lényegében változatlan formában megismételte *A gazdasági fejlődés elmélete*

1926-os második kiadásában,¹ a másik pedig az 1942-ben megjelent *Capitalism, Socialism and Democracy*-ban olvasható. Izgalmas feladat lenne egy népszerű gazdaságtörténeti elemzés kiindulópontjaiként támaszkodni rájuk, azt vizsgálva: ténylegesen igazolható-e az első bekezdésben idézett leírás? Valóban lezajlott-e a vállalkozó „elszemélytelenedése”: a józan és szürke nagyvállalati menedzserek korszaka váltotta fel a XX. században a hosszú XIX. század heroikus ipari kapitányait, akikről *Schumpeter* a vállalkozó eredeti figuráját mintázta, majd a múlt század végén előlépett az igazi innovátorok új nemzedéke, olyan ikonikus figurákkal, mint Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg vagy Andy Grove? E tanulmányban azonban másra teszek kísérletet; nevezetesen arra, hogy:

1. vázlatosan bemutassak néhány mozzanatot *Schumpeter* vállalkozókonceptiójának fogalmi és elméleti előzményei közül,²
2. értelmezni próbáljam azt a sajátos paradoxont, amely röviden így foglalható össze: míg egyfelől a vállalkozó és az általa megvalósított innováció koncepciója bizonyult *Schumpeter* legmaradandóbb elméleti hagyatékának, addig másfelől a főáramú közgazdaságtan szinte nem ismeri ezt a szereplőt s az általa generált „dinamikus, turbulens és lényegileg bizonytalan folyamatokat”. (*Solow*, 2007)³

J. B. Say „visszaszól” G. W. Bushnak

A közgazdaságtan történetének hagyományos feldolgozásai általában *Cantillon*tól eredeztetik a vállalkozó fogalmát, majd *J. B. Say* nevéhez kötik annak részletesebb kidolgozását.⁴ (*Gopakumar*, 1995, *Hébert–Link*, 2006, *Van Praag*, 1999) Ez jól összevág azokkal a rekonstrukciós eljárásokkal, amelyek éles határt húznak a „tudományos” közgazdasági koncepciók és az ezt megelőző eszmék közé, feltételezve, hogy csak az előbbieket jutottak el a vállalkozó megnevezéséig és jellemző vonásai kimondásáig, vagyis hogy a hagyományosan ipari forradalomként ábrázolt időszak előtt, még ha voltak is vállalkozók, erről ők maguk sem tudtak. „[E]lőször

¹ Ezen a ponton az 1934-ben megjelent angol kiadás – amelyen az 1980-as magyar fordítás szövege is alapult – megegyezik az 1926-os német változattal.

² Ez azt jelenti, hogy az áttekintés időhatára 1912, amikor *Schumpeter* könyve megjelent. A névsorból számos fontos szerzőt ki kellett hagynom, mindenekelőtt *Max Weber* hiányzik, de helye lenne *J. St. Mill*nek vagy *T. Veblen*nek is.

³ A tanulmány a magyar *Schumpeter*-kiadás (*Schumpeter*, 1980) bevezetőjében megfogalmazott álláspontom továbbgondolásaként is értelmezhető.

⁴ *Schumpeter* a *History of Economic Analysis*-ben: „Tudomásom szerint *Cantillon* volt az első, aki a vállalkozó (entrepreneur) terminusát használta.” (*Schumpeter*, 1954, 555. o.)

a tiszta analitikus gondolkodás fejlődésére volt szükség ahhoz, hogy létrejöhesse-
nek a vállalkozó használható definíciói... a XVIII. és XIX. század mezőgazdasági
és ipari forradalmi formálták ki véglegesen a vállalkozó modern sokrétű képét” –
amint azt egy új keletű összefoglalásban olvashatjuk (*Ricketts*, 2008). Az ókori világ
önellátó háztartásaira építő normatív gazdasági koncepciók (*Arisztotelész*) éppúgy
ellenséges gyanakvással tekintettek a jó társadalom stabilitását veszélyeztető
gazdasági magatartásokra és tevékenységekre, mint ahogy a felebaráti szeretet pa-
rancsából és az igazságos ár követelményéből kiinduló egyházatyák Szent Ágos-
tontól Aquinói Szent Tamásig. Másképpen fogalmazva: csak a modern, a folytonos
változást, a gazdasági, társadalmi és technikai haladást normává emelő világ tette
lehetővé a vállalkozó elméleti „megszületését”.

Nincs itt módom arra, hogy akárcsak vázlatosan is kifejtssem, miért problema-
tikus ez a szemléletmód, amely a vállalkozó fogalmát elszakítja attól a gazdasági
cselekvésmódtól, „mely a történelem minden időszakában létezik az antikvitástól
kezdve a késő középkor és a kezdeti újkor korai kapitalizmusán át a XVIII–XIX.
század ipari forradalmáig és a modern ipari társadalomig” (*Jaeger*, 1990, 6. 708. o.).
Csupán arra szeretnék rámutatni, hogy a vállalkozó fogalmának kialakulásáról hi-
telesebb képet remélhetünk, ha ebben az esetben nem tételezünk fel elméleti törést,
ha – a teljesség igénye nélkül – a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan né-
hány kanonizált szerzője mellett más, korábbi szövegeket is szemügyre veszünk. Le-
hetséges, hogy ez is közelebb visz a „nagy szétválás” megmagyarázásához, vagyis
annak kifejtéséhez, milyen tényezőkre lehet visszavezetni azt, hogy Nyugat-Euró-
pában született meg a modern kapitalizmus, itt indult meg a rendszeres gazdasági
növekedés – ami mindmáig a gazdaságtörténet Szent Grálja. Ha ugyanis e folyamat
egyik lehetséges értelmezési kereteként elfogadjuk, hogy a történet kulcsfigurája az
innovatív vállalkozó, akit *W. Baumol Schumpeter* kategóriáját adaptálva olyan sze-
mélyként határoz meg, aki kiválóan képes kreatív megoldásokat találni vagyona,
hatalma vagy presztízse gyarapítására (*Baumol*, 2010, 155. o.), ami értelemszerűen
a produktív mellett a destruktív vállalkozói magatartást is magába foglalja,⁵ akkor

⁵ Ezt a járadékvadászati koncepciójára épülő analitikus kettéválasztást szigorúan meg kell külön-
böztetni attól az aszimmetrikus ellenfogalomtól (*R. Koselleck*, 1997), amelyet a nemzeti szocializmus
uralma idején használtak, szembeállítva a rossz és a jó, a profit- és a teljesítményvállalkozót. Az utóbbi
célja a népközösség szükségleteinek kielégítése. Az előző, aki nincs tekintettel működése következmé-
nyeire s aki leginkább a pénzügyi vállalkozásokból ismeretes: „békebontó, gazdasági és népellenesség.
A vállalatok nemzeti szocialista értelemben csak önálló termelőegységek lehetnek, amelyeket teljesít-
ményvállalkozók vezetnek. A másik torz képződmény, amelyet le kell küzdeni.” (*Nicklisch*, 1939, II.,
1881. o.) A rossz és a jó vállalkozók, bankok, multik stb. megkülönböztetéséről szónokló mai epigo-
nokra itt nem szükséges kitérnem.

a kérdést a következő formában is fel lehet tenni. Mi okozta, hogy éppen akkor és éppen ott került tartósan túlsúlyba és vált kifizetődőbbé a – már az ókorban is jelenlévő⁶ – produktív, az érték és a vagyon gyarapítására irányuló magatartás szemben a korábban domináns destruktív, járadékivadász, a vagyon és a hatalom újraelosztását célzó, negatív összegű játékként leírható magatartással? *D. McCloskey*, az ismert amerikai gazdaságtörténész szenvedélyesen érvel amellett, hogy a produktív vállalkozói magatartás áttörésének legfontosabb történelmi példáját: az ipari forradalmat, a modern világ létrejöttét nem kizárólag szűken vett gazdasági, lélektani vagy intézményi tényezőkre lehet visszavezetni, hanem elsősorban „a beszéd- és gondolkodásmódok megváltozására” (*McCloskey*, 2010, 2013). Nem kell persze névértékén elfogadni *McCloskey* álláspontját ahhoz, hogy belássuk, e folyamat megértését segítheti a schumpeteri vállalkozókonceptió előzményeit jelentő szóhasználatok felidézése, amelyeket a szakirodalom többnyire nem vesz figyelembe.

Cantillon Essai-je, amely a rejtélyes életű ír–francia bankár feltételezhető halála (1734) után 1755-ben jelent meg először franciául (ám címében azt jelezve, hogy a szöveget angoltól fordították), a vállalkozót (*entrepreneur*) mezőgazdasági bérlőként írta le, aki meghatározott összegű bérleti díjat fizet a tulajdonosnak, miközben az általa termelt javak ára s így a vállalkozásból származó profitja is bizonytalan. „A bérlő vállalkozó, aki fizetési ígéretet tesz a föld tulajdonosának (ami általában a termék értékének egyharmadát teszi ki), anélkül hogy biztosítéka lenne arra, hogy vállalkozása profitot fog hozni. A földet arra használja, hogy csordákat etessen, gabonát, bort, szénát stb. termeljen anélkül, hogy képes lenne előre látni, ezek közül melyik fogja elérni a legjobb árat. Ezek az árak részben az időjárástól, részben a kereslettől fognak függni; ha a búza bőségben van a fogyasztáshoz képest, az ára olcsó lesz, ha kevés van belőle, drága lesz. Ki képes előre látni a születések és a halálozások számát az év folyamán az országban? Ki képes előre látni a családok jövedelmének növekedését vagy csökkenését? Mégis, a bérlő profitja természetesen ezekről az előre láthatatlan körülményektől függ, s emiatt bizonytalanságban vezet vállalkozását.” (*Cantillon*, 1755, 62–63. o.)

⁶ „Az assziriológusok ma széles körben használják a vállalkozó fogalmát az asszíriai és babilóniai *tamkarum* kereskedőkre, a Kr. előtti második évezredtől az Egibi és Murashu családokig a VII. és V. évszázad között, akik új kereskedelmi stratégiákat alakítottak ki a birtokok irányítására és a paloták és fegyvereseik ellátására. Ez a tevékenység eleinte arra irányult, hogy exporttöbbletet hozzon létre textil- és fémtermékekből és más munkaigényes javakból, kő, fém és más nyersanyagok beszerzése érdekében, amelyek hiányoztak Mezopotámia déli részén (a mai Irakban).” (*Hudson*, 2010, 8–9. o.) Lásd még: *Jursa* [2014].

A bizonytalanság azonban nemcsak a földet bérlő vállalkozó helyzetét jellemzi. *Cantillon* az önálló földtulajdonra építő klasszikus republikánizmus politikai érvelését fordította le gazdasági kategorizálással, amikor két csoportba sorolta azokat, akik nem rendelkeznek fix jövedelemmel. „[A]zt lehet mondani, hogy valamely államban a fejedelem és a földbirtokosok kivételével mindenki függő helyzetben van. Két csoportra lehet őket osztani: vállalkozók és bérelt személyek, s az összes vállalkozó mintegy nem rögzített bért szerez, míg a többieknél, amíg kapnak bért, ez rögzítve van, bár nagyon különböző rangú és funkciójú személyek tartoznak ide. A tábornok, aki fizetést kap, az udvaronc, aki nyugdíjat, a házicseléd, aki bért – valamennyien ebbe a csoportba tartoznak. A többiek mind vállalkozók, akár tőkét alkalmaznak vállalkozásukban, akár tőke nélkül saját munkájukkal vállalkoznak – úgy lehet őket tekinteni, mint akik bizonytalanságban élnek; még a koldusok és a rablók is ebbe a vállalkozói csoportba tartoznak. Végül az állam összes lakosa, aki megélhetését és előnyeit a földbirtokosok tulajdonából szerzi, függő helyzetben van.” (*Cantillon*, 1755, 71–72. o.)

A kifejezés nem volt ismeretlen sem a korabeli, sem a korábbi francia jogi és gazdasági szövegekben: olyan személyt jelentett, aki valamely munka elvégzésére szerződött a király vagy valamely köztisztület, földesúr szolgálatában, lett légyen ez valamely földdarab csatornázása, utak és kikötők építése, szállítás a hadseregnek, vagy expedíció új francia települések létrehozására Floridában (ilyen értelemben használta a kifejezést *A. Montchrétien*, a politikai gazdaságtan „keresztapja” 1615-ben). (*Montchrétien*, 1889, 283, 397. o.) Egy 2013-as áttekintés, amely a régi gazdasági irodalom legjelentősebb gyűjteményén, a Goldsmith–Kress Library 1540–1754 közötti, digitalizált állományán futtatta le az ige (*entreprendre*) és a főnév (*entrepreneur*) keresését 1540–1754 között, 705 találatot hozott ki az elsőre és 123-at a másodikra (*Jonsson*, 2013). A XVIII. századi francia szövegekben az *entrepreneur* négy különböző kontextusban szerepelt:

1. a háborúval összefüggésben, amelyben a katonai akció kezdeményezőjét, gyakran közvetlen irányítóját, parancsnokát jelölte;⁷
2. az igazságszolgáltatásban és a rendtartásban (police), ahol a jogain túllépő személyt jelentette;
3. a politikában, ahol a vállalkozó egyedül vagy másokkal szövetkezve törvénybe ütköző terveket akart megvalósítani;

⁷ Ilyen katonai értelemben használta *Shakespeare* is a *Troilus és Cressidában*, amikor Ulysses „beteg vállalkozásnak” minősíti a görögök Trója ellen indított háborúját (*Shakespeare*, 1964, 2., 926. o.).

4. a szerződések világában, ahol a vállalkozó valamilyen ajánlatkérés (*entreprise d'argent*) alapján saját kockázatára valósított meg egy viszonylag nagyobb projektet (*Fontaine*, 1998, 281. o., lásd még: *Hoselitz*, 1951).

Az angol szövegekben leggyakrabban az *undertaker* szó volt használatos, így például *W. Petty*, a politikai gazdaságtan angol névadója (aki évtizedekkel később ugyanabban a jezsuita iskolában tanult Caenben, mint *Montchrétien*) a földeken tevékenykedő bérlőt nevezte meg ily módon (*Petty*, 1691, 108. o.). *B. Gerbier* 1663-ban az építőknél szóló tanácsokat foglalta könyvbe, s itt említette azokat az új módozatokat (*inventions*), amelyekkel egy vállalkozó (*undertaker*) lényegesen olcsóbban és tartósabban képes a paloták és hasonló épületek udvarainak kövezetét elkészíteni (*Gerbier*, 1663, 91–92. o.). *S. Hartlib* egyik levelében a grafit hasznosítására vonatkozó tervek kapcsán említette egy barátja elképzelését, mely „megvalósítóinak (*undertakers*) igen nagy valószínűséggel igen nagy profitot ígér” (*Hartlib*, 1655, 150. o.). Ugyancsak ezt a kifejezést használta az *M. Poslethwayt* által kiadott kereskedelmi szótár, amelynek összeállítója egyes vélemények szerint ismerhette *Cantillon* munkájának angol kéziratát, s számos helyen szó szerint átvett belőle, így a fenti idézetet is. (*Poslethwayt*, 1766, I., 538. o. „Circulation”, *Higgs*, 1931, 390. o., *Aspromourgos*, 2012, 2. o.)

A másik ismert kifejezés az *adventurer*, amelyet már IV. Henrik 1407-ben a londoni kereskedők társaságának (*Company of Merchant Adventurers*) kiadott kiváltságlevele is tartalmazott. 1641-ben *T. Culpeper* a magas angliai kamatlábak, azaz az uzsora káros gazdasági hatásait felsorolva arról írt, hogy ez nemcsak a hazai mezőgazdaságot sújtja, hanem „nagy akadálya a felfedezéseknek, ültetvények létrehozásának és minden jó vállalkozásnak (*undertakings*), mert csaknem kétszeresére növeli a vállalkozókra (*adventurers*) rótt terhet más országokhoz képest, ahol a pénz használata jóval olcsóbb”. (*Culpeper*, 1641, 7. o.) Ugyanebben az évben *L. Roberts* a külkereskedelemtől értekezve azt fejtegette, miért helyes a tengeri kereskedelemben részt vevő kereskedők társaságokba kényszerítése. Ha „külön vállalkoznának (*adventuring*), a vállalkozók (*adventurers*) nyeresége valószínűleg nagyobb lenne, ha a vállalat (*enterprise*) szerencsésen sikerül; de figyelembe kell venni, hogy a veszteség, ha ez következik be, egészen tönkretetheti azt, aki egyedül néz szembe a veszéllyel” (*Roberts*, 1641, 51–52. o.). Már ez a néhány szemelvény is érzékelteti, hogy a kifejezést részben (bár nem kizárólag) a nagy kockázattal járó, a hosszú távú tengeri kereskedelemmel összefüggő gazdasági tevékenységekhez kapcsolta a korabeli irodalom, noha arra is van példa, hogy a hazai vászontermelést is ide sorolta egy írás.

„Ha vászon előállítására vállalkoznánk (*adventure*), más országok földje annyival alkalmasabb a szükséges nyersanyag termelésére, a munka másutt annyival olcsóbb, a kereskedelem akadályai akkorák, hogy az erre vállalkozók (*undertakers*) minden valószínűség szerint hamarosan kedvüket vesztenék.” (*White*, 1630, 21. o.)

Adam Smith többnyire rossz jegyet szokott kapni a témában a főáramú eszmetörténet-írás jeles szerzőitől, mert „noha olvasta, nem vette figyelembe *Cantillon* elemzését a vállalkozóról és nem tett különbséget a tőkés mint a vállalat tőke-készletének biztosítója és a vállalkozó mint a végső döntéshozó között” (*Blaug*, 1998, 218. o.).⁸ Itt azonban nem a hiányzónak vélt analitikus distinkció érdekel bennünket,⁹ hanem a nyelvhasználat, a fogalomtörténeti aspektus. *Smith* a Nemzetek gazdagsága 6. fejezetében elemezte azt a történeti különbséget, amely a javak árát illetően a korai és kezdetleges, illetve a mezőgazdasági és kereskedelmi létfenntartási módokon alapuló társadalmak között fennáll. Ennek egyik tényezőjét abban látta, hogy az utóbbiakban „már tőke gyűlt fel egyesek kezében”, akik azt munkások alkalmazására fordítják, hogy ily módon profitra tegyenek szert. „Amikor a készterméket akár pénzre, akár munkára vagy más javakra elcserélik, akkor azon felül, ami az anyagok árának és a munkások bérének a kifizetésére elég, még adódnia kell valaminek, ami a munka vállalkozójának (*undertaker*) a profitja lesz, aki a tőkéjét kockáztatja ebben a vállalkozásban (*adventure*).”¹⁰ (*Smith*, 1976/2011, 62. o.) Az *enterprise* kifejezést *Smith* csak elvétve használta, kizárólag a gyarmatok összefüggésében, például amikor az új ezüst- és aranybányák kutatását a legvégzetesebbnek minősítette „(m)indazon költséges és bizonytalan kimenetelű vállalkozások közül, amelyek csődbe viszik a bennük résztvevők többségét”. (*Smith*, 1976/2011, 84. o.) Valószínű, hogy szóhasználatára az angol íráskor és *Cantillon* értekezése mellett más francia szövegek is hatottak, mégsem vette át *dr. Johnson* 1755-ben megjelent szótárából – amelyről pedig elismerő méltatást írt az *Edinburgh Review*-ban (*Smith*, 1755/1980) – a francia kifejezés angolított változatát. A szótár ugyanis tartalmazott egy *enterpriser* szócikket: „*a man of enterprise, who undertakes great things; one who engages himself in important and dangerous designs*”. (*Johnson*, 1755, I., 712. o.) Az *undertaker* pedig a szótárban három értelmezéssel szerepelt:

1. aki terveket vagy dolgokat valósít meg (az egyik példa a Rómában földeket összevásárló, jelentős birtokokat szerző személy);

⁸ Szükséges megjegyezni, hogy a kiváló holland–brit elméletörténész pályája későbbi szakaszán már a történeti rekonstrukció mellett foglalt állást. Lásd: *Blaug* [2003].

⁹ Lásd ezzel szemben *Aspromourgos* [2014], *Pesciarelli* [1989].

¹⁰ *Smith* szövegeit *Atkári János* és a saját fordításomban idézem, de megadom az 1940-es magyar kiadás 2011-es reprintjének oldalszámait.

2. az építési vállalkozó, aki „másnak épít meghatározott áron”;
3. a temetkezési vállalkozó (i. m., II., 1014. o.).

Hasonló módon határozta meg *dr. Johnson* a tervkovácsot (*projector*), aki valamilyen elképzelést vagy sémát alakít ki, illetve aki valamilyen „szertelen és kivihe-tetlen javaslattal” áll elő. Ezért is figyelemre méltó, hogy amikor *Smith* a Nemzetek gazdagságában leírta az újat megvalósító, az átlagossal meg nem elégedő, a minél nagyobb haszon elérésére törekvő gazdasági magatartásokat és elemezte az így elérhető nyereség alakulását, akkor – más szöveghelyektől eltérően – pozitív értelemben használta ez a terminust, a spekuláló kereskedő (*speculative merchant*) fogalmával együtt.

„A spekuláló kereskedő nem a szokásos, kialakult, jól ismert üzletágak egyikét gyakorolja, hanem az idén gabonakereskedő, jövőre borkereskedő lesz, azután pedig cukor-, dohány- vagy teakereskedő. Minden üzletágba belép, ahol azt látja, hogy valószínűleg a szokásosnál nagyobb profithoz jut, és nyomban kilép belőle, ha azt látja, hogy a profitja valószínűleg visszaáll más üzletágak profitjának a szintjére... Megesik, hogy a merész kalandor (*adventurer*) komoly vagyont szerez két vagy három sikeres spekuláción; de ugyanilyen valószínűséggel komoly vagyont is veszíthet két vagy három sikertelenen...”

Új iparág, új kereskedelmi ágazat vagy új mezőgazdasági eljárás bevezetése mindig spekuláció, amelyből a tervkovács (*projector*) rendkívüli profitot remél. Ez a profit néha valóban igen nagy, néha, s talán ez a gyakoribb eset, éppen ellenkezőleg; általában azonban semmiféle szabályszerű arányosságot nem mutat más, a környéken régeinek számító iparágak profitjához képest. Ha a terv beválik, eleinte általában igen magas. Mihelyt az iparág vagy eljárás már teljes mértékben meghonosodottá és közismertté válik, a verseny más iparágak profitjának a színvonalára csökkenti.” (*Smith*, 1976/2011, I., 135–137. o.)

Smith számára az új megvalósításával, a spekulációval járó kockázat és bizonytalanság – az, hogy „[a] nyereség lehetőségét minden ember többé-kevésbé túlbecsüli, a veszteségét pedig a legtöbben alábecsülik” (i. m., 127. o.) – sokkal hangsúlyosabb és az „ember tudománya” szempontjából filozófiailag relevánsabb kérdés, mint az, hogy a vállalkozó saját vagy kölcsöntökével vág-e bele ebbe a tevékenységbe, „a tőke a kölcsönvevő kockázatára dolgozik, aki mintegy bebiztosítja azt a kölcsönadó számára”. (I. m., 118. o.)

Míg *Smith* sokféle kifejezést használt, főművének korai – igen különböző színvonalú – francia fordítói viszont kézenfekvőnek vették, hogy azt a személyt, aki

tőkéjét kockáztatva profitra kíván szert tenni, *entrepreneur*-ként nevezzék meg. Így tett *J. B. Say* is, aki mestereként tisztelte *Smith*-t: „amikor első lépéseimet tettem a politikai gazdaságtan területén, *Smith* mutatta számomra a helyes utat” (*Say*, 1821a, 21. o.). Számára 1803-ban nem a szó használata jelentett újdonságot, hanem a meghatározás jellege, amiben viszont szembement mesterével. „*Smith* zsákutcába került, mert nem osztotta két részre a tőke profitját, ahogy másutt megtette... A két elem az ipar profitja vagy ha valaki akarja, munkabére és a tőke kamata” – róttá meg először egy lapszéli jegyzetében (idézi: *Steiner*, 1998, 206. o.),¹¹ majd a politikai gazdaságtan elveit kifejítő nagy értekezésében a Nemzetek gazdagsága szerzőjét a vállalkozói nyereség és a tőkeamat következetlen szétválasztásáért.

Say fiatal kora aktív forradalmi republikanizmusától jutott el ahhoz, hogy a gazdaságot a spontán rend megvalósulásaként válassza el a felvilágosult törvényhozó terrénumaként felfogott politikától. A forradalom VIII. évében (1797) *Olbie* címmel írt radikális utópiájában még olyan politikai gazdaságtant sürgetett, amely alapja a törvényhozás és kormányzás egész rendszerének, amely progresszív adóval csökkenti a vagyoni egyenlőtlenségeket, gondoskodik arról, hogy az emberek a republikánus erkölcs szerint éljenek, szorgosan dolgozva, takarékosan, egyenlőségben és testvériségben. „Ezen a módon *Olbie* lakói biztosították, hogy soha ne a nyereség szeretete legyen az egyetlen erő, amely az embereket munkára ösztönzi”, mert ez, ha uralomra jut, „megfőjtja azokat a nemes és önzetlen érzéseket, amelyeknek uralkodniuk kell a tökéletesedett emberi lélekben” (*Forget*, 1999, 204. o.). Amikor hozzálátott a politikai gazdaságtan eme rendszerének kidolgozásához, Bonaparte konzulátusának (amelyet eleinte támogatott) tapasztalatai már arról győzték meg, hogy nincs szükség republikánus kormányzatra ahhoz, hogy a gazdaság törvényei eredményesen működjenek. A modern társadalomban – bármilyen kormányzat alatt is álljon – szerinte mindenki független jövedelmet élvez, aki ugyan nem birtokosa sem tőkének, sem földnek, de rendelkezik az iparkodás tudásával (*talent industriel*) (*Say*, 1803, II., 263. o.). Az ókori nemzeteknél a szegények csak a gazdagok klienseiként vagy az uralkodók zsoldosaiként tudták fenntartani magukat, a modern kereskedelmi társadalomban erre nincs szükség: iparkodással és takarékosággal biztosíthatják a szükséges javakat és a társadalmi előrejutást. Ebben a társadalomban „[a] vállalkozó a közvetítő a tőkés és a járadékos, a tudós és a munkás, minden termelőosztály, valamint ezek és a fogyasztó között. Ő irányítja a termelés munkáját, központja számos kapcsolatnak, profitot szerez abból, amit mások tudnak és amit

¹¹ Lásd még: *Say* [1821c, II.], 70. o.

nem tudnak, s a termelés minden véletlen előnyéből. Ezért a termelőknek eme osztályában, ha az események kedveznek képességeiknek, található szinte az összes nagy vagyon.” (Say, 1803, II., 234. o.) Vagyis az ő ábrázolásában a vállalkozó egyszerűen központi szereplője a piacnak és közvetítő, aki – a modern közgazdaságtan kifejezésével – olyan információs előnnyel rendelkezik, ami miatt ő van fölényben, adott esetben nagyobb profitra tesz szert, mint a fix áron szerződő föld- és tőketulajdonosok. Ekkor már a jövedelemelosztás kérdéskörét a politikai gazdaságtan olyan elméleti szűzföldjének tekintette, amelyet még szinte senki nem kezdett feltörni.

Cantillon és *Say* vállalkozófogalmának különbségét leegyszerűsítve az irodalom úgy szokta jellemezni,¹² hogy míg az előbbinél a lényeg a bizonytalanság vállalása, az utóbbi esetében a közvetítő funkció inkább a különböző piaci szereplők közötti egyensúly biztosítását szolgálja, csupán egyfajta „felügyeleti és adminisztrációs tevékenység” (Say, 1840, 331. o.). Ez azonban kétszeresen is téves: egyfelől *Say* hátróztottan leszögezte, hogy „[a]z első dolog, ami az ipari vállalkozó jövedelméről elmondható, az, hogy mindig változó és bizonytalan”. (Say, 1821d, 131. o.) Másfelől, noha kézenfekvő az összerkeslet és összkínálat egyensúlyát posztuláló *Say*-dogma névadójának felróni az egyensúlyt megbontó innováció elhanyagolását (Cole, 1946, 4. o.), de ő 1814-ben világosan szembeállította a farmer rutinszerű tevékenységéhez szükséges képességeket azokkal, amelyek nélkül a vállalkozó nem képzelhető el s amelyek „ritkán járnak együtt... A nagyszámú műveletben akadályokat kell leküzdeni, bizonytalanságokon úrrá lenni, gondokat megoldani, gyakorlati megoldásokat kitalálni. Azok, akikben nincsenek meg ezek a szükséges képességek, kevés sikerre fogják vinni vállalkozásukat, az ő cégeik nem fognak fennmaradni...”¹³ (Say, 1821c, II., 72. o., *Schoorl*, 2012, 32 o.)

Say fentebb idézett szövegének, pontosabban a *Traité* negyedik kiadásának amerikai fordítója 1821-ben szükségesnek érezte, hogy magyarázattal szolgáljon a terminológia kérdésében: „A vállalkozó (*entrepreneur*) kifejezést nehéz angolul visszaadni: a megfelelő szó *undertaker* már egy korlátozott értelmezésre van lefoglalva.

¹² Lásd például *Blaug* [1998], *Hébert–Link* [2006], *Hoselitz* [1951], *Iversen–Jørgensen–Malchow-Møller* [2008], *Praag* [1999]. Megjegyzendő, hogy míg *Cantillon* sikeres bankár volt, aki nagy vagyonra tett szert, különösen a Mississippi és a South Sea vállalkozások kapcsán, *Say* textilgyárosként inkább „vonakodó vállalkozó” volt, közel évtizedes működés után vesztéssel szállt ki a cégből, miközben testvére megalapította azt a cukorfinomítót, amely *Beghin–Say* néven egészen a XXI. század elejéig létezett és Magyarországon is működött – lásd erről *Schoorl* [2012], 38–54. o.

¹³ *Say* tapasztalatból ismerte a korai iparosodás – esetében a kézi erővel, majd vízkérral hajtott fonógépek – szinte folyamatos technikai zavarait, s azt a kényszerű sokoldalúságot, amit az üzem létesítéséről beszámoló levelében így írt le: „mi itt kőművesek, kovácsok, filozófusok s olykor kicsit írók is vagyunk”. (Idézi: *Schoorl*, 2012, 39. o.)

Az üzemben a gyárost, a főnököt, a mezőgazdaságban a farmert, a kereskedelemben a kereskedőt jelöli; mindhárom ágazatban azt a személyt, aki vállalja a közvetlen felelősséget, kockázatot és az irányítás gondját, akár a saját tőkájével, akár kölcsönzöttel. Jobb szó híján angolul *adventurernek* fogjuk fordítani.” (Say, 1821c, 25. o.)

Ugyanabban az esztendőben Angliában is megjelent két Say-fordítás: a *Malthusnak* írt levelek egy bővebb, Say másik művével (*Cathécisme*) kibővített és egy szűkebb változata. Az előbbi szövegében a fordító a *speculator* mellett döntött, amikor azt a személyt kellett megneveznie, aki megvásárolja a föld, a tőke és a munka termelőszolgálatait, hogy elfogyasztásukkal értéket, azaz hasznosságot állítson elő (Say, 1821a, 14. o.). A szóhasználat bizonytalanságát jól érzékelteti, hogy a *Cathécisme* korábbi angol kiadásában (Say, 1816) viszont ugyanaz a fordító az *undertaker* használta arra a személyre, aki egyesíti a termelés különböző tényezőit, míg a levelek másik angol kiadásának fordítója az *enterpriser* mellett tette le a garast. (Say, 1821b, 12. o.) A kör akkor zárult be, amikor a *Traité* újabb, 1826-os kiadásában az angol fordítójával levelező Say egy lábjegyzettel reflektált arra, hogy „az angolnak nincs szava az ipari vállalkozóra” és ezért nem tudják különválasztani a tőkét rendelkezésre bocsátó személyt és azt, aki képessége és tehetsége révén működteti a tőkét, míg „a gyönyörű és gazdag olasz nyelv négy kifejezést is ismer rá”. (Say, 1826, 51. o.)

Say német fordítóinak valószínűleg nem volt ilyesfajta gondjuk, hiszen az *Unternehmer* kifejezést már a Nemzetek gazdagságának második német fordítása is alkalmazta az *undertaker* német megfelelőjeként. Noha a szótárakban és lexikonokban inkább a kereskedő (*Kaufmann*), a gyártó (*Fabrikant*) vagy éppen a francia *entrepreneur* szót használták (Jaeger, 1990), a német közgazdasági irodalomban már a XIX. század első évtizedében olvasható a meghatározás: „a tőke tulajdonosát tőkésnek, a működtetőjét vállalkozónak (*Unternehmer*) nevezik” (Jakob, 1809, 89. o.). Érdemes megjegyezni, hogy ugyanebben az időben a Magyar Királyság statisztikai leírását közreadó *Schwartner Márton* szövegében is előfordult a terminus, például a Munkács környékén létesített új timsófőző kapcsán, amely „a vállalkozó iparkodása” jóvoltából már 1000 mázsa timsót szállított.¹⁴ (Schwartner, 1809, 266. o.) Következő példám 1831-ből való.

K. Steinlein könyvében a vállalkozói tevékenységet a termelés irányításaként határozta meg, míg a munkásé a végrehajtás feladata. „A vállalkozó az, aki a termelési eszközöknek (a természet, az emberek és a tőke erői, az ismeretek és az aka-

¹⁴ Lásd ehhez Szathmáry László írását. Letölthető: http://mek.oszk.hu/05400/05440/pdf/kron_szathmary_timsogyartas.pdf

rat) irányt ad, meghatározza, hogy együtt működjenek a javak előállítására céljából.” (Steinlein, 1831, 411. o.) S bár ebben az írásban nem foglalkozom a magyar fogalomtörténet kérdéseivel, annyit mégis megjegyzek, hogy Széchenyi 1835-ben a dunai gőzhajózás ügyében írt cikksorozatában magát is vállalkozóként határozta meg, aki azért akar még több részvényre szert tenni, „mert a vállalat biztossága progressive azon arányban nő, mellyben a Társaság hajói szaporodnak. Midőn egyetlen egy hajó volt a biztosság egész alapja, akkor felette ingadozók valának a részvények; s mi első vállalkozók tőkénkkel valóban kockázánk. Ma azonban 4 hajója van a Társaságnak, kevés idő alatt ... 7-tel birand, s nem sokára egy 8-ik is felette szükséges lesz.” (Széchenyi, 1893, 82. o.)

1845-ben a válságba került hannoveri vászonipar helyzetéről szakértői véleményt kértek *W. Roschertől*, a göttingeni egyetem történelem- és államtudományi professzorától. A „német történeti iskola” alapítójaként számon tartott *Roscher* (aki két évvel korábban adta ki a történeti iskola alapvetését jelentő értekezését) írásában felállította a túltermelési válság diagnózisát, és javaslatot tett a terápiára. A versenyben, különösen az amerikai piacon lemaradó vászontermelők szerinte attól remélhetik eladásaik növelését, ha kézi munka helyett gépeket, a „vállalkozó számára nagyobb kockázatot jelentő állítóként alkalmaznak”. A különböző javaslatok egyetlen közös pontba futnak össze: az iparágban „nagyobb vállalkozók” kezében kell koncentrálnia (*Roscher*, 1845, 15., 49. o.). „Valamely vállalat lényege a szó nemzetgazdasági értelme szerint abban áll, hogy a forgalom számára saját veszélyünkre termelünk [...] Nem szabad feledni, hogy éppen a gazdasági dolgokban legavatottabb, legszemesebb és legtevékenyebb emberek tartoznak a vállalkozók osztályába.” (*Roscher*, 1912, 675–683. o.) Így foglalta össze *Roscher* eredetileg 1854-ben megjelent nagy tankönyvének *R. Pöhlman* gondozásában napvilágot látott huszonnegyedik kiadása (1906) – amelyből az idézett magyar fordítás (1912) készült – a vállalkozói tevékenység lényegét és a hozzá szükséges „erkölcsi (államférfiúi) tulajdonságokat”: bizalmat kelteni a tőkésekben, törekvésre bírni a munkásokat, igazgatási tehetség, takarékoság fősvénység nélkül, lélekjelenlét. Ugyanakkor az egymást követő kiadásokon *Roscher* végig változatlanul kitartott amellett, hogy a vállalkozói nyereség lényege szerint nem önálló, a tőkekamattal, földjáraadékkal és a munkabérral egyenrangú kategória, hanem vagy a saját tulajdon hozadéka, vagy a szervezés és irányítás bére, amely még akkor is neki jár, ha a tényleges munkát fizetett alkalmazottak végzik, mert „az egész vállalatot az ő neve tartja össze, mert végső fokon a gond és a felelőség őt terheli”. (I. m., 676. o.)

Ez az indoklás *Thüinent*, a telephelyelmélet és a kvantitatív elemzés kiemelkedő teoretikusát idézte: „olyan időkben, amikor a konjunktúra változása nagy veszteségeket okoz az üzletnek, s a vagyon éppúgy kockán forog, mint a vállalkozó becsülete”, akkor álmatlan éjszakáin csak az foglalkoztatja, „hogyan tudja elhárítani a balszerencsét”. *Thüinen* párhuzamba állította az új technika alkalmazását és a vállalkozó tevékenységét: miként az új, hasznos gép feltalálója joggal tart igényt az alkalmazásból származó többletre, „a saját számlájára és saját veszélyére dolgozó vállalkozó még azonos tulajdonságok esetében is nagyobb teljesítményre képes, mint a – bármennyire is kötelességtudó – fizetett helyettes, és ez az alapja annak, hogy a vállalkozó az adminisztratív költségeken felül további díjazást kap”. (*Thüinen*, 1842, II., 83–84. o.)

„A vállalkozás lényege nem a különböző termelési eszközök összekapcsolása, hanem a saját kockázatára történő alkalmazása” – írta a vállalkozói nyereség kérdéskörét elemző habilitációs értekezésében *H. von Mangoldt* 1855-ben (*Mangoldt*, 1855, 36. o.). Szerinte a vállalkozás „tökéletességi foka” – amely részint a készterméket és az alkatrészeket gyártó termelők megkülönböztetését szolgáló kategória (például a ruha- vagy bútorbolt tartozik a tökéletes, a szabász- vagy az asztalosműhely a tökéletlen kategóriába) – attól is függ, milyen mértékben viseli a termelő a kockázatot. A vállalkozás tökéletességének foka azt fejezi ki, mennyire kizárólagosan a termelőre hárul a siker bizonytalansága.

A. Schäßfle, akit a történeti és az éppen színre lépő marginalista irányzatokkal szemben a klasszikus iskola folytatójaként tartottak számon, 1869-ben szentelt egy tanulmányt annak a kérdésnek: miként alkalmazhatók a különböző vállalkozási formák a magán- és a közösségi gazdaságban? Érvelése szerint a vállalkozás a „szükségletkielégítést szolgáló javak biztosítása a gazdasági erők felhasználása révén”, amelyet vagy a magánprofit motivál verseny formájában, vagy a legkisebb áldozattal előállítható leghatékonyabb szükségletkielégítés, amelyet a közjó, a felebaráti szeretet, az emberiség haladása stb. célkitűzése mozgat. A vállalkozás objektív feltétele a működésbe hozható vagyon, a szubjektív pedig „a képesség annak gazdaságos felhasználására” (*Schäßfle*, 1869).

Lorenz von Stein a vállalkozást egyfelől „a gazdasági személyiség tevékenységként” határozta meg, amelyben „müködtetett tőkéjével tőkenyereség megszerzésére számít” (*Stein*, 1878, 296. o.), ugyanakkor a fogalmat ki is bővítette: „minden valóságos vállalat egyszerre tartalmaz munka-, tőke- és saját vállalkozást”, vagyis ezek egyesítő szervezeti formája, amely ezért „tervszerű vállalkozás, amennyiben a helyesen értékelt értékviszonyoknak megfelelően vezetik”. (*Schneider*, 1986, 71. o.)

C. Menger, akit az osztrák iskola alapítójaként a közgazdaságtan történetének feldolgozásai – vitatható módon – többnyire a marginalizmus nagy triászához szoktak sorolni, 1871-ben megjelent könyvében (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*) a javaknak a végső fogyasztástól való távolságát úgy fejezte ki, hogy az elsőrendű javak közvetlenül, a magasabb rendűek közvetve, az előzőek termelésében betöltött szerepük révén szolgálják az emberi vágyak kielégítését. A vállalkozó technikai értelemben vett munkája is ilyen magasabb rendű jószág, amely hozzájárul a fogyasztási javak termeléséhez. De nem azért vállalkozók, mert technikailag részt vesznek a termelésben, hanem azért, „mert meghozzák a tényleges döntéseket a magasabb rendű javak különböző termelési célokra történő alkalmazásáról. A vállalkozói tevékenység tartalmazza:

- a) a gazdasági helyzetre vonatkozó *információ* megszerzését;
- b) a gazdasági *kalkulációt* (...);
- c) az *akarat aktusát*, amely a magasabb rendű javakat (...) meghatározott termelési folyamathoz rendeli;
- d) a termelési folyamat végrehajtásának *felügyeletét*, hogy ez a lehető leggazdaságosabb módon menjen végbe” (Menger, 1871, 137. o.; kiemelések az eredetiben).

Menger nem fogadta el Mangoldt álláspontját arról, hogy a kockázat a vállalkozás lényege, mivel „ennek veszélye csupán esetleges, és a veszteség lehetőségével szemben áll a profit esélye”. (Menger, 1871, 138. o.)¹⁵

Bár ez a néhány példa korántsem ad teljes képet a szóban forgó időszak vállalkozóval foglalkozó gazdasági elképzeléseiről, ahhoz talán elegendő, hogy érzékeltesse: a kép összetettebb annál, semhogy az álláspontok akkurátusan beskatulyázhatók lennének egy fogalmi sémába (a vállalkozó mint kockázatviselő, mint irányító, mint innovátor stb.), amelyet az ezt követően kanonizálódott neoklasszikus közgazdaságtan szemlélete határoz meg, ahol a fentebb bemutatott és a terjedelmi okokból itt mellőzött elképzelések legfeljebb „protoneoklasszikus” előfutároként igényelhetnek figyelmet (Streissler, 2001).

¹⁵ Ezért mehökkentő Campagnolo–Vivel megjegyzése: „a vállalkozó kifejezés szinte teljesen hiányzik Mengernél” (Campagnolo–Vivel, 2011, 8. o.). Lásd még: Campagnolo–Vivel [2012].

„A hős, a kereskedő és a polgár”

„Az innováció elméletét a legtöbben közülünk Schumpeter kiemelkedő géniuszával társítják, az elbűvölő bécsi ügyvéddel, bankárral, politikussal és közgazdaságtan professzorral, aki a vállalkozóra osztotta a modern gazdasági növekedés hősének szerepét. De kiderül, hogy Schumpeter valójában kettőst adott elő, partnere a jóval kevésbé ismert és egyáltalán nem feltűnő Alfred Marshall volt” – e némiképp meglepő állítással vezette be előadását *S. Nasar*, aki gazdasági újságírást tanít a Columbián (*Nasar*, 2013, 59. o.). A Nobel-díjas *John Nashról* (Egy csodálatos elme) és a közgazdaságtan történetéről (*Grand Pursuit*) szóló bestsellerek szerzője valószínűleg nem azzal kívánta meghökkenteni hallgatóit, hogy megkérdőjelezte *Schumpeter* egyedülálló eredetiségét, hanem azzal, hogy a vállalkozó és az innováció teoretikusát a statikus és parciális egyensúlyi elemzés cambridge-i mesterével állította párba, akinek jelentőségét *Schumpeter* elismerte, de akit mindig fenntartással kezelt. *Marshall* művének lényegét így jellemezte: „a gazdasági statika elmélete”, a parciális egyensúlyi elemzés „tudományos alap a vállalatgazdaságtan (*business economics*) számára”, de „kora közepes nagyságú angol vállalatainak gyakorlata nagyobb figyelmet kapott az elemzőtől, mint az egy általánosabb érvényű kifejtéshez szükséges lett volna”, „kevés dolog irritál annyira, mint a ...viktoriánus erkölcsprédikáció, a középosztályi értékek hirdetése, amelyekből hiányzik a ragyogás és a szenvedély”. (*Schumpeter*, 1952, 94–95., 104. o.) A külső és belső gazdaságosság által mozgatott gazdasági folyamatok *Marshall*-féle leírása és *Schumpeter* vállalkozóelemzése között *Nasar* nem is talál semmilyen szövegszerű kapcsolatot, bár egy van. A gazdasági fejlődés elméletének (a későbbi kiadásokból kihagyott) zárófejezetében, melynek elemzésére később visszatérek, *Schumpeter* arra mutatott rá: a gazdasági egyensúly statikus elképzelése hibás, „maga *Marshall* állapítja meg, hogy a gazdasági egyensúly nem a mechanikus, hanem a biológiai egyensúlyhoz hasonló”. (*Schumpeter*, 1912, 474. o.) Egészében azonban elmondható, hogy bár *Marshall* tisztában volt az üzletemberek szerepével, akiknek egyszerre kell rendelkezniük saját üzletáguk beható ismeretével és az emberek vezetésének képességével (*Marshall*, 1899, 165. o.), de mivel termelőként a kínálati oldalon, elosztóként és értékesítőként a keresleti oldalon volt a helyük, az árakat metszéspontként meghatározó két függvény (a *Marshall*-kereszt vagy -olló) leírásakor a vállalkozó már kimaradt a képből (*Casson*, 2010).¹⁶

¹⁶ *Marshall* vállalkozófogalmát lényegesen pozitívabban értékeli *Karayiannis* [2009].

Abban viszont *Nasarnak* igaza van, hogy *Schumpeter* vállalkozókonceptiója korántsem előzmény nélkül, Pallas Athénéként pattant elő alkotója fejéből, bár nála hiába keressük azokat a neveket, akik ténylegesen fontos szerepet játszhattak e fogalmi innovációban. *E. März*, a jeles osztrák közgazdász és gazdaságtörténész, aki *Schumpeter* tanítványa volt a Harvardon, erről évtizedekkel korábban megfogalmazott véleménye ma is helytállónak tűnik: „Két jeles közgazdász és szociológus, akikkel *Schumpeter* személyes kapcsolatban állt, jórészt megelőlegezte az ő vállalkozó konceptióját. *Werner Sombart* egy esszéjében a vállalkozót »az új termelési, szállítási és elosztási eljárások feltalálójaként, új piacok felfedezőjeként, hódítóként és szervezőként« nevezte meg. *F. Wieser*, a nagy osztrák tudós hasonló nézeteket fejtett ki bécsi egyetemi előadásaiban az I. világháború előtt. Bárki, aki személyesen ismerte *Schumpeter*t, tanúsíthatja, hogy ő alaposan ismerte a kései tizenkilencedik század elitelméleteit (*Nietzsche*, *Pareto*, *Mosca*, *Michels*, *Le Bon*) és élvezettel kacérkodott velük.” (*März*, 1991, 58. o.)

Mivel *Wieser*, az osztrák iskola alapító triumvirátusának *Menger* mellett egyik meghatározó közgazdásza, *Schumpeter* tanára, a vállalkozóról mint „bátor technikai újítóról, az emberi természetet jól ismerő szervezőről, előrelátó bankárról, vakmerő spekulánsról, a trösztök világhódító vezérééről” szóló konceptióját két évvel *Schumpeter* könyve után megjelent főművében adta közre (*Wieser*, 1914, 354. o.), ezért itt egy korábbi szövegéből idézem elitfelfogásának markáns megfogalmazását. 1907-ben gimnáziuma centenáriumán tartott ünnepi beszédet, amely természetesen nem a vállalkozóról, hanem az újat megvalósító nagy emberekről szólt. „Az újító szűz területre lép, ő az első, az egyetlen, senki sincs mellette vagy fölötte, ő áll mindenki fölött, akik várakozóan néznek rá és alárendelik magukat... Az emberfölötti ember először azáltal válik prófétává, hogy a tömeghez szól, a tömeg először azáltal válik erőteljes jól rendezett szabad néppé, hogy a legjobb vezetők alá rendeli magát.”¹⁷ (*Wieser*, 1929, 343–344. o.)

Míg az *opportunity cost* elvét a beszámítási elmélet formájában a magasabb rendű, azaz termelési javakra is kiterjesztő *Wieser* ma is szerepel a közgazdaságtan történeteiben, *Werner Sombart* méretében rendkívül impozáns, ám színvonalában igencsak egyenetlen életművét az utókor sokkal mostohábbban kezelte, szinte teljes feledésre kárhoztatta. Pedig a maga idejében *Sombart* közgazdászként, gazdaságtörténészként és szociológusként az akkor vezető szerepet betöltő német társadalomtudomány talán legismertebb és legbefolyásosabb sztárja volt – odahaza és külföldön

¹⁷ *Wieser* a *Führer* kifejezést használta, amit itt és később *Schumpeter*nél is vezetőnek fordítok – az indokolatlan áthallások elkerülésére.

is. Itt persze nem vállalkozhatom arra, hogy akárcsak vázlatosan is áttekintsem a *Marxot* egyidejűleg folytatni és „varázstalanítani” akaró, a modern kapitalizmust konceptualizáló (a kapitalizmus tudományos fogalmának bevezetését és elfogadtatását *Sombart* a maga érdemének tudta), a különböző gazdasági rendszereket szellem, forma és technológia által meghatározottként összehasonlító elemzéseit, de még arra sem, hogy ezekből kiemelve a vállalkozó alakját, nyomon kövessem annak változásait *Sombart* írásaiban.¹⁸ Pedig az 1927-ben megjelent, a modern kapitalizmusról szóló trilógiát lezáró kötetben felrajzolt vállalkozókép *Sombart* könyvének „fénypontja” – legalábbis *Schumpeter* így értékelte (*Schumpeter*, 1927, 233. o.). A következőkben arra szorítkozom, hogy csupán *Sombart* két tanulmányát vegyem szemügyre, amelyek időben megelőzték *Schumpeter* vállalkozókonceptiójának publikálását, de nem célom a prioritás kérdését feszegetni.¹⁹

1909-ben jelent meg a kapitalista vállalkozóról szóló cikke, ezt tárgyalom először. „A tőkés gazdasági rendszer alapsejtje a kapitalista vállalat, mozgatóereje, amelyből minden élet kiindul – a kapitalista vállalkozó.” (*Sombart*, 1909, 698. o.) Miután rövid válogatást adott a korabeli nagyvállalkozók (Krupp, Rathenau, Siemens, Carnegie, Rockefeller) nyilatkozataiból arról, mi motiválja őket, cikkében *Sombart* erre a meghatározásra jutott: a kapitalista vállalkozás célja az eszközök olyan alkalmazása, amely profitot hoz, vagyis a nyereség eszméje határozza meg a működésmódot. „Ezt a tényt eddig is magától értetődőnek kezelték, de tudományos bizonyítását még senki sem kísérelte meg.” (I. m., 708. o.) A nyereség megszerzésére való törekvés korlátlan, feltétlen, kíméletlen és szabad. Ez utóbbi *Sombart* szerint azt jelenti, hogy a kapitalista vállalkozás vezetője „minden pillanatban gazdasági létfeltevélei önhatalmú teremtőjének érzi magát”. (I. m., 713. o.) A nyereségre és terjeszkedésre irányuló modern kapitalizmusban a gazdasági vezetés működési elve („amint Max Weberrel együtt mondanánk” – írta *Sombart*) az ökonómiai racionalizmus, amely a tervszerűség, célszerűség és számon tarthatóság elemeiből tevődik össze.

A vállalkozó különböző embertípusokat egyesít: a termelés, forgalom és eladás „új gazdasági-szervezési formáinak *feltalálóját*”, az új piacok *felfedezőjét*, a gazdasági területen tevékenykedő *hódítót*, a *szervezőt*, aki gondoskodik arról, hogy az emberek és dolgok együttese létrehozza a kívánt hatást. De mindez nem elegendő, mivel a sikerhez kételkedés szükséges; a vállalkozó mellett a kereskedőé, nem a

¹⁸ *Sombart* koncepciójáról és a vállalkozóról szóló legfontosabb elméletekről kiváló és tömör összefoglalást ad *Klement* idézett könyve (*Klement*, 2012, 98–105. o.)

¹⁹ Amint ezt *Campagnolo–Vivel* már idézett cikke megteszi: „Wieser és *Sombart* kövezte ki az utat a vállalkozó modern elmélete számára, amelyet széles körben... követjük, *Schumpeternek* szokás tulajdonítani.” (*Campagnolo–Vivel*, 2012, 936. o.)

foglalkozás, hanem a funkció értelmében, aki számítgató spekuláns és üzletember, aki tud alkudozni, olcsón venni és drágán eladni. (I. m., 730–736. o.) Az ideális vállalkozóknak, akik természetesen férfiak, tetterősnek, higgadtnak (ami alatt *Sombart* tulajdonképpen könyörtelenséget értett) és szorgalmasnak kell lenniük ahhoz, hogy sikeresek legyenek. A sikeres vállalkozók olyan emberek, „akik mindig uralomra törnek és amellet mindig tudják, mit akarnak, és ennek értelmében okosan és energikusan cselekednek” – ezt a vállalkozói krédót *Sombart* a Siemens fivérek levelezéséből idézte (i. m., 744. o.).

Ha a vállalkozó a modern kapitalizmus „iniciátora”, miként a tárgyalt cikkről a *Huszadik Században* megjelent korabeli ismertetés fogalmazott, akkor logikus volna azt várni, hogy meghatározó szerepe legyen azokban a folyamatokban is, amelyek a gazdasági élet hullámzását, a fellendülés és hanyatlás váltakozását idézik elő. Némi- leg meglepő módon abban a tanulmányban, amelyben *Sombart* rendszerezni kívánta a válságok különböző típusait, nem is említette a vállalkozót, pedig vállalkozóelméletének első megfogalmazása akkor már ismert volt (az azt tartalmazó *Der moderne Kapitalismus* első kiadása 1902-ben, a válságtanulmány a következő évben jelent meg). A hallgatás okát talán abban lehetjük föl, hogy *Sombart* – aki itt elsősorban a fogalmi elhatárolásra törekedett és a további kutatás kérdéseit kívánta körvonalazni – egyrészt kizárta a vizsgálódásból a pénzügyi és egyszerű értékesítési válságokat, másrészt azt szögezte le, hogy a válságelméletet konjunktúraelméletté kell kibővíteni, amely egyaránt képes a krónikus depresszió, a fellendülés és a hanyatlás magyarázatára; ekkor nem talált olyan elméleti összefüggést, amely mindhárom jelenséget a dinamikus és innovatív vállalkozóra tudta volna visszavezetni. Ő nem, de *Schumpeter* igen.

A vállalkozó és „a gazdaság összképe”

Schumpeter megoldása – mint ismeretes – a gazdasági statika és dinamika²⁰ elválasztása és szembeállítása, a fejlődés mint az egyensúly megzavarása. „A gazdasági fejlődés lényege az, hogy az eddig meghatározott statikus módon alkalmazott termelőeszközöket kivonják innen, és új célok szolgálatába állítják. Ezt nevezzük az új kombinációk megvalósításának. Ezek az új kombinációk nem maguktól érvényesülnek, mint a statika megszokott kombinációi, hanem olyan intelligenciát és energiát igényelnek, amivel a gazdasági alanyoknak csak egy kisebbsége rendelkezik.

²⁰ Ezt a terminológiát később a stacionárius körfolyamat és a fejlődés fogalompárosásával váltotta fel.

Az új kombinációk megvalósítása a vállalkozó alapvető funkciója.” (*Schumpeter*, 1910, 284. o.) A prosperitás és a depresszió váltakozását az magyarázza, hogy az új kombinációk megzavarják a statikus egyensúlyt, amire a gazdaság többi résztvevője („a gazdasági tömeg”) azzal reagál, hogy új egyensúly kialakítására törekszik. Ez a folyamat lezárja a fejlődési szakaszt, a gazdaság új egyensúlyi állapotához, „az érték- és árrendszer újjászervezéséhez és általános »likvidációhoz« vezet” (i. m., 324–325. o.). Ebben az időszakban fordulhatnak elő az olyan összeomlások, amelyeket válságnak lehet nevezni.

Noha a válságelméletről írt és itt idézett 1910-es tanulmánya inkább a rákövetkező évben megjelent fejlődéstudomány előzetese volt, mintsem a válságprobléma érdemi kifejtése (a ciklikus jelleg magyarázata például szinte teljesen hiányzik), de azt világosan megfogalmazta, miért alapvető számára a két állapot: a statika és a dinamika szembeállítása. *Schumpeter*, noha kezdettől fogva sokkal többre becsülte a matematikai közgazdaságtant és *Walras* egyensúlyelméletét, mint mesterei, az osztrák iskola alapítói, mégis már első könyvében félreérthetetlenül tette, hogy miért nem elégszik meg ezzel. „Tárgyalásom a nemzetgazdaságtan »statikája« és »dinamikája« közötti alapvető különbségen nyugszik. Ez olyan pont, amelynek jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni. A tiszta közgazdaságtan módszerei egyelőre csupán az elsőhöz elegendőek és legfontosabb eredményei is csupán erre érvényesek. A dinamika a statikától minden tekintetben különböző valami, módszertanilag éppúgy, mint tartalmilag.” (*Schumpeter*, 1908, XIX. o.) Ezért sem fogadhatta el *L. Walras* álláspontját, amely az egyensúlyelmélet keretében a vállalkozót úgy definiálta, mint azt a személyt, aki bérbe veszi a föld, a tőke és a munka termelőszolgálatait azok tulajdonosaitól, hogy kombinálja ezeket, s aki az egyensúlyi állapotban sem profitra nem tesz szert, sem vesztesége nincs (*Walras*, 1954, 222–225. o.). Sőt úgy vélte, hogy a statika és a dinamika, a vállalkozó és a tömeg kétpólusú fogalomrendszere jóval szélesebb körben alkalmazható, mint az innováció vagy a gazdasági válságok kérdésköre. Ezt kísérelte meg *A gazdasági fejlődés elméletének* összefoglaló fejezetében, mely a sokatmondó címmel is (*Das Gesamtbild der Volkswirtschaft*) jelezte, hogy szerzője itt tágabb horizontot kívánt átfogni. A második német kiadás előszavában (1926) meg is állapította, hogy az ebben kifejtett kultúrszociológiai okfejtés váltotta ki a legnagyobb érdeklődést, de egyben el is vonta a figyelmet a „száraz gazdaságelméleti kérdésekről”, ami ellentétes volt a szerző szándékával – ezért is hagyta el. (*Schumpeter*, 1926, XIII. o.)

A gazdaság és a társadalmi élet más szférái között *Schumpeter* szerint alapvető analógia áll fenn, amely a dolgok adott állapotát, illetve a fejlődést hivatott meg-

magyarázni. Minden területen kétfajta embercsoport található: „a statikus beállítottságú egyének és a vezetők. Az első csoport tagjait az jellemzi, hogy lényegében azt teszik, amit korábban tanultak; egy elavult keretben mozognak, nézeteiket, beállítottságukat és cselekedeteiket a területükön érvényesülő adott körülmények határozzák meg. Ezzel szemben a másodikat az jellemzi, hogy látja az újat, hogy megváltoztatja tevékenysége elavult kereteit és adott feltételeit.” (*Schumpeter*, 1912, 542–543. o.) Ez a különbség tisztán megfigyelhető mindenütt: a művészetben, a tudományban és a politikában. Az egyik csoport, az irányadó kisebbség hozza létre az új művészeti irányzatokat, tudományos iskolákat és politikai pártokat, míg a másikat ezek határozzák meg. Az analógia a gazdasági vállalkozó és a többi terület vezető személyisége között arra is kiterjed, hogy az új gondolat önmagában nem elegendő, a megvalósításhoz erőteljes személyiség szükséges, aki a vállalkozóhoz hasonlóan áttöri a megszokást. *Schumpeter* meglehetősen meglehetősen módon a tudomány történetére hivatkozott, bár konkrét példát nem említett: „éppúgy nem szükséges, hogy a személyiség a gondolat alkotója legyen, mint ahogy például a vállalkozónak sem kell az általa bevezetett új termelési eljárás feltalálójának lennie. Itt és mindenütt a vezetőt a tett és nem a gondolat energiája jellemzi. És ez a funkció a lényeges a fejlődéshez minden területen (...) A vezető tevékenysége nélkül egy új gondolat sohasem válna valósággá, amellyel számolni kell, amelyet el kell ismerni, amelyhez alkalmazkodni kell.” (*Schumpeter*, 1912, 544. o.)

A személyiség olyannyira betölti a képet, hogy az általa képviselt eszme szinte érdektelen. A vezető személyiségnek kell kiragadnia az új lehetőséget addigi, talán már évszázadok óta tartó terméketlen árnyékletéből és ráerőltetnie a vonakodó tömegre, amely nem érdekelt az újban, és többnyire nem is tudja, miről van szó. Ezen a ponton *Schumpeter* áradó retorikája élesen szembekerült az általa elfogadott közgazdasági elmélettel: az új megvalósulása „sohasem a meglévő vagy kifejezett szükségletekre adott válaszként megy végbe”. (Uo.) A társadalom egészére alkalmazott statika és dinamika megkülönböztetése „az emberi dolgok tudományos felfogásának hajnalpírja”. (*Schumpeter*, 1912, 538. o.)

Első látásra nehéz megérteni, hogy az erre a nyersen elitista, autoriter és hierarchikus gazdaság-, társadalom- és kultúrafelfogásra alapozott vállalkozófogalom hogyan és miért bizonyult maradandónak.²¹ Azt viszont nem, hogy miért volt köny-

²¹ Ugyanakkor *Zoltan J. Acs* szerint ez a fejezet alapozhatja meg a „vállalkozói társadalom kibontakozását” leíró elméletet, rá építve lehet áthidalni a szakadékat *Schumpeter* fejlődéselmélete és a gazdaságról mint egészről szóló teória között, ezen belül kidolgozni a vállalkozói és a filantróp magatartás összefüggéseit. Lásd: *Acs* [2009].

nyen elfogadható a maga idejében. *Thomas Mann* írta *A Buddenbrook-házzal* kapcsolatban, hogy a regényben előadott gondolatát arról, hogy a modern kapitalista, a burzsoá a protestáns etika és a puritanizmus teremtménye, vele egyidejűleg „tudós gondolkodók (M. Weber, E. Troeltsch) is kigondolták... a végletekig kiélezve található meg ez a gondolat Werner Sombart 1913-ban megjelent *Der Bourgeois* (A burzsoá) című művében, amely a kapitalista vállalkozót a hős, a kereskedő és a polgár szintéziseként értelmezi” (*T. Mann*, 2000, 129. o.). A társadalomtudós és az író egyetértését az utóbbi szerint a közös Nietzsche-élmény biztosította, „a korszakalkotó élmény, amely a legapróbb részletekig befolyásolta a korszak minden szellemi tapasztalatát”. (Uo.) Ez *Schumpeterre* is érvényes, a *Morgenröte* (Hajnalpír)²² szerzőjének erőteljes hatásáról nem csak az előbbi idézet allúziója tanúskodik.

Azt is hozzátehetjük, hogy ha egy gondolatkísérlet keretében elképzeljük, amint *Schumpeter* ma nyújtja be közlésre egy folyóiratnak a vállalkozóról írt cikkét, valószínűleg súlyos kifogásokra számíthatna a lektori véleményben koncepciója eredetiségét illetően. Továbbra is zárójelben hagyva a prioritás szerteágazó kérdését, annyit azért hozzátennék, hogy ebben *E. Streissler* kiegyensúlyozott álláspontját tartom elfogadhatónak. Szerinte *Schumpeter*, akinek a korabeli habilitációs követelményeknek megfelelően behatóan kellett ismernie az előző század német és osztrák gazdasági írásait, alapvetően eredeti gondolkodó volt, de nem azért, mert teljesen új koncepciókat vezetett be, hanem inkább azért, ahogyan a korábbiakat új módon értelmezte és kombinálta, s ekként nagyobb erővel ruházta fel őket. „Nem a kreatív vállalkozó figurája, a német gazdasági irodalom addigra már sokat nyúzott témája volt új Schumpeternél, hanem inkább a vállalkozói innováció révén megvalósuló teremtő rombolás. Nem az az elnyűtt német gondolat volt új, hogy a hitel fontos a gazdasági fejlődés számára, hanem Schumpeternek az a meglátása, hogy a bankhitel az előfeltétele az innovációnak és az új vállalatok megalapításának – ami egyébként új elméleti állításként nyilvánvalóan téves.” (*Streissler*, 1994, 14. o.)

Ez részben, de csak részben választ ad a tanulmány bevezetőjében megfogalmazott paradoxonra. *Schumpeter* vállalkozófogalma azért bizonyulhatott maradandónak, mert sikeresen ötvözött különböző elméleti nyelveket és azok metaforáit. Mint egyik értő elemzője, *Shionoya* megállapítja, *Schumpeter* elmélete a statikát a fizikából vett egyensúlyi metaforák segítségével rekonstruálta, a dinamika esetében a korabeli szociológiából kölcsönzött tipológiát alkalmazta, szembeállítva a vezetőt és a követőket, az elitet és a tömeget. A homo oeconomicust felváltó meta-

²² A magyar fordítás címe: *F. Nietzsche: Virradat*.

forák tették számára lehetővé, hogy az innovációt endogén folyamatként ábrázolja, vagyis a dinamikát csak olyan változásokra korlátozza, amelyek az újat megvalósító vállalkozóhoz köthetők – kizárva például a népesség vagy a tőke növekedését, amihez elegendő passzívan alkalmazkodni. (*Shionoya*, 2012, 598. o.) A neoklasszikus közgazdaságtan számára a tényezők optimális kombinációit leíró termelési függvények, a tökéletes információ, a racionális döntés és ágens feltevései olyan egyensúlyi modelleket határoztak meg, amelyekbe a schumpeteri vállalkozó mint szereplő nem illett bele, felesleges volt.²³ Ugyanakkor a gazdasági változás kutatása²⁴ számára, legyen szó akár a múlttól, akár a jelenről, ez a koncepció ma is megkerülhetetlen kiindulópont, legalábbis azon közgazdászok, történészek és szociológusok számára, akik egy evolúciós paradigma keretében, az emberi tényezőt hangsúlyozva próbálják értelmezni a folyamat elméleti és történeti aspektusait.²⁵

Felhasznált irodalom

- Acs, Zoltan J.* [2009]: „Entrepreneurial Capitalism” in *Capitalist Development*. In: *Acs, Zoltan J. – Audretsch, David – Strom, Robert* (eds.): *Entrepreneurship, Growth, and Public Policy*. Cambridge, CUP, 319–337. o.
- Acs, Zoltan J.* [2010]: *Entrepreneurship and economic development: the valley of backwardness*. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 1–18. o.
- Aghion, Philippe – Akcigit, Ufuk – Howitt, Peter* [2013]: *What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory?* PIER Working Paper, 13–26. o.
- Ahmad, Nadim – Hofmann, Anders* [2008]: *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. OECD Statistics Working Papers, 2008/02, OECD Publishing. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1787/243160627270>
- Aspromourgos, Tony* [2012]: *Entrepreneurship, Risk and Income Distribution in Cantillon’s Essai*. In: *Salvadori, Neri – Gehrke, Christian – Steedman, Ian – Sturn, Richard* (eds.): *Classical Political Economy and Modern Theory*. Abingdon, Routledge, 105–119. o.
- Aspromourgos, Tony* [2014]: *Entrepreneurship, risk and income distribution in Adam Smith*. *European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 21., Issue, 1., 21–40. o.
- Backhaus, Jürgen* [1987]: *Werner Sombart’s theory of the business cycle*. In: *Walker, Donald* (ed.): *Perspectives on the History of Economic Thought*. Aldershot, Elgar, Vol. II., 3–22. o.
- Barreto, Humberto* [1989]: *The entrepreneur in microeconomic theory*. London, Routledge.

²³ Lásd: *Barreto* [1989], *Casson* [2010], *Ricketts* [2008].

²⁴ Erről írta *Schumpeter* 1947-ben, hogy itt nyílik tér gazdaságtörténészek és közgazdászok érdekes és társadalmilag értékes együttműködésére. Igaz, másutt azt is hozzátette, hogy hiába van szükségük egymásra, nem arra vannak teremtve, hogy megértsék egymást.

²⁵ Az OECD 2008-ban egyértelműen *Schumpeter*t követve fogalmazta meg a vállalkozó definícióját: „a vállalkozók azok a személyek, akik értéket kívánnak teremteni, gazdasági tevékenység létrehozása vagy kibővítése révén, új termékeket, eljárásokat vagy piacokat azonosítva és kiaknázva”. (*Ahmad–Hoffman*, 2008, 8. o.) *Aghion* és szerzőtársai a schumpeteri kategóriák operacionalizálását és kvantifikálását tűzték ki célul (*Aghion–Akcigit–Howitt*, 2013).

- Baumol, William* [1990]: Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98., No. 5, 893–921. o.
- Baumol, William* [2010]: The Microtheory of Innovative Entrepreneurship. Princeton, Princeton University Press.
- Blaug, Mark* [1998]: Entrepreneurship in the History of Economic Thought. In: *Boettke, Peter – Ikeda, Sanford* (eds.): Advances in Austrian Economics. Stanford, Jai Press, Vol. 5., 217–239. o.
- Blaug, Mark* [2003]: Elmélettörténetet ne! Közgazdászok vagyunk! In: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): Tantörténet és közgazdaságtudomány. Budapest, Aula, 233–256. o.
- Campagnolo, Gilles – Vivel, Christel* [2011]: Power and Entrepreneurship in German Political Economy: the Cases of Werner Sombart and Friedrich von Wieser. ICER. Letölthető: <http://ssrn.com/abstract=1868951>
- Campagnolo, Gilles – Vivel, Christel* [2012]: Before Schumpeter: forerunners of the theory of the entrepreneur in 1900s German political economy – Werner Sombart, Friedrich von Wieser. *European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 19., Issue 6., 908–943. o.
- Cantillon, Richard* [1755]: Essai sur la nature du commerce en général. London.
- Casson, Mark* [2010]: Entrepreneurship: theory, institutions and history. *Scandinavian Economic History Review*, Vol. 58., Issue 2., 139–170. o.
- Casson, Mark – Casson, Catherine* [2013]: The Entrepreneur in History: from Medieval Merchant to Modern Business Leader. New York, Palgrave.
- Cole, Arthur* [1946]: An Approach to the Study of Entrepreneurship. *Journal of Economic History*, Vol. 6., Supplement, 1–5. o.
- Cosgel, Metin* [1996]: Metaphors, Stories, and the Entrepreneur in Economics. *History of Political Economy*, Vol. 28. No. 1., 57–76. o.
- Culpeper, Thomas* [1641]: A Tract against the high rate of Usurie. London.
- Ebner, Alexander* [2005]: Entrepreneurship and economic development. *Journal of Economic Studies*, Vol. 32., Issue 3., 256–274. o.
- Fontaine, Philippe* [1998]: The Metaphoric Entrepreneur: A Comment on Cosgel. *History of Political Economy*, Vol. 30., No. 2., 277–283.
- Forget, Evelyn* [1999]: The social economics of Jean-Baptiste Say: markets and virtue. London, Routledge.
- Forget, Evelyn* [2001]: Jean-Baptiste Say and Spontaneous Order. *History of Political Economy*, Vol. 33., No. 2., 194–217. o.
- Gerbier, Balthazar* [1663]: Counsel and Advice to all Builders. London.
- Gislain, Jean-Jacques* [2012]: Les origines de l'entrepreneur schumpétérien. *Revue Interventions économiques*, 46., 1–28. o.
- Gopakumar, K.* [1995]: The Entrepreneur in Economic Thought: A Thematic Overview. *The Journal of Entrepreneurship*. Vol. 4., No. 1., 1–16. o.
- Hartlib, Samuel* [1655]: The reformed Common Wealth of Bees. London.
- Hébert, Robert – Link, Albert* [2006]: Historical Perspectives on the Entrepreneur. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2., 261–408. o.
- Higgs, Henry* [1931]: Life and work of Richard Cantillon. In: *Cantillon, Richard: Essai sur la nature du commerce en général*. Ed. with an English translation by *Henry Higgs*. London, Macmillan.
- Hoselitz, Bert* [1951]: The Early History of Entrepreneurial Theory. *Explorations in Entrepreneurial History*, 3., 193–220. o.
- Hudson, Michael* [2010]: Entrepreneurs: From the Near Eastern Takeoff to the Roman Collapse. In: *Landes, David – Mokyr, Joel – Baumol, William* (eds.): The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times. Princeton, Princeton University Press., 8–39. o.
- Iversen, Jens – Jørgensen, Rasmus – Malchow-Møller, Nikolaj* [2008]: Defining and Measuring Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4., 1–63. o.

- Jaeger, Hans* [1990]: *Unternehmer*. In: *Brunner, Otto – Conze, Werner – Koselleck, Reinhart* (hrsg.): *Geschichtliche Grundbegriffe*. Stuttgart, Klett-Cotta., Vol. 6., 707–732. o.
- Jakob, Ludwig* [1809]: *Grundsätze der national-oekonomie oder National-wirthschaftslehre*. Charcow.
- Johnson, Samuel* [1755]: *A Dictionary of the English Language*. London.
- Jonsson, Petur* [2013]: *On Entrepreneurs in Pre-Classical and Classical Economic Thought*. Manuscript.
- Jursa, Michael* [2014]: *Babylonia in the first millennium BCE – economic growth in times of empire*. In: *Neal, Larry – Williamson, Jeffrey* (eds.): *The Cambridge History of Capitalism*. Vol. 1., 24–42. o.
- Karayiannis, Anastassios* [2009]: *The Marshallian entrepreneur*. *History of Economic Ideas*, 17., 75–102. o.
- Klement Judit* [2012]: *Hazai vállalkozók a hőskorban*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.
- Koselleck, Reinhart* [1997]: *Az aszimmetrikus ellenfogalmak történeti-politikai szemantikája*. Budapest, Józsoveg.
- Madarász Aladár* [1980]: *Bevezető Joseph Schumpeter: A gazdasági fejlődés elmélete*. Budapest, KJK. 7–36. o.
- Madarász Aladár* [2008]: *Visszatérhet-e a „nagy elmélet” a közgazdaságtanban? Közgazdasági Szemle*, 55. évf., 2. sz., 95–106. o.
- Mangoldt, Hans von* [1855]: *Die Lehre vom Unternehmgewinn*. Leipzig, Teubner.
- Mann, Thomas* [2000]: *Egy apolitikus ember elmékedései*. Budapest, Helikon.
- Martin, Dolores* [1979]: *Alternative views of Mengerian entrepreneurship*. *History of Political Economy*, Vol. 2., No. 11., 271–285.
- Marshall, Alfred* [1895]: *Principles of economics*. London, Macmillan.
- März, Eduard* [1991]: *Joseph Schumpeter*. New Haven, Yale University Press.
- McCloskey, Deirdre* [2010]: *Bourgeois Dignity*. Chicago, University of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre* [2013]: *Why Economics cannot Explain the Modern World*. *Economic Record*, Vol. 89., június, 8–22. o.
- McCraw, Thomas* [2007]: *Prophet of Innovation*. Cambridge, Mass. Belknap Press.
- Menger, Carl* [1871]: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, Braumüller.
- Montchrétien, Antoyne* [1889]: *Traicté de L’Oeconomie Politique*. Paris, Plon.
- Nasar, Sylvia* [2011]: *Grand Pursuit*. New York, Simon&Schuster.
- Nasar, Sylvia* [2013]: *The Grand Pursuit of Alfred Marshall and Joseph Schumpeter: The Firm, the Entrepreneur, and Economic Growth*. *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 157., No. 1., 58–66. o.
- Nicklish, Heinrich* [1939]: *Unternehmung*. In: *Nicklisch, Heinrich* (hrsg.): *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*. Stuttgart, Poeschel. Bd. 2., 1877–1884. o.
- Nietzsche, Friedrich* [2000]: *Virradat: gondolatok a morális előítéletekről*. Budapest, Holnap.
- Pesciarelli, Enzo* [1989]: *Smith, Bentham, and the development of contrasting ideas on entrepreneurship*. *History of Political Economy*, Vol. 21., No. 3., 521–536. o.
- Petty, William* [1691]: *The political anatomy of Ireland*. London.
- Peukert, Helge* [2002]: *Schumpeter’s „LOST” Seventh Chapter: a Critical Overview*. *Industry and Innovation*, 9, 79–89.
- Postlethwayt, Malachy* [1766]: *The universal dictionary of trade and commerce ... : every thing essential that is contained in Savary’s dictionary*. London.
- Praag, Mirjam van* [1999]: *Some Classic Views on Entrepreneurship*. *De Economist*, Vol. 147., No. 3., 311–335. o.
- Prisching, Manfred* [1996]: *The Entrepreneur and His Capitalist Spirit*. *Sombart’s Psycho-Historical Model*. In: *Backhaus, Jürgen* (ed.): *Werner Sombart Social Scientist*. Marburg, Metropolis. II., 301–330. o.
- Pütz, Theodor* [1935]: *Das Bild des Unternehmers in der Nationalökonomie*. Jéna, Fischer.
- Reinert, Erik* [2002]: *Schumpeter in the Context of Two Canons of Economic Thought*. *Industry and Innovation*, Vol. 9., Issue, 1–2., 23–39. o.

- Reinert, Hugo – Reinert, Erik* [2006]: Creative Destruction in Economics: Nietzsche, Sombart, Schumpeter. In: *Backhaus, Jürgen – Drechsler, Wolfgang* (eds.): Friedrich Nietzsche (1844–1900). Economy and Society, 55–86. o.
- Ricketts, Martin* [2008]: Theories of Entrepreneurship: Historical Development and Critical Assessment. In: *Casson, Mark – Yeung, Bernard – Basu, Anuradha – Wadeson, Nigel* (eds.): The Oxford handbook of entrepreneurship. Oxford, OUP, 33–58. o.
- Roberts, Lewes* [1641]: The Treasure of Traffike or a Discourse of Forraigne Trade. London.
- Roscher, Wilhelm* [1845]: Über die gegenwärtige Produktionskrise des Hannoverschen Leinengewerbes. Göttingen.
- Roscher, Vilmos* [1906/1912]: A nemzetgazdaság alaptanai. (Ford. Kiss János.) Budapest, Lampel.
- Samuelson, Paul* [1981]: Schumpeter's Capitalism, Socialism and Democracy. In: *Heertje, Arnold* (ed.): Schumpeter's Vision. New York, Praeger, 1–21. o.
- Say, Jean Baptiste* [1797/1999]: Olibie. In: *Forget, Evelyn* [1999]: The social economics of Jean-Baptiste Say. 196–241. o.
- Say, Jean Baptiste* [1803]: Traité d'économie politique. Paris.
- Say, Jean Baptiste* [1816]: Chateicism of Political Economy. London.
- Say, Jean Baptiste* [1821a]: Letters to Mr. Malthus on Several Subjects of Political Economy. London.
- Say, Jean Baptiste* [1821b]: Letters to Mr. Malthus on Various Subjects of Political Economy. London.
- Say, Jean Baptiste* [1821c]: A Treatise on Political Economy. Boston.
- Say, Jean Baptiste* [1821d]: Catéchisme d'économie politique. 2. éd., Paris.
- Say, Jean Baptiste* [1826]: Traité d'économie politique. 5e éd. Paris.
- Say, Jean Baptiste* [1840]: Cours complet d'économie politique. Paris.
- Schäffle, Albert* [1869/1885]: Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen. In: Gesammelte Aufsätze. Tübingen, 196–281. o.
- Schneider, Dieter* [1986]: Unternehmer und Unternehmung in der heutigen Wirtschaftstheorie und der deutschsprachigen Nationalökonomie der Spätklassik. In: *Scherf, Harald* (hrsg.): Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie. Berlin, Duncker&Humblot, 29–73. o.
- Schneider, Dieter* [1997]: Schumpeter und Sombart: Zwei Irrlehren über die Rolle des Unternehmers im sogenannten Kapitalismus. *Geschichte und Gegenwart*, 16. 26–42. o.
- Schoorl, Evert* [2012]: Jean Baptiste Say: Revolutionary, Entrepreneur, Economist. New York, Routledge.
- Schumpeter, Joseph* [1908]: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. München. Duncker&Humblot.
- Schumpeter, Joseph* [1910]: Über das Wesen der Wirtschaftskrisen. *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 19., 271–325. o.
- Schumpeter, Joseph* [1912]: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig, Duncker & Humblot. (Az első kiadás valójában 1911-ben jelent meg).
- Schumpeter, Joseph* [1926]: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig, Duncker & Humblot. 2. kiadás.
- Schumpeter, Joseph* [1927]: Sombarts Dritter Band. *Schmollers Jahrbuch*, 51., 349–369. o.
- Schumpeter, Joseph* [1934/1980]: The Theory of Economic Development. Cambridge, Mass. Harvard University Press. A gazdasági fejlődés elmélete. (Ford. Bauer Tamás.) Budapest, KJK.
- Schumpeter, Joseph* [1942]: Capitalism, Socialism and Democracy. New York, Harper.
- Schumpeter, Joseph* [1952]: Ten Great Economists. London, Allen & Unwin.
- Schumpeter, Joseph* [1954]: History of Economic Analysis. London, Allen & Unwin.
- Schwartner, Márton* [1809]: Statistik der Königreichs Ungern. Pest.
- Shakespeare, William* [1964]: Troilus és Cressida. (Ford. Szabó Lőrinc.) In: Shakespeare összes művei. Budapest, Európa.
- Shionoya, Yuichi* [2012]: Joseph Alois Schumpeter: The Economist of Rhetoric. In: *Backhaus, Jürgen* (ed.): Handbook of the History of Economic Thought. New York, Springer, 581–604. o.

- Smith, Adam* [1755/1980]: Review of Johnson's Dictionary. In: *Wightman, W. – Bryce, J. – Ross, I.* (eds.): *Essays in Philosophical Subjects*. Oxford, Clarendon Press, 232–241. o.
- Smith, Adam* [1976/2011]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, Clarendon Press. Vizsgálódás a nemzetek jólétének (sic!) természetéről és okairól. (Ford. *Éber Ernő*) Budapest, Napvilág.
- Solow, Robert* [2007]: Heavy Thinker. Letölthető: <http://www.newrepublic.com/article/heavy-thinker>
- Sombart, Werner* [1902]: *Der moderne Kapitalismus*. Leipzig, Duncker&Humblot.
- Sombart, Werner* [1904]: Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 19., 1–21. o.
- Sombart, Werner* [1909]: Der kapitalistische Unternehmer. 29., 689–758.o. Ismertetése: *Huszadik Század* [1910]: 11., 388–390. o.
- Stein, Lorenz von* [1878]: *Die Volkswirtschaftslehre*. Wien, Braumüller.
- Steiner, Philippe* [1998]: Jean-Baptiste Say: the entrepreneur, the free trade doctrine and the theory of income distribution. In: *Faccarello, Gilbert* (ed.): *Studies in the History of French Political Economy: From Bodin to Walras*. London, Routledge.
- Steinlein, Karl* [1831]: *Handbuch der Volkswirtschaftslehre*. München.
- Streissler, Erich* [1994]: The Influence of German and Austrian Economics on Joseph Schumpeter. In: *Shionoya, Yuichi – Perlman, Mark* (eds.) *Schumpeter in the History of Ideas*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 13–38. o.
- Streissler, Erich* [2001]: Rau, Hermann and Roscher: contributions of German economics around the middle of the nineteenth century. *The European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 8., Issue 3., 311–331. o.
- Swedberg, Richard* [1991]: *Joseph Schumpeter*. Cambridge, Polity Press.
- Szathmáry, László* [Év nélkül]: A timsógyártás honi történetéből. Letölthető: http://mek.oszk.hu/05400/05440/pdf/kron_szathmary_timsogyartas.pdf
- Széchenyi István* [1893]: Néhány szó a Dunagőzhajózás körül. In: *Zichy Antal* (összeáll.): *Széchenyi István. Összes munkái, 7. köt., Hírlapi cikkek 1828–1843*. Budapest.
- Thünen, Johann* [1842]: *Der isolirte Staat im Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Rostock.
- Walras, Léon* [1954]: *Elements of Pure Economics*. London, Allen & Unwin.
- What exactly is [2014]: What exactly is an entrepreneur? *The Economist*, 2014. febr. 16.
- Whatmore, Richard* [1998]: The political economy of Jean-Baptiste Say's republicanism. *History of Political Thought*. Vol. 19., No. 3., 439–456. o.
- Whatmore, Richard* [2000]: *Republicanism and the French Revolution: an intellectual history of Jean-Baptiste Say's political economy*. Oxford, OUP.
- White, John* [1630]: *The planters plea*. London.
- Wieser, Friedrich von* [1907/1929]: *Arma virumque cano*. In: *Hayek, Friedrich* (hrsg.): *Gesammelte Abhandlungen*. Tübingen, Mohr, 335–345. o.
- Wieser, Friedrich von* [1914]: *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*. Tübingen, Mohr.

Tükör által homályosan A külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A globalizáció előrehaladásával a külföldi közvetlentőke-befektetések szerepe gyorsan nőtt a világgazdaságban és az egyes nemzetgazdaságokban is. Így elemzésük megkerülhetetlen gyakorlatilag a gazdaság bármely szeletének vizsgálatakor. Ehhez leginkább a fizetési mérlegben található közvetlentőke-befektetés adatai használhatók. Ugyanakkor a fizetési mérleg célja annak bemutatása, hogy egy ország külfölddel kapcsolatos finanszírozása hogyan, milyen formában történik. Így a közölt közvetlentőke-befektetés adata nem feltétlenül fedi le teljes mértékben a közgazdasági elemzésben használt közvetlentőke-befektetés tartalmát. A válság alatt a multinacionális vállalatok veszteségcsökkentő és adóoptimalizáló tranzakcióinak felerősödése nyomán még nagyobb lett a távolság az adatok és a vizsgált jelenség között. A szerzők cikkükben arra hívják fel a figyelmet, hogy körültekintően kell eljárni az adatok értelmezésénél.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21, C80

* Sass Magdolnának a cikk megírásában való részvételét az OTKA támogatása tette lehetővé.

Antalóczy Katalin, a Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar főiskolai tanára.
E-mail cím: antaloczy.katalin@kkk.bgf.hu

Sass Magdolna, az MTA Közgazdasági és Regionális Kutatások Központjának tudományos főmunkatársa. E-mail cím: sass.magdolna@krtk.mta.hu

A külföldi közvetlentőke-befektetések definíciója, közgazdasági tartalma

A külföldi közvetlentőke-befektetések (angolul: Foreign Direct Investment, FDI)¹ gazdasági jelentősége az utóbbi évtizedekben ugrásszerűen megnőtt. Könyvek, cikkek, tanulmányok sokasága elemzi nagyságrendjének alakulását, a regionális és ágazati változásokat, hatását a fogadó, illetve a küldő országok gazdaságára. Mivel a külföldi közvetlentőke-befektetéseket túlnyomórészt a multinacionális vállalatok² valósítják meg, így az FDI-jal mérik vagy legalábbis közelítik ezen vállalatok részesedését az egyes nemzeti gazdaságok teljesítményében. Az FDI-ra vonatkozó részletesebb adatokat vizsgálják a szakértők, a kutatók és a gazdaságpolitika alakítói, ha a gazdaságban a külföldi tulajdonban levő vállalatok ágazati összetételének alakulására kíváncsiak. Az FDI befektető országok szerinti összetételére vonatkozó adatokból pedig a kétoldalú tőkekapcsolatok erősségéről, változékonyságáról, kockázatairól nyerhetnek információt. Az FDI beáramlása abból a szempontból is fontos, hogy mennyiben járul ez hozzá az adott évben a fogadó gazdaságban megvalósított beruházásokhoz, s így a gazdasági növekedéshez. Ezen felül az FDI potenciálisan pozitívan hat a fogadó gazdaságra, javíthatja a fogadó ország vállalatainak termelékenységét, s ennek a pozitív hatásnak a valószínűsége nőhet a nagyobb beáramlással. Az FDI technikai-technológiai, üzleti, szervezési és menedzsmenttudást, innovatív ötleteket is hozhat magával a fogadó gazdaságba, aminek valószínűsége korrelálhat a beáramló vagy az adott gazdaságban már jelen lévő külföldi tőke nagyságával. Mindezek alapján egyértelmű, hogy az FDI-statisztikák a legtöbbet használt, legfontosabb makrogazdasági adatok közé tartoznak.

A külföldi közvetlentőke-befektetéseket *Dunning* [1994, 5. o.] a téma alapművének számító könyvében a következőképpen definiálja: a külföldi közvetlen befektetés olyan beruházás, amelyet a befektető vállalat a székhelyországon kívül, de a vállalaton belül valósít meg. Az FDI tulajdonképpen egy csomag, amely tőkét, technológiát, menedzsment- és (termelés)szervezési ismereteket és piachoz való

¹ Magyarországon általánosan elterjedt a „működő tőke” kifejezés. Ennek oka: a rendszerváltás környékén szemléletesen meg akarták különböztetni a hitel típusú, tehát bármely célra felhasználható, de kamatostól visszafizetendő és a nem hitel típusú tőkebeáramlást, amelynek legfontosabb fajtája a termelő/szolgáltató tevékenységeket jelentő közvetlentőke-befektetés. A kifejezés szemléletesen utal arra, hogy ez a tőke termel, szolgáltatást nyújt. Ugyanakkor ezt a kifejezést a nyugati szakirodalom nem használja, illetve ott egyértelműen ideológiai töltete van: marxista terminológiának számít.

² A multinacionális vállalatok csoportja maga is igen heterogén, sokféle méretű, tevékenységű, stratégiájú, nemzetiségű vállalat tartozik ide (*Dunning-Lundan*, 2008). A multinacionális vállalat kifejezés értelmezése pedig a magyar szakirodalomban és a szakújságírásban is igen sokrétű (*Czakó*, 2011). Ezekkel a kérdésekkel ebben a cikkben nem foglalkozunk.

hozzáférést tartalmaz. Hagyományosan egy vállalat termelésének/tevékenységének nemzeti határokon kívüli kiterjesztése külföldi közvetlen befektetésen keresztül valósul meg. Az FDI abban különbözik a portfólióbefektetéstől, hogy egyfelől nemcsak a pénztőkét, hanem a fentebb leírt teljes csomagot tartalmazza, másfelől a befektetés során nem történik tulajdonosváltás, vagyis a döntések ellenőrzése a tőkét folyósító beruházó kezében marad. Ebből a meghatározásból az a gyakorlati következmény származik, hogy a kormányok, az elemzők általában azt a külföldi beruházást kezelik közvetlen befektetésként, ahol a beruházó vállalat meghatározó kontrollt vagy befolyást szerez egy külföldi cégben, cég fölött. Az IMF meghatározása szerint (IMF, 2009, 99. o.) a közvetlen befektetés ellenőrzést vagy jelentős szintű befolyást és hosszú távú kapcsolatot jelent. A finanszírozás mellett a közvetlen befektető know-how-t, technológiát, menedzsment- és marketingismeretet is nyújt. A direkt befektetési kapcsolatban lévő vállalatok (vagyis az anya- és leányvállalatok) gyakran kereskednek egymással és finanszírozzák egymást. Minden ország esetében a tőkeáramlás kétirányú, ezért megkülönböztetjük a beáramló (Inward Foreign Direct Investment, IFDI) és a kiáramló (Outward Foreign Direct Investment, OFDI) befektetéseket.

Az OECD definíciója (OECD, év nélkül, 7. o.) szerint a külföldi közvetlen befektetés a beruházásnak olyan fajtája, amelyben az egyik ország rezidens vállalata (közvetlen befektető) egy másik ország rezidens vállalatában tartós érdekeltséget szerez. A tartós érdekeltség azt jelenti, hogy hosszú távú kapcsolat van a befektető és a tulajdonába került vállalat között, és a külföldi beruházó meghatározó befolyással rendelkezik a tulajdonába került vállalat irányításában.

A meghatározó kontroll vagy befolyás megléte láthatóan valamennyi definíciónak, így témánknak is kulcseleme. *Dunning* [1990, 5. o.] még úgy fogalmazott, hogy nincs teljes nemzetközi konszenzus abban, hogy mekkora az a tulajdoni hányad, amely meghatározó befolyást jelent, de az országok általában 10 és 25 százalék közé teszik ennek mértékét, amikor számba veszik a külföldi közvetlen befektetéseket. Hiszen számos példa hozható arra, hogy a 100 százalékos tulajdonban lévő leányvállalat napi döntéseire sem tud de facto teljes mértékben befolyást gyakorolni az anyavállalat, míg kisebbségi, sőt kimondottan alacsony tulajdoni hányaddal is lehetséges jelentős befolyás. És ha a befolyás vagy a szavazat a kritérium, akkor figyelmet kell fordítanunk a kisebbségi részvénytulajdonra is.

A statisztikai számbavételnél végül konszenzus alakult ki az IMF és az OECD között, s így általánosan elfogadottá vált, hogy statisztikailag a 10 százalékos vagy a

feletti tulajdoni hányad számít közvetlen befektetésnek. Az IMF ezen felül megkülönbözteti az 50 százalék fölötti tulajdoni hányadot (ellenőrző pozíció) és a 10 és 50 százalék közötti tulajdonosi részesedést (a befolyás jelentős szintje). Ezek konszenzussal, az adatgyűjtés és -besorolás nemzetközi egységesítése céljával meghatározott küszöbértékek.

Összefoglalva, a külföldi közvetlentőke-befektetés – az általánosan elfogadott definíció szerint – a befektetésnek olyan fajtája, amely esetében az egyik ország rezidens vállalata (közvetlen befektető) egy másik ország rezidens vállalatában tartós érdekeltséget szerez. A tartós érdekeltség azt jelenti, hogy hosszú távú kapcsolat van a befektető és a tulajdonába került vállalat között, és a külföldi beruházó meghatározó befolyással rendelkezik a tulajdonába került vállalat irányításában. Tulajdonosi részesedése 10 százalékos vagy e fölötti.

A külföldi közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó adatok

A külföldi közvetlen befektetések legfontosabb adatforrása a fizetési mérleg pénzügyi mérlegében található „Közvetlen befektetések” sor. Előnye, hogy nemzetközileg összehasonlítható számokat közöl, forgalmi és állományi adatokat mind a beáramló, mind a kiáramló befektetésekről. Ugyanakkor a már említett 10 százalékos szabályból is látható, hogy az adat nem feltétlenül méri pontosan az FDI valódi nagyságát. A fizetési mérlegnek ez nem is célja: az adott ország rezidensei – az adott országban bejegyzett cégek és magánszemélyek – és a nem rezidensek közötti pénzügyi és tőke tranzakciók regisztrálása a fő feladata. Ezen felül a közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó adatok nem feltétlenül jó mérőszámok a multinacionális vállalatok adott országban folyó tevékenységének. Többek között *Markusen* [2002] és *Lipsey* [2007] is felhívja a figyelmet, hogy a fizetésimérleg-adatok nem azt mutatják be, hogy a multinacionális vállalatok mennyit és mit termelnek vagy külkereskednek. Ugyanakkor *Wacker* [2013] számításai szerint az FDI állományi adatai általában jól közelítik a multinacionális vállalatok tevékenységének relatív nagyságát – bár ez függ a kutatási kérdéstől is. Így például a beruházások vizsgálatánál problémák jelentkeznek: *Ali-Yrkkö–Leino* [2014] finn vállalati adatokat vet össze a fizetési mérleg FDI-statisztikáival, és bemutatják, hogy az éves FDI-beáramlás rossz mérőszáma a külföldi tulajdonban levő vállalatok által a finn gazdaságban megvalósított beruházásoknak.

A fizetési mérlegben ezen belül külön veszik számba a nem rezidensek adott országon belüli, illetve a rezidensek határon túli befektetéseit. Mindkét esetben különbséget tesznek a befektetések között a folyósítás módja szerint is. Az első kategória a részvény és egyéb tulajdonosi részesedés (equity), itt kerül elszámolásra az új vállalat alapítása (zöldmezős beruházás), a már meglévő vállalatban történő tőkeemelés, illetve a határon túli vállalat felvásárlása. A második kategória az újrabefektetett jövedelem (reinvested earnings), ahol a vállalat által megtermelt és visszaforgatott (újrabefektetett) profit kerül kimutatásra. (Ez az adózott eredmény és a megszavazott osztalék közötti különbség, amelynek elszámolása több lépésben, a fizetési mérleg több tételét érintve történik.) Végül az egyéb soron (other capital) számolják el a vállalatcsoporton belül nyújtott és felvett hiteleket és azok törlesztését. A fizetési mérlegben lévő valamennyi adat egyenleg, a tartozásokhoz és követelésekhez kapcsolódó bevételek és kiadások egyenlege. (Például a nem rezidensek által a fogadó országban részvény és egyéb tulajdonosi részesedés ágon befektetett tőke a külföldiek által folyósított, illetve az általuk kivont tőke egyenlege; az új vállalat alapítások, illetve a vállalatmegszüntetések, tőkecsökkentések szaldója. Ezért lehet a nem rezidensek által a fogadó országban befektetett – tehát beáramló – FDI értéke is negatív.)

Számbavételi szabályok – problémák

A fizetési mérleg összeállítói általában a nemzeti bankok,³ azok szolgáltatják az adatokat a fizetési mérleg módszertanának kidolgozója és karbantartója, a Nemzetközi Valutaalap felé. Ahhoz, hogy az IMF feladatait el tudja látni, megalapításától kezdve szükség volt a fizetésimérleg-statisztikák egységes módszertanának (egységes fogalmak, definíciók, osztályozások, elszámolási elvek) kidolgozására (MNB, 2012), illetve a gazdasági-pénzügyi változásokhoz való folyamatos alkalmazkodásra. 1948-ban írta elő az IMF a tagjai számára a rendszeres adatszolgáltatást, 1961-ben az adatszolgáltatási követelményeken túl bemutatta az általános fizetési mérleg-elveket. 1977-ben reagálnia kellett a nemzetközi pénzügyi rendszerben bekövetkezett alapvető változásokra (a Bretton Woods-i rendszer összeomlására és ennek következményeire), ekkor tisztázták újra az alapvető fogalmakat (így a rezidens,

³ Néhány esetben a statisztikai hivatalok vagy a gazdasági minisztériumok felügyelete alá tartozik a fizetési mérleg összeállítása. Még ha formálisan egyetlen intézmény felel is ezért, akkor is jellemző a különféle szervezetek együttműködése az adatok összerakásában, ellenőrzésében. Részletesebben lásd: IMF [2004b].

nem rezidens kategóriákat), az elszámolási elveket. 2003-ban 4 munkacsoportot alakítottak, amelyek – ugyancsak a számottevő gazdasági változásokra reagálva – a közvetlentőke-befektetések, a gazdasági és valutauniók, a fizetési mérleg általános technikai problémáit és a tartalékok elszámolását tárgyalták. Az új fizetési mérleg kézikönyvének (BPM6) végleges változata 2010 elején jelent meg az IMF honlapján (IMF, 2010). (Az Európai Unióban és így Magyarországon is 2014-ben kezdődik az adatszolgáltatás ezen az alapon.)

Mára tehát kialakult a külföldi közvetlentőke-befektetések nemzetközi számbavételi standardja, ez azonban nem jelenti azt, hogy ne lennének nagyon komoly gondok az adatok értelmezésével. Hiszen problémák nemcsak a számbavételi különbségekből, hanem a megfigyelt jelenségek s általában a világgazdasági folyamatok, a tőkeáramlások egyre fokozódó bonyolultságából is származhatnak.

A globalizáció alacsonyabb szintjén, amikor a tőkeáramlásokat még számos országban korlátozták, viszonylag könnyebb volt a számbavétel: a befektetőnek engedélyért kellett folyamodnia a fogadó ország illetékes hatóságához, amelyben a megvalósítani szándékozott befektetés számos adatát be kellett mutatnia. Így bekérhette az engedélyező hatóság a befektetni szándékozott összeg nagyságát, a megcélzott tevékenységet, a befektető vállalat székhelyét, az elérni kívánt tulajdoni hányadot. Az FDI-adatok ennek ellenére ekkor is számos problémával küzdöttek, amelyekre már az 1980-as években számos szakértő rámutatott, *Dunning* [1994] idézett művében többet felsorol közülük. A gondok legszemléletesebben a tőkefogadó és a tőkeküldő országok adataiban meglévő különbségekben nyilvánultak meg. Az Eurostat 1991-es adatai szerint például 1988-ban a német források 512 milliárd ECU Németországból származó direkt befektetést regisztráltak Olaszországban, míg az olasz források szerint 335 milliárd ECU német befektetés valósult meg ugyanott. Hollandia és Franciaország esetében az egyik ország adatszolgáltatása szerint 1988-ban Franciaországban 195 millió ECU-t ruházott be Hollandia, a másik adatszolgáltatás szerint ez az összeg 857 millió ECU volt (*Dunning*, 1994, 10. o.). Milyen okai lehettek ezeknek a jelentős eltéréseknek? A vizsgálatok szerint (lásd: *Dunning*, 1994, 10. o.) az egyik legnagyobb probléma a számbavételi módszertanok eltéréseiből adódott. Voltak országok, amelyekben kötelező volt az adatszolgáltatás, míg máshol ez önkéntes alapon történt. Egyes államokban bizonyos adatok titkosak voltak, tehát hiányoztak a nyilvános FDI-számokból. Az eltérő tőkeérték származhatott továbbá árfolyam-átszámítási különbségekből, a vállalatok könyv szerinti értékének és a va-

lós piaci értékének eltéréseiből, a határon átívelő transzferárazásból és még számos dologból.⁴

Már ekkor, a globalizáció alacsonyabb szintjén is problémát okozott a befektető multinacionális vállalatok nemzetiségének, vagyis a beáramló tőke származási országának meghatározása. Bár a köznyelv a Nokiát finn, a Volvót svéd, a Siemenset német céggént azonosítja, de ezek és a többi jelentős multinacionális vállalat részvényeit a világ nagy tőzsdéin jegyzik, részvényeik részben vagy egészben – általában szórt – külföldi tulajdonban vannak, igazgatótanácsaik tagjai többnemzetiségűek, tevékenységük egyre nagyobb hányada anyaországuk határain kívül folyik. Sok esetben hoznak létre vegyes vállalatokat, vagy beruháznak nem az anyaországban működő leányvállalatukon keresztül más országban, ahogyan például a Siemens magyarországi beruházása is az osztrák leányvállalaton keresztül valósult meg. Sőt, felvásárolhatják ezeket a vállalatokat más fejlett (mint a Microsoft a Nokia esetében) vagy feltörekvő (például a kínai Geely Automobile a Volvót) országokból érkező befektetők – alapjaiban változtatva meg a tulajdonosi hátteret és a tulajdonos nemzetiségét.

A 20. század utolsó évtizedétől a globalizáció rendkívüli módon felgyorsult. A bipoláris világrend megszűnése, az információtechnológiai forradalom, az internet elterjedése, a szállítás korszerűsödése, a kereskedelem és a tőkeáramlások további liberalizálása a globalizáció horizontális kiterjedését és vertikális elmélyülését eredményezte. A tőkeáramlások általában, ezen belül a direkttőke-áramlások erőteljesen felgyorsultak. Az UNCTAD adatai szerint – amelyek természetesen ugyanazokkal a problémákkal küzdenek, mint amelyeket e cikkben részletesen tárgyalunk, ezért csak tendenciaként értelmezhetőek – 1990-ben a világban a befektetett FDI állománya 2078 milliárd USD-t tett ki. Ez a szám 2000-re 7511, 2013-ra 25 464 milliárd USD-re nőtt, vagyis közel negyedszázad alatt megtizenkétszereződött (UNCTAD, 2014).

⁴ Ez a probléma napjainkban is létezik. Az UNCTAD a 2011-es World Investment Reportban (UNCTAD, 2011, 6. o.) részletes ábrát közöl a globálisan kimutatott FDI-beáramlás és -kiáramlás különbségéről. Az eltérés gyakorlatilag minden évben létezett. A legnagyobb 2007-ben volt, amikor a kiáramlási oldalon kimutatott érték 204 milliárd dollárral meghaladta a beáramlás oldalán regisztrált értéket. Abban, hogy a kimutatott beáramlás (IFDI) vagy kiáramlás (OFDI) a nagyobb, nincs következő tendencia, bár a 2000-es évek első felében inkább az FDI volt magasabb, a válság kitörése óta viszont az OFDI. Az UNCTAD még mindig az országok közötti számbavételi különbségekben, az elszámolóeszközként használt árfolyamok különbségében, az FDI természetének bonyolultabbá válásában látja az eltérések fő okát. Meg kell itt említenünk, hogy technikai okok miatt az egy-egy országban befektetett tőke állománya (IFDI) jobban mérhető, mint a kifizetés-állomány (OFDI). Az adott ország területén működő vállalatokról, azok saját tőkéjéről értelemszerűen naprakészebb és elérhetőbb adatok állnak rendelkezésre, mint egy másik országban működő leányvállalatról.

A globalizáció előrehaladásának több olyan eleme van, amelyek hatására az FDI-adatok egyre kevésbé képesek megfelelni a velük szemben támasztott, a közvetlentőke-befektetések közgazdasági elemzéséhez szükséges követelményeknek. Így például a globalizáció elmélyülésének egyik szembetűnő jelensége a globális értékláncok (Global Value Chains, GVC) jelentős térbeli kiterjedése és méretének növekedése. A GVC-k egy vállalat valamennyi tevékenységét átfoghatják – a tervezéstől a termék előállításán keresztül egészen a piacra kerülésig – az anyaországban és a határon túl. A termelés szétदारabolása és országok közötti széttelepítése nem új jelenség, azonban az utóbbi években felgyorsult és egyre több termékre, sőt szolgáltatásra terjed ki ez a folyamat. Az olcsóbb és megbízható telekommunikáció, az internet, a személyi számítógépek és a szoftverek, illetve a teherfuvarozás fejlődése egyre inkább lehetővé teszi a leányvállalatok hatékony irányítását akár nagy távolságokban is, és egyre több terméket tett kereskedhetővé. A kereskedelem liberalizálása, az akadályok lebontása tovább csökkentette a kereskedelem költségeit, akár csak a meghatározó infrastrukturális és közlekedési ágazatok szabályozási reformjai (OECD, 2013, 9. o.). A beszállítókkal, stratégiai szövetségekkel, alvállalkozókkal is kiegészülő termelési láncok, vállalathálózatok között rendkívül bonyolult kereskedelmi és pénzügyi kapcsolatok jöttek létre.

A tőkeáramlások liberalizálása lehetővé tette a céghálózatokon belüli, határon átnyúló, gyors, kiterjedt tőkeátcsoportosítást is. Így egy másik fontos globális szintű változás a multinacionális vállalatok megnövekedett aktivitása a szervezeti és adóoptimalizálás területén. A multinacionális cégek – saját hálózatukon belül – speciális célú vállalatokat, saját „pénzügyi központot”, holdingot is alapítottak, amelyen keresztül a hálózaton belül keletkezett jövedelmet újraoszthatják. E cégek egyre inkább képesek arra, hogy eszközeiket, eladásait, profitjukat a számukra kedvezőbb adózású helyszínen működő leányhoz csoportosítsák át (*Lipsey, 2007*). A multinacionális cégek kihasználják az egyes országok pénzügyi szabályozásában, adószintjeiben meglévő különbségből származó előnyöket is. Sokuknak ezért is jellemzően offshore térségekben, illetve adóparadicsomokban van a székhelyük. Már a nyolcvanas évektől több multinacionális vállalat alkalmazott olyan technikákat, amelyekkel jelentősen csökkenthette adóját. A holland szendvicsnek (Dutch sandwich) nevezett mechanizmus lényegében azt jelentette, hogy a külföldi beruházás megvalósításakor egy holland leányvállalatot iktattak be a küldő és a fogadó ország közé. Hollandia kiterjedt nemzetközi adóegyezmény-rendszere és a holland adózási szabályok miatt ebben az esetben a befektető vállalat jelentősen mérsékelhette a fogadó országban az osztalék után fizetendő adóját (*Kahale, 2011*). A dupla írnek (double Irish) neve-

zett konstrukcióval pedig a multinacionális vállalatok számottevően csökkenthették nyereségadójukat. Ebben az esetben a magasabb adószinttel rendelkező országból az alacsonyabb adókkal rendelkező országba, jelen esetben Írországra transzferálták a nyereséget (*Darby-Lemaster, 2007*). Az ír adórendszerben ugyanis az Írországon kívül működő leányvállalatok nyereségük után nem adóznak Írországon, az ír nyereségadó az egyik legalacsonyabb a fejlett országok között, s ezen felül Írországnak is komoly nemzetközi adóegyezmény-rendszere van. Az USA-beli szoftvervállalatok hamar felfedezték maguknak ezt a lehetőséget (például az Apple, az Adobe, a Facebook, a Microsoft, az Oracle, a Yahoo). De találunk USA-központú termelővállalatokat is, amelyek így csökkentik jelentősen fizetendő adójukat, például a gyógyszeripari Eli Lilly és a Pfizer, a General Electric és az IBM. A hollandok és irek mellé lassan más országok is „felzárkóztak”. A Nemzetközi Valutaalap szakértői a 2000-es évek legelején felfigyeltek arra, hogy bizonyos országokban nagyon jelentősen megnőtt a direkttőke-beáramlás. Ezek az országok jellemzően vagy offshore régiók, vagy adóparadicsomok voltak, de mindenképpen a külföldi befektetőket kedvezően érintő adó-, illetve pénzügyi szabályozást alkalmaztak. Az IMF becslése szerint például 1998 és 2002 között a Hongkongban megvalósított külföldi közvetlen befektetések 40 százaléka kapcsolódott a roundtrippinghez, vagyis a beruházó (legtöbbször kínai) cég a saját országában valósított meg befektetést egy hongkongi leány közbeiktatásával (IMF, 2004a, 2. o.). Egy másik hasonló jelenség az ún. transshipment, amikor külföldi leányvállalaton keresztül valósul meg a külföldi befektetés (*Kalotay, 2012*). (Például az orosz cégek Cipruson keresztül megvalósított oroszországi befektetése a roundtripping, nem oroszországi befektetése pedig a transshipment.) Ezért a Nemzetközi Valutaalap a fizetési mérleg módszertanában (BPM5) a tagországok számára megfogalmazta azt az ajánlást, hogy szűrjék ki és tartsák külön nyilván ezeken a speciális célú vállalatokon keresztüli tőkeáramlást. A roundtripping és transshipment egyik következménye a közvetlen és a végső befektető országának eltérése, s ez nyilvánul meg abban, hogy bizonyos országok valódi közgazdasági jelentőségüknél sokkal nagyobb mértékben érintettek a direkttőke-áramlásokban (például Hollandia, Luxemburg, Ciprus, Hongkong, vagy szűkebb régióinkban Ausztria és Magyarország).

Mindezek következtében a rezidens és a nem rezidens vállalatok között rendkívül bonyolult tőkeáramlási kapcsolatok jöttek létre. Megfigyelhető a folyósítás módjai közötti átcsoportosítás is. A tartósan lekötött részvény és egyéb tulajdonosi részesedés formájában folyósított tőke (például tőkeemelés) helyébe gyakran a rugalmasabb, később visszafizetendő egyéb tőke (hitel) folyósítása lép. A feltörekvő

országokban található leányvállalatok nyereségének növekedése a visszaforgatott profitot növelte ezekben az országokban, míg az európai pénzügyi bizonytalanságok a részvényági befektetést csökkentették (UNCTAD, 2011, 2. o.).

2008-ban a válság ebben a világgazdasági környezetben tört ki és folyt le. A krízis rendkívül súlyosan érintette a multinacionális vállalatok jelentős részét, különösen a járműiparban, az ennek beszállító iparágakban és a pénzügyi szektorban. A globális értékláncok hálózatán keresztül a válság azonnal tovagyűrűzött, ugyanakkor részben a GVC-ken keresztül és az egyre liberalizáltabb tőkeáramlási környezetben számos lehetőség állt a multinacionális vállalatok rendelkezésére a válságból adódó veszteségek csökkentésére (Stehrer *et al.*, 2012, Sass–Szalavetz, 2014), amelyet azok a válság előtti évekhez viszonyítva fokozottan használtak ki. Ezek a veszteségsökkentések tovább bonyolították a közvetlentőke-áramlásokat, s olyan tartalommal töltötték meg a – statisztikai számbavételi módszer szerint közvetlen befektetésnek számító – pénzáramlást, amely sok esetben már nagyon távol áll a külföldi közvetlentőke-befektetés közgazdasági lényegétől. Tovább nehezedett a közvetlen és a végső befektető – vagyis a tőke valódi származási országának – meghatározása, ezáltal a direkttőke-áramlások regionális megoszlásának vizsgálata.

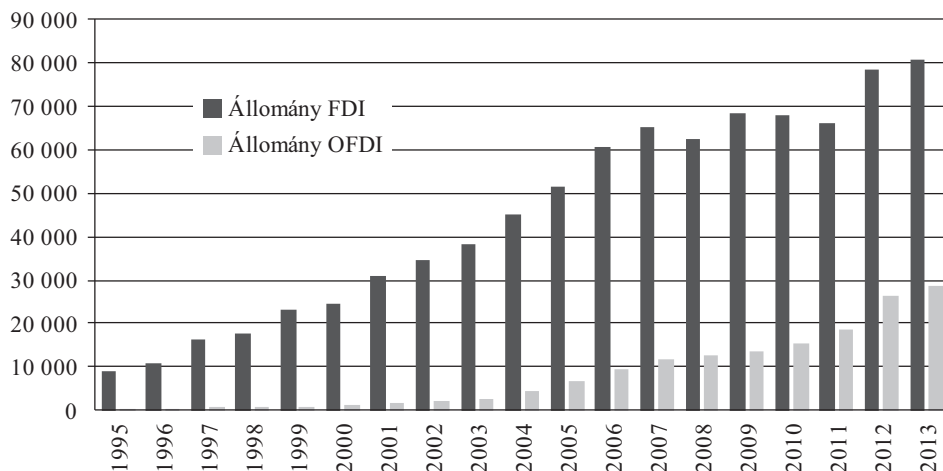
Vagyis a külföldi közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó nemzetközi adatok közgazdasági elemzése egyre nagyobb óvatosságot igényel. Azt, hogy milyen buktatók akadnak, Magyarország példáján mutatjuk be részletesebben.

Az FDI-adatok sebezhetősége Magyarország példáján

Beépülés a globális értékláncokba

Magyarországról szóló elemzésünket érdemes egy grafikonnal kezdeni, amely a külföldiek által hazánkban, illetve a rezidensek által a határon túl végrehajtott közvetlen befektetéseket mutatja. (Lásd az *1. ábrát.*) Az MNB adatai szerint 2013 végén 80,1 milliárd eurót tett ki a Magyarországon befektetett külföldi közvetlentőke-állomány, a hazai rezidensek által a határon túl beruházott tőkeállomány pedig 28,8 milliárd euró volt speciális célú vállalatok nélkül. 1995-höz képest az előbbi a kilenceszeresére, az utóbbi a százharminckétszeresére nőtt.

A nem rezidensek által Magyarországon befektetett (IFDI) és a rezidensek által külföldön befektetett (OFDI) közvetlen tőke állománya 2013 végén a BPM5 módszertan alapján
(Millió euró)*



* SCV-k nélküli adatok, 2013-ra előzetes adat.

Forrás: <http://www.mnb.hu/Statiztika/statiztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vii-kulkereskedelem/fizetesi-merleg-klfolddel-szembeni-allomanyok/bpm5-mozszertan-szerinti-adatok-2013-ig-archiv-adatai-alapjan-sajat-szerkesztés>.

Az 1980-as és 1990-es évtized fordulójától – a külföldi közvetlentőke-befektetések keresztül – a magyar gazdaság fokozatosan beépült a nemzetközi munkamegosztásba, része lett a nemzetközi termelési hálózatoknak. Az alkalmazott befektetésösztönzési eszközök (például a vámszabad területi szabályozás,⁵ a nagybefektetőknek nyújtott adókedvezmények) az exportorientált beruházásokat és a legnagyobb multinacionális vállalatokat vonzották Magyarországra. Már az 1990-es évek végén a világ 100 legnagyobb nem pénzügyi multinacionális vállalatából 76 valamilyen formában jelen volt hazánkban (Antalóczy–Sass, 2002, 55–57. o.). Magyarország mélyen beágyazott a globális értékláncokba. (Lásd például az autóiparra vonatkozóan Rechnitzer–Smahó [2012], az autóiparra és elektronikára vonatkozóan: Sass–Szalavetz [2013].) Az OECD elemzése szerint (OECD, 2013) 2009-ben tagor-

⁵ Lásd bővebben: Antalóczy [1999].

számai között Magyarország a 8. helyet foglalta el a participációs index⁶ alapján a GVC-kbe történt beágyazottság alapján. (Magyarországot Luxemburg, Szlovákia, Csehország, Dél-Korea, Írország, Belgium és Hollandia előzte meg a rangsorban. Luxemburg kiemelkedik az országok közül a 70 százalékot meghaladó indexével, a rangsorban mögötte álló országok participációs indexe némileg meghaladja, illetve kissé elmarad a 60 százaléktól, kicsi országonkénti eltéréssel.)

A nemzetközi tőkeáramlásba és a világkereskedelemben való beágyazottságot mutatja az 1. táblázat is. A vezető magyar exportőrök (a Mol kivételével) jól ismert autópári, elektronikai és gyógyszeripari multinacionális vállalatok magyarországi leányai, amelyek túlnyomórészt exportra termelnek.

1. táblázat

A 10 legfontosabb magyarországi exportőr vállalat 2012-ben

Vállalat neve	Többségi külföldi tulajdonban van-e?	Export/összes árbevétel (%)
Mol Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen	73,2
Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,4
GE Infrastructure CEE Holding Kft.	Igen	98,5
Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	87,1
Flextronics International Kft.	Igen	91,0
Nokia Komárom Kft.	Igen	95,5
PCE Paragon Solutions Kft.	Igen	98,5
Jabil Circuit Magyarország Kft.	Igen	99,7
Sanofi–Aventis/Chinoin	Igen	88,4
Robert Bosch Elektronika Kft.	Igen	99,9

Forrás: HVG alapján saját összeállítás és számítás.

A hazai nagybefektetőknek nyújtott adókedvezmények és adómentességek (amelyek odaítélhetősége csak az EU-csatlakozással szűnt meg úgy, hogy a már megadott kedvezmények lejártukig igénybe vehetők voltak), illetve a Magyarországon egészen

⁶ Participációs index: Külföldi input + hazai gyártású input a harmadik országokba irányuló exportban/bruttó export (%). A mutató a köztes (továbbfeldolgozásra kerülő) termékek részarányát méri a kivitelben.

2006-ig nagyon kedvező offshore cégekre vonatkozó adókulcs arra ösztönözte a vállalatokat, hogy hazánkban realizálják nyereségüket, ide telepítsék cégüket, illetve itt mutassanak ki jövedelmet. Mindez – a bonyolult termelési láncokkal, vállalathálózatokkal együtt – természetesen megjelent a fizetési mérleg pénz- és tőkemozgásaiban, gyakran a külföldi közvetlentőke-befektetésekhez kapcsolódó tételek között. A válság hatására pedig a pénz- és tőkemozgások még bonyolultabbak és egyéb motivációkat (is) követőek lettek. Az alábbiakban néhány konkrét példán keresztül mutatjuk be, hogy miért kell nagyon óvatosan bánni a hazai fizetési mérlegben lévő FDI-adatokkal, miért nem lehet korrekciók, mélyebb vizsgálat, vállalati szintű elemzések nélkül elemzésre felhasználni az adatokat.

Fizetési mérleg, FDI, speciális célú vállalatok, átfolyó tőke

Ahogy általában, Magyarországon is a Magyar Nemzeti Bank fizetésimérleg-statisztikája veszi számba a közvetlentőke-áramlásokat. A fizetési mérleg pénzügyi mérleg része regisztrálja a nem rezidens cégek magyarországi és a rezidens vállalatok határon túli befektetéseit, a nemzetközi standardnak megfelelően számba véve és a fent már ismertetett folyósítási módok szerinti bontásban.

Az MNB szakértői a fizetési mérleg összeállításakor a 2000-es évtized első harmadában figyeltek fel arra – nyilvánvalóan nem függetlenül az IMF-ben folyó munkák és az ezek nyomán született ajánlásoktól –, hogy jelentős tőkék mozognak Magyarországon keresztül. Ezek a tőkék az FDI statisztikai definíciójának megfelelnek, de közgazdasági tartalmát nem fedik. A szakértők kivették azokat az adatokat, amelyek a tartalmat nem fedték. 2005-ig ezek alapvetően offshore vállalatok voltak (jogi kategória), 2006-tól azonban közgazdasági megfontolások, az IMF és OECD ajánlása alapján új kategóriát hoztak létre. Ez az új kategória lett a „speciális célú vállalatok”, rövidítve SCV-k. Az SCV-k 100 százalékban külföldi tulajdonban vannak, mérlegükben a reáleszközök súlya elhanyagolható a pénzügyi eszközökhöz képest, s a külfölddel szembeni nettó pénzügyi pozíciójuk közel nulla. Anyagköltségük elhanyagolható, létszámuk nagyon alacsony (a cégek 90-95 százaléka maximum 2 főt foglalkoztat). A fogadó ország gazdaságával jelentéktelen a kapcsolatuk, fő céljuk és feladatuk a „gazda” multinacionális vállalat számára adóoptimalizálási célú tranzakciók végzése.⁷

⁷ Nincsen még pontos definíciója, lehatárolása az SCV-knek, azonban több közös jeggyel rendelkeznek (OECD, 2008), amelyek közül többet itt felsoroltunk a magyar SCV-k kapcsán. Magyarorszá-

2006-tól az MNB fizetésimérleg-statisztikája a közvetlentőke-befektetéseket speciális célú vállalatokkal (SCV-k) és azok nélkül is publikálja. A speciális célú vállalatok elsősorban pénzügyi források vállalatcsoporton belüli közvetítésében érintettek, a rajtuk keresztül folyó pénzek miatt (amelyek irányát és nagyságát anyavállalataik szabályozzák) csak közvetítői szerepet játszanak az adott vállalatcsoporton belül és nem tényleges célpontjai a közvetlentőke-befektetéseknek. Ugyanakkor viszonylag nagyobb összegeket mozgatnak rajtuk keresztül. Az SCV-k nagy része a korábbi magyarországi kedvező offshore szabályozás (10 százalék alatti adóteher) hatására települt Magyarországra. Ezt a szabályozást többek között az OECD nyomására eltöröltük, de néhány vállalat itt maradt, mert van valamilyen más olyan szabályozási elem akár nálunk (például külföldi jogdíjak kedvező adóztatása), akár valahol külföldön,⁸ ami miatt érdemes maradniuk. Nagyon sok országban lehetnek ilyen cégek, de kevés helyen veszik statisztikailag számításba őket. Jelzi, hogy nem új jelenségről van szó, hogy az UNCTAD adatai szerint 2003-ban a teljes FDI-állományban Franciaországban 38 százaléka, Németországban 23 százaléka, Portugáliában 20 százaléka, az USA-ban 6 százaléka áramlott ilyen speciális célú vállalatokhoz. 2003-ra vonatkozóan Magyarországra nincsenek adataink, de 2006-tól hazánkra is rendelkezésre állnak a számok.

A 2. táblázat szemléletesen mutatja, hogy már a statisztikai adatgyűjtés kezdetén nemzetközi összehasonlításban is rendkívül magas volt a speciális célú vállalatok részesedése az összes befektetett tőkeállományon belül.⁹ Különösen az OFDI oldalán kiugróak az értékek, hiszen Magyarország mint a tőkeáramlásokba később bekapcsolódó átalakuló ország viszonylag alacsony – SCV-k nélküli – OFDI állománnyal rendelkezik. Ebben a vonatkozásban az SCV-k aránya a válság kitörésének évéig emelkedett, majd folyamatosan csökkent, de még 2013-ban is közel az ötszöröse volt az SCV-k nélküli OFDI állománynak. Hasonló tendencia figyelhető meg az IFDI oldalán is, itt a válság kitörésének évében az arány megduplázódott, s utána is csak némileg csökkent, s minden évben meghaladta az 50 százalékot. Nemzetközi összevetésben a magyar arányok kiemelkedőnek számítanak, csak Luxemburg,

gon néhány százra tehető ezek száma, és elsősorban USA-beli befektetők/multinacionális vállalatok tulajdonában vannak. Ez utóbbit nemcsak a relatíve kedvező magyar adókulcsok indokolják, hanem az 1979-ben Magyarország és az USA között megkötött, kettős adóztatást elkerülő egyezmény (Koroknai, Lénárt-Odorán, 2011). Értelmezésünk szerint az USA-leányok mellett a 7. legnagyobb magyarországi vállalat, a 9. táblázatban szereplő a brazil Fibria is e körbe sorolható.

⁸ Vagy bizonyos külföldi szabályváltozások miatt válik relatíve kedvezőbbé a magyarországi reguláció, és érdemes pénzeket átfolytatni a magyarországi leányon.

⁹ Az SCV-knek az adósságmutatók alakulására gyakorolt torzító hatását elemzi Koroknai-Lénárt-Odorán [2011].

Hollandia és Hongkong mutatói magasabbak az IFDI vonatkozásában, az OFDI-ban pedig nem találtunk még csak közelítő értéket sem. (Lásd a 3. táblázatot.) Valószínűsítjük, hogy más átalakuló országnál is van hasonló jelenség, de erre vonatkozóan sem találtunk adatokat. (Lásd még: *Hunya, 2014*) *Magyarország tehát e szerint továbbra is egyfajta adóparadicsomként szolgál az SCV-k számára.*

2. táblázat

A nem rezidensek magyarországi (IFDI) és a rezidensek külföldi (OFDI) közvetlentőke-befektetéseinek állománya

(Millió euró, %)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IFDI állomány SCV-k nélkül	60 876	65 044	62 455	68 608	67 947	66 086	78 488	80 639
IFDI állomány SCV-kkel együtt	91 003	133 420	181 940	184 260	159 129	174 906	187 725	185 230
SCV-k aránya az összes IFDI-n belül (%)	33	51	66	63	57	62	58	56
OFDI állomány SCV-k nélkül	9 394	11 801	12 485	13 704	15 295	18 834	26 592	28 774
OFDI állomány SCV-kkel együtt	43 378	90 710	134 149	129 994	108 781	126 299	142 027	140 825
SCV-k aránya az összes OFDI-n belül (%)	462	769	1.075	949	711	671	534	489

Forrás: MNB adatok alapján saját összeállítás és számítás.

2012-ben az MNB szakértői újabb nagyon jelentős volumenű, a speciális célú vállalatokon kívüli – a statisztikai definíció szerint FDI-nak számító, a fizetési mérleg ezen kategóriájába sorolandó – tőkebeáramlásra és -kiáramlásra figyeltek fel. A jelenség korábban kezdődött, így a folyamatok felmérése után az adatokat 2008-ig visszamenőleg korrigálták. Az átfolyó tőkének nevezett jelenség egy nemzetközi vállalatcsoporton belüli tranzakció, amely átfolyik az adott gazdaságon anélkül, hogy hatással lenne rá. (Nem „csomag”, nem hoz létre új termelő- vagy szolgáltató kapacitásokat, nem teremt munkahelyet.) Valószínűsíthetjük, hogy nemcsak

Magyarországon torzítja ez a tényező az FDI-adatokat: Luxemburgban például a 2004-es FDI-beáramlás 80 százaléka volt köthető átfolyó tőkéhez és/vagy SCV-khez (UNCTAD, 2004). Célja valószínűleg a vállalati nyereség maximalizálása, a veszteség minimalizálása, az adóoptimalizálás.

3. táblázat

**A pénzügyi holding vállalatok (SCV-k) részesedése a teljes befektetett
direkttőke-állományból 2009-ben**

(Százalékban)

Ország	Arány a direkttőke-állományban	
	IFDI állomány	OFDI állomány
Ciprus	33	31
Dánia	22	18
Franciaország	9	6
Luxemburg	93	90
Hollandia	79	75
Argentína	2	–
Hongkong, Kína	66	73
Szingapúr	34	–

Forrás: UNCTAD [2012, 7. o.].

Magyarországon számottevő mértékben a válság óta létezik a jelenség, amelynek alakulását és nagyságát – a teljes FDI-áramlással és valamennyi korrekcióval együtt – a 4. táblázatban foglaltuk össze.

A nem rezidensek magyarországi közvetlentőke-befektetései (IFDI)

(Éves beáramlás, millió euró)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Összes közvetlen befektetés	49 786	3538	-27 874	16 239	11 205	1768
Közvetlen befektetés SCV-k nélkül	4191	1476	1 675	4131	10 851	2317
Átfolyó tőke- és eszközportfólió-átsoportosítás	1081	188	409	2613	6935*	534
Közvetlen befektetés átfolyó tőke- és eszközportfólió-átsoportosítás nélkül	3110	1288	1266	1518	3916	1783

* A 6935 millió eurós korrekcióból 3935 millió euró átfolyótőke- és 3000 millió euró az eszközportfólió-átrendezés. (A többi évben az eszközportfólió-átrendezés értéke 0. Az eszközportfólió-átrendezésről részletesebben lásd a 12. lábjegyzetet.)

Forrás: MNB-adatok alapján saját összeállítás.

Az átfolyó tőke nagysága az SCV-k nélküli beáramláson belül 2011-ben és 2012-ben mutatott extrém magas (63-64 százalékos) arányt, de a többi vizsgált évben is 25 százalék körül mozgott, ami mindenképpen figyelembe veendő részesedés. Az FDI közgazdasági elemzésénél pedig csak az e nélküli adatok használhatóak.

A 2012-es számok közgazdasági tartalmához hozzátartozik, hogy ebben az évben a külföldi közvetlen beruházások jelentős – becslések szerint 1,4 milliárd eurónyi – része a bankoknál valósult meg. Az anyabankok ebben a formában járultak hozzá leánybankjaik veszteségének csökkentéséhez, így ezek a befektetések sem teremtettek új kapacitásokat, munkahelyeket. (Vagyis ezt az összeget még le kell vonni a 3,9 milliárd euróból, ha reális képet akarunk kapni a valódi FDI-beáramlásról.)

Itt kell felhívunk a figyelmet a nemzetközi adatok hibáira is. Az UNCTAD – amelynek FDI-ra vonatkozó számait az egész világon a közvetlentőke-áramlások elemzésére használják – a 2014-es World Investment Reportban (UNCTAD, 2014, 205. o.) az átfolyó tőkével és az eszközportfólió-átrendezéssel számított adatokat közli. Így lehetséges, hogy kimutatásuk szerint például 2013-ban közel 14 milliárd dollárnyi közvetlen befektetés érkezett Magyarországra, amellyel hazánk ebben az évben – minden valódi közgazdasági alap nélkül – messze kiemelkedik az EU új tagországai közül.

Az átfolyó tőke elnevezésének megfelelően nemcsak a beáramlás, hanem a ki-fektetések (OFDI) oldalán is megjelenik, a rezidensek határon túli befektetéseire vonatkozó adatokat is erőteljesen torzítva. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

A rezidensek külföldi közvetlentőke-befektetései (OFDI)

(Éves beáramlás, millió euró)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Összes közvetlen befektetés	48 472	3048	-30 812	14 847	9053	1781
Közvetlen befektetés SCV-k nélkül	1514	1348	887	3141	5800	1701
Átfolyó tőke- és eszközportfólió-átcsoportosítás	1081	188	513	2687	4309	533
Közvetlen befektetés átfolyó tőke- és eszközportfólió-átcsoportosítás nélkül	433	1160	374	454	1491	1168

Forrás: MNB-adatok alapján saját összeállítás

Az elemzők számára további nagyon súlyos probléma, hogy az állományi adatok – egyelőre legalábbis – az MNB adatbázisában sincsenek megtisztítva az átfolyó tőkétől és az eszközportfólió-átrendezéstől. Így pedig az országonkénti és az ágazatonkénti bontás is tartalmazza a közgazdaságilag nem releváns adatokat – vizsgálatra, modellbe történő behelyettesítésre és helyes következtetésre tehát a rendelkezésre álló számok nem alkalmasak. Fontos kérdés lehet, hogy más ország esetében is jelentkeznek-e ezek az adatproblémák. A kedvező szabályozás miatt feltételezhetjük, hogy Magyarország az SCV-k révén jelentős színtere lehet a multinacionális vállalatok adóoptimalizálási tranzakcióinak, így a magyar FDI-adat érintettsége erőteljesebb lehet régiós összehasonlításban, míg néhány régi EU-tagország érintettsége – mint láttuk – valószínűsíthetően jelentősebb. Ugyanakkor egyet kell értenünk *Hunya* [2014] elemzésével, amely szerint valószínűsíthető, hogy a többi kelet-közép- és dél-európai országban is vannak ilyen adatproblémák, de mivel az ottani nemzeti bankok nem készítik és publikálnak részletes, átfolyó tőkével, SCV-kkel és eszközportfólió-átrendezéssel megbontott FDI-statisztikákat, ezért ezek kevésbé szembe-tűnőek.

A további két részben az ágazati és az országonkénti adatok további problémáira mutatunk rá, és példákkal illusztráljuk, miért kell óvatosan bánni a fizetési mérlegben szereplő FDI-adatokkal.

Ágazati adatproblémák: külföldi vállalatok autóiipari beruházásai
Magyarországon

Magyarország az egyik fő célpontja a régióban az autóiipari befektetéseknek. A kész autók gyártásában jelentősebb kapacitások vannak a másik három viseigrádi országban, ugyanakkor Magyarország is sikeres volt az ágazati befektetésvonzásban: a Suzuki 1991 óta, az Audi 1998 óta, a Mercedes pedig 2012 óta gyárt autókat hazánkban.¹⁰ Jelentős ezen felül a külföldi autóiipari beszállítók jelenléte is, utalhatunk itt többek között a Knorr-Bremsére, a Continental csoportra, a Robert Boschra. Ugyanakkor, ha ennek a jelentős autóiipari kapacitásnak a nyomát keressük a hazai közvetlen külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó 2009 utáni statisztikákban, csalódnunk kell. (Lásd a 6. táblázatot.)

6. táblázat

A járműgyártásban befektetett FDI állománya és részesedése a Magyarországon befektetett külföldi tőke teljes állományából és a feldolgozóiparban befektetett tőkeállományból

(Százalékban)

	2008	2009	2010	2011	2012
Járműgyártásba befektetett FDI (millió euró)	4627,70	3957,10	3394,1	-1693,20	2517,80
Részesedés a teljes FDI-állományból (%)	7,41	5,77	5,00	-2,59	3,24
Részesedés a feldolgozóipari FDI-állományból (%)	26,70	22,94	19,55	-17,13	15,91

Megjegyzés: TEÁOR 08 29–30.

Forrás: MNB-adatok alapján saját számítás.

¹⁰ Az Opel 1991-től szerelt össze autókat Magyarországon, azonban ezt a tevékenységet fokozatosan Lengyelországba telepítette át, és ma már csak motorgyártással foglalkozik Szentgotthárdon.

Láthatjuk, hogy a jelentős (és a vizsgált időszakban a Mercedes zöldmezős beruházásához, illetve az Audi és az Opel pótlólagos befektetéseivel kapcsolódóan növekvő) kapacitásokkal rendelkező ágazatban befektetett tőke nagysága egyre csökkent 2008 és 2010 között, mígnem 2011-ben negatívra váltott ez az adat. (A negatív szám ebben az esetben közgazdaságilag azt jelenti, hogy az ágazatból a nem rezidensek nettó értékben tőkét vontak ki.) Azután 2012-ben találunk egy szerényebb, bár már pozitív számot a Járműgyártás soron. Ennek megfelelően alakul az ágazatnak a teljes befektetésállományból és a feldolgozóipari befektetésállományból való részesedése is.

Ha megvizsgáljuk, mi történt, akkor az autóiipari beruházások állományának változása mögött az egyik fontos történés a legfontosabb autóiipari szereplő, a legnagyobb beruházó, az Audi helyzetében és szervezetében bekövetkező változás volt. A vállalat 2012-es mérlegbeszámolója szerint az Audi Hungária Motor Kft.-t 2011 novemberében a német Audi AG mint egyedüli tulajdonos apportálta az Audi Hungária Services Zrt.-be. Az Audi Hungária Services Zrt. 2011 októberében kezdte meg a működését Győrben. Egyedüli tulajdonosa a német Audi AG, tehát 100 százalékos német tulajdonban van. Ugyanakkor egy magyarországi bejegyzésű, azaz a fizetési mérleg szempontjából rezidens vállalat, tehát az általa 100 százalékban tulajdonolt Audi Hungária Motor Kft. már nem külföldi tulajdonúnak számít, hanem hazainak (rezidens tulajdonában állónak). Ennek megfelelően nem is számít bele a magyarországi autóiipari közvetlen külföldi tőkebefektetés-állományba. [Az Audi Hungária Services Zrt. főtevékenysége pedig nem autógyártás, hanem üzleti szolgáltatás (shared service tevékenység és jogi tanácsadás), alaptőkéje pedig mindössze 200 000 euró.]¹¹ Az előző fejezetből azt is tudjuk, hogy az állományi adatok tartalmazzák az átfolyó tőkét és az eszközportfólió-átrendeződést – éppen a 2011–2012-es adatokat érintve leginkább. Így a negatív állomány, majd 2012-ben ennek újbóli pozitív tartományba fordulása közgazdaságilag ezen adatok alapján tulajdonképpen értelmezhetetlen. Mindössze találgathatunk, amikor megpróbálunk a számok mögött közgazdasági tartalmat keresni. Lehetséges, hogy ebben az évben számolták el a Mercedes beruházásainak egy részét, illetve tőkeemelését, az Opel pótlólagos befektetését, de az autóiipari beszállítók is valósíthattak meg pótlólagos investíciókat. A válság erőteljes hatással volt a hazai – magyar és külföldi tulajdonban lévő – autóiipari be-

¹¹ Bonyolítja a helyzetet, hogy az Audi Hungária Services Zrt. a mérlegbeszámolója szerint 2012-ben 3 milliárd eurós értékvesztést számolt el az Audi Hungária Motor Kft.-ben, ugyanakkor ugyanekkor értékben részesedést szerzett a Volkswagen Group Services SA belgiumi leányvállalatában, mely utóbbi természetesen a kifektetés (OFDI) oldalon jelenik meg. Ezt a tranzakciót jelöli a fizetésimérleg-statisztika eszközportfólió-átrendeződésnek.

szállítókra. A krízist sikeresen kezelő vállalatok többszolgáltatásokat nyújtottak a vevőknek, illetve olyan bonyolultabb tevékenységekre váltottak, amelyekkel például a kínai, az indiai beszállítók nem tudtak versenyezni (Antalóczy–Sass, 2010). A váltságkezelés e részének is lehetett külföldi tőkevonzó hatása. Ugyanakkor még egyszer hangsúlyoznunk kell, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján a magyarországi autópárházban megvalósított külföldi beruházások elemezhetetlenek.

Relációs adatproblémák: USA-tőke Magyarországon

A tájékozottabb fogyasztók, vásárlók vagy a hazai gazdasági fejlemények iránt érdeklődők számára is nyilvánvaló, hogy számos USA-beli multinacionális vállalat van jelen Magyarországon, a legtöbben termékekkel, de nagyon sokan közvetlen befektetésekkel és gyártással is. Az MNB SCV-k nélküli FDI-adatai alapján ugyanakkor az amerikai befektetések állománya a kétezres években igen szerény volt, sőt az elmúlt 2-3 évben jelentősen csökkent. Így a 2008–2010 közötti átlagosan 2,9 milliárd eurós állomány 2012-re mindössze 1,9 milliárd euróra apadt. Ez az összes Magyarországon megvalósított külföldi közvetlen befektetésnek mindössze 2,5 százaléka. Már a 2,9 milliárd euró (és a teljes állományból való 4,6 százalékos ré-

7. táblázat

A Magyarországon befektetett összes külföldi tőke és az USA-ból érkezett tőke állománya

	2008	2009	2010	2011	2012
Összes FDI-állomány SCV-k nélkül (millió euró)	62 455	68 608	67 947	65 398	77 756
USA-ból érkezett FDI-állomány SCV-k nélkül (millió euró)	2867	2890	2965	2168	1914
USA részaránya SCV-k nélkül (%)	4,6	4,2	4,4	3,3	2,5
Összes FDI-állomány SCV-kkel (millió euró)	181 940	184 260	159 129	173 941	186 665
USA-ból érkezett FDI-állomány SCV-kkel (millió euró)	956	-111,8	4049	16 254	13 746
USA részaránya SCV-kkel (%)	0,5	-	2,5	9,3	7,4

Forrás: MNB-adatok alapján saját számítás.

szesedés) is kevésnek tűnik ahhoz képest, hogy hány nagy amerikai befektetőről és befektetésről tudunk Magyarországon, nem beszélve a 2012-es értékről és arányról. (Lásd a 7. táblázatot.)

Az amerikai tőke magyarországi jelenlétének vizsgálata alkalmat ad arra, hogy ismét áttekintsünk néhány konkrét okot, motivációt, amely miatt a közvetlentőke-befektetések adatainak országbontása kevés információt képes szolgáltatni a végső befektető országok szerinti összetételről.

8. táblázat

A 16 legnagyobb USA-befektetés Magyarországon 2012-ben

Rangsor	Vállalat	Közvetlen tulajdonos
1.	GE	osztrák, holland
2.	Budapest Bank	amerikai (USA)
3.	Flextronics	osztrák
4.	Jabil	holland
5.	Philip Morris	svájci
6.	Lear	luxemburgi
7.	Alcoa-Kőfém	spanyol
8.	Cargill	holland
9.	National Instruments	osztrák
10.	Delphi	osztrák
11.	GlencoreGrain	svájci
12.	Unilever	brit
13.	Coca-Cola	holland
14.	GM Opel	spanyol
15.	Corning Hungary	luxemburgi
16.	Kimberly-Clark	brit

Forrás: Saját összeállítás az AMCHAM vállalati listája, a HVG TOP 500 és az érintett vállalatok mérlegbeszámolóí alapján.

A cikkben már említett technikák (Dutch sandwich, double Irish) és a harmadik országbeli leányvállalatokon keresztül megvalósított beruházások mellett a válság

során egyre elterjedtebbé vált, hogy a multinacionális vállalat átszervezi leányvállalatai rendszerét: még ha a befektetéseit közvetlenül valósította is meg az anyavállalat, később ezt alárendeli valamelyik regionális, a befektetéshez közelebb eső, vagy más szempontból kiemeltnek tekinthető (például kedvezőbb adózási környezetben működő) leányvállalatának. Összeállítottuk különféle forrásokból a legnagyobb USA-központú, Magyarországon is befektető multinacionális vállalatok listáját, és megnéztük, hogy a befektető-tulajdonos nemzetisége szempontjából mi jellemzi őket. Eredményeinket a 8. táblázatban közöljük.

A becslésünk szerinti top 16 vállalatnál a közvetlen befektető mindössze egyetlen esetben USA-beli, az összes többinél osztrák, holland, svájci, luxemburgi, spanyol vagy brit leányon keresztül valósult meg a magyarországi beruházás. [Ennek többféle oka lehet: a legtöbb esetben a már ismertett adóoptimalizálás,¹² de szerepet játszhat az is, hogy az amerikai multinacionális vállalat egy európai központot hoz létre, és onnan irányítja az összes európai beruházását, vagy egyszerűen csak az, hogy a közvetítő (például osztrák) leányvállalat jobban ismeri a magyarországi befektetési terepet.] Az MNB a fizetésimérleg-statisztikában – az IMF-előírásoknak megfelelően¹³ – a közvetlen és nem a végső befektető alapján tartja nyilván a befektető vállalat nemzetiségét, vagyis esetünkben például a GE beruházása Hollandiából, illetve Ausztriából (az ottani GE-leányoktól) érkező beruházásként szerepel. Ez magyarázza, miért ilyen kicsiny az USA-tőke részesedése a magyarországi beruházásokból, miközben a nagy amerikai multinacionális cégek többsége és sok közepes amerikai vállalat is jelen van Magyarországon beruházással.

Valószínűsíthető, hogy ma már nemcsak az USA-beli cégek élnek ezekkel a technikákkal. Nézzük meg, hogy az árbevétel alapján legnagyobb magyar vállalatoknál mi a helyzet! (Lásd a 9. táblázatot.)

¹² Lásd például az USA-befektetések esetében Hollandia szerepére vonatkozóan *Kahale* [2011], Luxemburg szerepére vonatkozóan az ottani USA nagykövetség beszámolóját: <http://luxembourg.us-embassy.gov/doing-business-local.html>, továbbá általában a közvetlen és közvetett FDI-ről *Kalotay* [2012].

¹³ Az OECD [2008] ugyanakkor közli azoknak a kiegészítő adatoknak, bontásoknak a sorát, amelyek kiszámítását javasolja az FDI-adatoknál, s ezek között található a végső befektető ország szerinti bontás is.

A 20 legnagyobb árbevételű nem pénzügyi magyarországi vállalat, 2012

A vállalat neve	Tulajdonosi szerkezete	Ágazata	Árbevétele (millió forint)
1. Mol Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Szórt, legnagyobb részesedés: MNV Zrt (magyar – 24,74%), C.EZ (cseh – 7,35%)	Energiaipar	5 522 316
2. Audi Hungária Motor Kft.	magyar (100%), végső: német (100%)	Autóipar	1 612 480
3. GE Infrastructure CEE Holding	Közvetlen befektetők: osztrák és holland, végső: USA-beli	Energia, gépgyártás és üzletviteli tanácsadás	1 447 328
4. Magyar Villamos Művek Zrt.	Magyar (100%)	Energiaszolgáltatás	767 754
5. Samsung Electronics Magyar Zrt.	Dél-koreai (100%)	Elektronika	713 517
6. E.On Földgáz Trade Zrt.	Német (100%)	Energiakereskedelem	699 415
7. FibriaTrading International	Közvetlen: brazil (48,3 %), magyar (51,7 %); végső: brazil	Papíráru-nagykereskedelem	611 394
8. Tesco-Global Áruházak Zrt.	Közvetlen: luxemburgi (99,75%), brit (0,25%); végső: brit	Kiskereskedelem	607 931
9. Magyar Telekom Távközlési Nyrt.	Szórt (tőzsde), legmagasabb részesedés: T-Mobile Global Holding Nr. 2 GmbH (59,21%), német	Távközlés	607 128
10. E.On Hungária Energetikai Zrt.	Német (100%)	Energiaszolgáltatás	570 852
11. Flextronics International Kft.	Osztrák (99,96%), magyar (0,04%) végső: USA/szingapúri	Elektronika	511 215
12. Panrusgáz Gázkereskedelmi Zrt.	Német (50%), orosz (40%), magyar (10%)	energiakereskedelem	424 219
13. Magyar Suzuki Zrt.	Japán (100%)	Autóipar	409 150
14. Nokia Komárom Kft.	Finn (100%)	Elektronika	394 376

A vállalat neve	Tulajdonosi szerkezete	Ágazata	Árbevétele (millió forint)
15. PCE ParagonSolutions Kft.	Kajmán-szigeteki (100%) végső: tajvani	elektronika	379 430
16. Tiszai Vegyi Kombinát Nyrt.	Magyar (Mol többségi tulajdonában: 94,86%)	Vegyipar	374 584
17. Sanofi–Aventis/Chinoin	Közvetlen: magyar (100%), végső: francia	Gyógyszeripar	364 329
18. Spar Magyarország Kereskedelmi Kft.	Közvetlen: svájci (100%), végső: holland	Kiskereskedelem	356 614
19. Borsodchem Zrt.	Magyar (100%), közvetett: luxemburgi (96%), ciprusi (4%), végső: kínai	Vegyipar	350 575
20. JabilCircuit Magyarország Kft.	Közvetlen: holland (49%), luxemburgi (49%), skót (2%); végső: USA-beli	Elektronika	342 333

Megjegyzés: 2013–14-ben több vállalatnál is történt tulajdonosváltás, táblázatunk a 2012-es állapotokat tükrözi.

Forrás: HVG TOP 500 és saját összeállítás a 2012-es mérlegbeszámolók alapján (tulajdonosi háttér).

A legnagyobb árbevételű cégek elemzése megerősíti, hogy az FDI küldő országok szerinti összetételét bemutató adatoknál is fontos a részletesebb, vállalati szintű vizsgálat.

Összegzés, következtetések

A közvetlen külföldi tőkebefektetések felfutása és a multinacionális vállalatok egyre intenzívebb tevékenysége nemcsak tudományos érdeklődést vonz, hanem erősíti a gazdaságpolitika igényét is arra, hogy tiszta képünk legyen a gazdaságban betöltött szerepükről. Az elérhető mérőszámok közül mindenképpen a fizetési mérlegben közölt adat a legjobb: legszélesebb körben és legkönnyebben elérhető és a nemzetközi szervezetek erőfeszítései nyomán nemzetközi összehasonlítást is lehetővé tesz és igyekszik megfelelni a változó világgazdasági környezet által támasztott kihívásoknak is. A Magyar Nemzeti Bank szakemberei fontos és alapos munkát végeznek ezen a területen, aminek eredménye a magyar FDI-adat megbízhatósága. Ugyanakkor a multinacionális vállalatok a válság nyomása alatt még erőteljesebben támaszkodnak azokra a szervezeti és adóoptimalizálási technikákra, amelyekkel

már a nyolcvanas évektől kezdve igyekeztek a vállalati működés hatékonyságát javítani és/vagy adóterhelésüket csökkenteni. Ennek eredményeképpen mára nemcsak a teljes áramlási és állományi FDI-adat tartalmaz egyre növekvő mértékben olyan elemeket, amelyek közgazdasági értelemben nem tekinthetők FDI-nak, hanem az FDI-ra vonatkozó ágazati és tevékenység megoszlási adatok is egyre kevésbé adnak értékelhető információt. Ma például már nem ismerjük teljes bizonyossággal a befektető végső származási országát, a termelés valódi helyszíneit, nehezen tudjuk megítélni egy-egy ország valódi tőkevonzó képességét. Nem lehet mechanikusan, a pontos tartalmat nem ismerve összehasonlítani az egyes országokban befektetett tőkeállományokat, s ugyancsak téves következtetések levonására kerülhet sor akkor, ha pusztán a fizetési mérlegben lévő ország- és ágazati bontás alapján értékeljük a tőkebeáramlás, illetve a tőkekiáramlás regionális és szektorális megoszlását egy-egy ország esetében.

A téma mindenképpen folyamatos vizsgálatot, kutatást kíván, cikkünket első figyelemfelhívásnak szántuk.

Felhasznált irodalom

- Ali-Yrkkö J. – Leino T.* [2014]: How Well Does Foreign Direct Investment Measure Real Investment by Foreign-Owned Companies? – Firm-Level Analysis. Bank of Finland Research Discussion Paper, No. 12/2014. Letölthető: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2438645
- Antalóczy Katalin* [1999]: Vámszabad terület és Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozása. Európai Tükör Műhelytanulmányok, 64.
- Antalóczy Katalin* [2012]: Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon. *Külgazdaság*, LVI. évfolyam, 11–12. sz., 29–61. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2002]: Vállalaton belüli kereskedelem a világ gazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek. II. *Külgazdaság*, 1. sz., 52–70. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2010]: Válságkezelés előremeneküléssel. A válság hatása a versenyre a magyarországi autópári beszállítói piacokon. Pénzügykutató Rt. – Palatinus Kiadó, 145–176. o.
- Czakó Erzsébet* [2011]: Characterizing the Patterns of Inward and Emerging Outward FDI in Hungary. In: *Brennan, Louis* (szerk.): *The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe*. Palgrave MacMillan, London, 92–113. o.
- Darby, J. B. – Lemaster, K.* [2007]: Double Irish more than Doubles the Tax Saving: Hybrid Structure Reduces Irish, US and Worldwide Taxation. *Practical US/International Tax Strategies*. May 15, Vol. 11, No. 9., 2–16. o.
- Dunning, John H.* [1994]: *The Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company.
- Dunning, John H. – Lundan, S. M.* [2008]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Second Ed. Edward Elgar.

- Fujita, M.* [2005]: Introduction to major FDI issues. UNCTAD Expert Meeting on Capacity Building in the Area of FDI: Data Compilation and Policy Formulation in Developing Countries. 12–14 December. Letölthető: http://unctad.org/sections/wcmu/docs/C2em18p23_en.pdf
- Hunya, G.* [2014]: Hit by Deleveraging. wiiw FDI Report Central, East and Southeast Europe. WIIW, Vienna.
- HVG TOP 500 [2013]: *HVG*, július 27.
- IMF [2009]: Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6). Letölthető: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
- IMF [2004a]: Issues Paper (DITEG) # 13 Round Tripping. Prepared by Census and Statistic Department, Hong Kong, China. IMF Committee on Balance of Payments Statistic and OECD Workshop on International Investment Statistics Direct Investment Technical Expert Group. Letölthető: <https://www.imf.org/External/NP/sta/bop/pdf/diteg13.pdf>
- IMF [2004b]: FDI – Trends, Availability, Concepts, and Recording Practices. Letölthető: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fdi/2004/fditda.pdf>
- Kahale, G.* [2011]: The new Dutch sandwich: The issue of treaty abuse. Columbia FDI Perspectives, No. 48., October 10. Letölthető: http://www.curtis.com/siteFiles/Publications/October%2010,%202011%20-%20The%20new%20Dutch%20sandwich_%20The%20issue%20of%20treaty%20abuse.PDF
- Kalotay, K.* [2012]: Does it matter who invests in your country? Columbia FDI Perspectives, No. 66., April 30. Letölthető: http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/FDI_66.pdf
- Koroknai, P. – Lénárt-Odorán, R.* [2011]: The role of special purpose entities in the Hungarian economy and in statistics. MNB Bulletin, October, 51–60. o.
- Lipsev, R. E.* [2007]: Defining and Measuring the Location of FDI Output. NBER Working Paper, No. 12996., March.
- Markusen, James R.* [2002]: Multinational Firms and the Theory of International Trade. The MIT Press, Cambridge, MA.
- MNB [2012]: Magyarország fizetésimérleg- és külfölddel szembeni befektetésipozíció-statisztikái, 2012. Letölthető: http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_statisztikai_kiadvanyok/Magyarorszag_fizetesimerleg_statisztikai_2012.pdf
- OECD [dátum nélkül]: Glossary of Foreign Direct Investment Terms and Definition. Letölthető: <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/2487495.pdf> letöltés 2014. június 23.
- OECD [2008]: OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Paris. Fourth edition. Letölthető: <http://www.oecd.org/industry/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> letöltés 2014. július 19.
- OECD [2013]: Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Synthesis Report. Letölthető: <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> letöltés 2014. június 23.
- Rechnitzer János – Smahó Melinda* (szerk.) [2012]: Járműipar és regionális versenyképesség. Nyugat-és Közép-Dunántúl a kelet-közép-európai térségben. Széchenyi University Press, Győr.
- Sass, M. – Szalavetz, A.* [2014]: Crisis-related changes in the specialization of advanced economies in global value chains. *Competition and Change*, Vol. 18., No. 1., 54–69. o.
- Sass, M. – Szalavetz, A.* [2013]: Crisis and upgrading: the case of the Hungarian automotive and electronics sectors. *Europe-Asia Studies*, Vol. 65., No. 3., 489–507. o.
- Stehrer, R. – Borowiecki, M. – Dachs, B. – Hanzl-Weiss, D. – Kinkel, S. – Pöschl, J. – Sass, M. – Schmall, T. C. – Szalavetz, A.* [2012]: Global value chains and the EU industry. WIIW Research Reports, No. 383., Wien,
- Szalavetz Andrea* [2012]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül. *Külgazdaság*, LVI. évfolyam, 3–4. sz., 4–29. o.

UNCTAD [2011]: World Investment Report. Non-equity Models of International Production and Development. United Nations, New York, Geneva ISBN 978-92-1-112828-4

UNCTAD [2012]: World Investment Report. Towards a New Generation of Investment Policies. United Nations New York, Geneva. ISBN 978-92-1-112843-7.

UNCTAD [2014]: World Investment Report. Investing in the SDDs. An Action Report.

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf Letöltés: június 29.

Wacker, K. M. [2013]: On the measurement of foreign direct investment and its relationship to activities of multinational companies. European Central Bank Working Paper Series, No. 1614., november.

Az USA–EU kereskedelmi tárgyalások várható hatása a magyar növekedésre

KUTASI GÁBOR – REZESSY GERGELY – SZIJÁRTÓ NORBERT

*A 2013 eleje óta formálódó Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerségi tárgyalások (TTIP) kapcsán az a közgazdasági sejtés, hogy az egyezmény növekedési hatásokkal jár a részt vevő felek számára. A cikk Magyarország vonatkozásában becsli a TTIP addicionális növekedési, foglalkoztatási és beruházási hatásait. A szerzők számításai a számítható általános egyensúly (CGE) alapú modellek ár rugalmassági, illetve kereskedelemrugalmassági megközelítésére épül. Lehetőségeikhez mérten ágazati bontásban vizsgálják a hatásokat. Eredményeiket összevetik más kutatók becsléseivel.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: C68, E17, E27, F13, F17, F43.

A 2013-as évben az EU és az USA közötti szabadkereskedelmi tárgyalások újabb mérföldkőhöz érkeztek. Megkezdődött az ún. Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerségi (TTIP) tárgyalások egyezményének kialakítása, amelynek célja a globális szabályozás fejlesztése és a kereskedelmi és beruházási lehetőségek bővítése. Igaz ugyan, hogy a két térség egymással szemben alkalmazott átlagos vámszintje néhány százaléknyi, a nem vámjellegű akadályok terén azonban még bőven akad lehetőség a harmonizációra, a szabványosításra. Így nem alaptalan szignifikáns kereskedelmi és növekedési hatást várni az egyezmény létrejöttétől. Várha-

* A tanulmány alapjául szolgáló kutatás a Külügyminisztérium megrendelésre készült 2013-ban. A tanulmányt a Külügyminisztérium engedélyével publikáljuk.

Kutasi Gábor, a Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági tanszékének docense, PhD, az MTA Bolyai János ösztöndíjasa. E-mail cím: gabor.kutasi@uni-corvinus.hu

Rezessy Gergely, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusza, a Nemzetgazdasági Minisztérium munkatársa. E-mail cím: gergely.rezessy@uni-corvinus.hu

Szijártó Norbert, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusza, az MTA KRTK VKI tudományos segédmunkatársa. E-mail cím: szijarto.norbert@krtk.mta.hu

tóan évekig elhúzódik a végső változat kialakításának folyamata, mégis már számos becslés született annak felmérésére, hogy várhatóan mennyire intenzíven hat majd a kereskedelem és a beruházások további liberalizációja az USA, az EU és egyes tagállamok növekedésére.

A TTIP hosszú folyamat és egy interkontinentális láncolat része. Ahogy az *Benches* [2014] tanulmányából is kitűnik, a globális folyamatok részeként a kereskedelem liberalizáció a Bretton Woods-i nemzetközi gazdasági rend kezdetétől tartó folyamat. A TTIP résztvevőit a GATT és a WTO keretében eddig is egyezmények kötötték egymáshoz. Az említett globális intézmények keretében történő liberalizáció azonban megakadt azzal, hogy a kardinális mezőgazdasági és szolgáltatási kérdésekben a felek nem tudnak megegyezésre jutni, illetve nem történik meg az ide vonatkozó egyezmények (GATS, GATT Mezőgazdasági Egyezmény) gyakorlati alkalmazása, illetve minden WTO-partnerre való kiterjesztése. Megindult azonban a régiók közötti kétoldalú preferenciális megoldások keresése. [Létezik már ilyen interregionális/interkontinentális egyezmény például az EU és Mexikó között, az EU és Korea között, a csendes-óceáni térségre vonatkozóan (TPP).] A TTIP tehát – ha majd lezárul a tárgyalási folyamat – sokadik lesz a sorban. Jelentőségét azonban az adja, hogy a két részt vevő fél együttesen nagyjából a világpiac felét teszi ki, legalábbis a 2010-es években, ez pedig visszahat az egész világgazdaságra.

A következőkben a magyar gazdaságnak az egyezménytől várható növekedési hatásait mérjük fel. A megalapozott becslés érdekében a modellezést integráció-gazdaságtani alapokra helyeztük, ami segít a lehetséges kereskedelmi hatások beazonosításában. Módszertanilag ütköztetünk több korábbi, a TTIP hatáselemzésére készült modellt és kutatást, amelyen keresztül szintetizáljuk saját modellünket. Elemzésünkben arra keresünk választ, hogy milyen növekedési, foglalkoztatási és beruházási hatással jár Magyarország számára a TTIP esetleges megvalósulása. Három fő makrogazdasági célszámra végzünk becslést: az egyezményből következő potenciális többlet a jövedelem növekedésében, a foglalkoztatásban és a beruházásban. Az elemzésben három forgatókönyvvel számolunk 1. Csak vámcsökkentések lesznek (csak vám), 2. a vámcsökkentésen túl korlátozottan szabályozási, szabványosítási egységesítés is lesz (kismértékű átfogó), 3. a vámcsökkentésen túl széles körű szabályozási, szabványosítási egységesítés is lesz (nagyértékű átfogó). E három forgatókönyvre végezzük el a becsléseket, amelyekhez matematikai modellt dolgoztunk ki. A témával foglalkozó korábbi tanulmányok szinte mindegyike – ha becslést tartalmazott – az ún. számítható általános egyensúly (computable general equilibrium) modelljére épült. E modellekből már létezik becslés a magyar gazda-

ságra vonatkozóan, ezt ismertetjük. A cikk az ún. számítható általános egyensúly (CGE) modell szemléletének megfelelően a költségrugalmasságra épít. A CGE-modell logikájából következik, hogy a kereskedelembővülés és kereskedelemeltérítés, továbbá az ezen alapuló jövedelemnövekedés és foglalkoztatottság bővülés rugalmassági mutatóval becsülhető. A vámcsökkentés egy az egyben árcsökkenésként fogható fel – amit nem biztos, hogy érvényesítenek az árban –, így árrugalmassággal becsülhető ennek exportbővülési és importbővülési hatása. Eredményeinket összevetjük a korábbi tanulmányok CGE-modelleken alapuló eredményeivel.

A kereskedelmi liberalizáció esetében elméleti szinten felmerül az a hipotézis, hogy a vámok csökkentése és a nem vámjellegű akadályok leépítése olcsóbbá teszi a külföldi termékeket, amelyek így versenyképesebbek lesznek a belső piacon, továbbá emiatt bővíthet a nemzetközi kereskedelem forgalma. Ha csak bizonyos régiókat vonnak be a liberalizációba, akkor kétféle folyamat következhet be. Egyik a *kereskedelemteremtésnek* nevezett jelenség, amely azt jelenti, hogy a nem költség-hatékony hazai termelést külföldi termék váltja ki. Ha ez kölcsönösen bekövetkezik, akkor mindkét fél költség-hatékonyabban működik, miközben mindkettejük termelése bővíthet. A másik folyamat a *kereskedelemeltérítés*, amely során a liberalizáció kiszorítja a harmadik ország termékét a liberalizációban részt vevő felek piacáról, mert a harmadik országokkal szemben fenntartott vámokhoz és eltérő szabványokhoz képest olcsóbbá válik a liberalizált kereskedelmi termék. Ez a kiszorítási hatás árnyalja a liberalizáció kedvező megítélését, mert a harmadik országok vesztesei lesznek ennek a folyamatnak, amely mérhető növekedési és foglalkoztatási áldozattal jár számukra. A kereskedelemteremtés hatékonyságjavító hatása úgynevezett tovagyrűző hatásokkal is jár. Az integráció-gazdaságtan termelői hatásnak nevezi azt a folyamatot, hogy a kereskedelmi forgalomba kerülő termék olcsóbbá válik. Azáltal viszont, hogy e terméken megtakarítás keletkezik, a megtakarított jövedelem elkölthető bővülő fogyasztásra, amit *fogyasztói hatásnak* hívunk. Így például a megtakarított beszerzési költség lehetővé teszi, hogy azt további áruk és piaci szolgáltatások előállításának finanszírozására fordítsa a fogyasztó (Palánkai, 2004, Palánkai et al., 2011). Ez létrehozza azt a folyamatot, amelynek során az országok közötti kereskedelem mértéke, valamint az országcsoporton belüli jövedelmek korrelációja növekedni fog (Frankel és Rose, 1997). Krugman [1993] feltételezése alapján mindez a komparatív előnyök alapján megy végbe, ha a részt vevő országok kereskedelmi nyitottsága növelhető egymás felé. E megközelítésen alapul modellezésünk.

A CGE-alapú becslések eddigi eredményei a TTIP hatásaira vonatkozóan

A szabadkereskedelmi egyezmények makrogazdasági hatásainak elemzésére számos olyan tanulmány született, amelynek alapja az ún. *számítható általános egyensúly* (CGE) modellje. A CGE elméleti modelljeit kifejtik a következő tanulmányokban: *Baldwin és Francois* [1997], *Berden et al.* [2009], *Felbermayr et al.* [2011], *Felbermayr–Lehwald–Heid* [2013], *Francois* [2013], *Francois et al.* [1996], *Zalai* [1998], illetve több nemzeti szintű becslésben is, mint például CEPR [2013] Nagy-Britanniára vagy *Kinnman és Hagberg* [2012] Svédországra alkalmazva. Több tanulmány született a témában, amely becslő modell nélkül, az ágazati kapcsolatok nemzetközi mérlegének vizsgálatával igyekszik kereskedelempolitikai következtetéseket és javaslatokat levonni – mint például *Akhtar és Jones* [2013], *Hamilton és Quinlan* [2013], *Hamilton és Quinlan* [2014] vagy *Irawan és Welfens* [2014]. Ezek azonban a CGE modellalkotáshoz nem vittek közelebb.

Baier és Bergstrand [2001] azzal kapcsolatban, hogy vajon a szabadkereskedelmi megállapodások bővítik-e a kereskedelmet a részt vevő felek között, arra a megállapításra jutott, hogy a negyven év alatt készült nemzetközi kereskedelmi tanulmányok szerint a szabadkereskedelmi megállapodások hatására a kereskedelem volumene megötszöröződött. Az általuk áttekintett ökonometriai becslések széles skálán szóródnak. Az országok közötti földrajzi, kulturális és gazdasági távolság (közelség), a kezdeti nyitottság mértéke és sok más tényező hatással lehet arra, mekkora mértékben hat a szabadkereskedelmi övezet létrehozása a részt vevő országok kereskedelmére.

Felbermayr–Lehwald–Heid [2013] és *Felbermayr–Jung–Larch* [2013] a CGE-módszerrel végzett becslést a várható növekedési és foglalkoztatási hatásokra több forgatókönyvvel számolva. A csupán vámok csökkentésére alapozó forgatókönyv gyenge kereskedelemteremtő hatással számol, általában fél százalék alatti növekedési többletet jósolva, Magyarország esetében 0,26 százalékot. Fontos összefüggése a tanulmányoknak, hogy minél alacsonyabb jövedelmű egy tagország, annál nagyobb növekedési többletet jelent a vámlebontás. Ez valószínűleg abból következik, hogy minél kevésbé fejlett egy EU-tagállam, annál inkább eltér iparági szerkezete az USA gazdaságától, illetve annál fontosabb lenne számára a mezőgazdaság szabadkereskedelmi lehetősége. A foglalkoztatás esetében egy-két tizedszázalékos változásokat jeleznek előre. Az egyezményen belüli országoknál bővülés, a többenél csökkenés várható. Magyarország 0,15 százalékos foglalkoztatásbővülésre számíthat, számszerűen 5700 új munkahelyre.

Felbermayr–Lehwald–Heid [2013] szerint sokkal komolyabb hatással járhat az átfogó kereskedelem-liberalizáció, amely Magyarország számára 4,43 százalékos növekedési többletet eredményez. Ez a változat sokkal inkább kedvez a fejlettebb EU-gazdaságoknak, számukra 5–9 százalékos növekedési többletet eredményez, főleg a skandináv és a brit gazdaságoknak. A foglalkoztatás terén ez a forgatókönyv nagyjából négyszer akkora bővülést jósol, mint a csupán vámcsökkentésre építő scenárió, Magyarország esetében 0,6 százalékos, számszerűen 22 600 új munkahelyet. A tanulmány az USA számára mindkét forgatókönyv esetében az EU országait meghaladó növekedési többlettel számol. Úgy tűnik, hogy e tanulmány szerint az USA többlet nyerhet, mint az EU. Mindenesetre, ha figyelembe vesszük a *Benczes* [2011] által felvázolt intézményi nehézségeket és növekedési problémákat, az EU számára igencsak fontos és sürgető, hogy hozzájusson a TTIP-n keresztül külső növekedési lehetőségekhez.

Meg kell jegyezni, hogy a TTIP létrejötte jelentős kereskedelem-elterelő hatással jár a becslés alapján mind az EU-n kívüli világpiac, mind az EU-n belüli kereskedelmi viszonyok esetében. Németországban például 30 százalékkal csökkenne az egyes euró-zóna-tagállamok részaránya a német kereskedelemben, és az EU-n kívüli afrikai és ázsiai ország esetében is 5–15 százalékos kereskedelmi súlycsökkenéssel kell számolni. A NAFTA-partnerek szintén pozíciót veszíthetnek az USA piacán. Ennek következtében az egyezményen kívül rekedt országok 0,5–1,5 százalékos GDP-növekedési lehetőséget veszítenek el a vámcsökkentési forgatókönyv esetén. Az átfogó liberalizáció megvalósulásakor jobban szóródik ez a veszteség. Az ázsiai térség országaira nem nagyon hat, ha a nem vámjellegű akadályok is megszűnnek az EU és az USA között, míg főleg a fejlettebb kimaradó országok a GDP-bővülésből 4–10 százalékos növekedési lehetőséget veszítenének el.

Francois [2013] szintén CGE-modellen alapuló számításai szerint EU-s szinten 6 százalékos, az USA számára pedig 8 százalékos exportbővülés várható. Ehhez azonban szükség van a nem vámjellegű korlátozások eltörlésére, mert az előnyök 80 százaléka ezekhez köthető. Munkaerő-piaci hatások szempontjából minimális, a munkaerő fél százalékát érintő mértékben szűnhetnek meg bizonyos munkahelyek, ez pedig átképzést igényel.

A tanulmány számai azt mutatják, hogy a megállapodás nélkül a 2027-ig kivetített egyensúlyi pályához képest mekkora eltérést tapasztalunk a megállapodások különböző verziói esetén (*Francois*, 2013, 21. o. és 33. o.). A szerző több forgatókönyvet számszerűsít. A forgatókönyvek három különálló elemből épülnek fel:

- a vámok eltörlése (azaz számszerűen 98 százalékos vámcsökkentés),

- a szolgáltatáskereskedelem liberalizálása (azaz számszerűen nem vámjellelű korlátozások 10 százalékos csökkentése),
- a közbeszerzések megnyitása egymás felé (azaz számszerűen nem vámjellelű korlátozások 25 százalékos csökkentése).

Ezeket különálló forgatókönyveknek tekinti, és ezek kombinációjából vizsgál egy radikálisabb és egy kevésbé radikális olyan megállapodást, amely mindhárom említett területet érinti, csak eltérő mértékben (*Francois*, 2013, 4. táblázat). A részleges vámcsökkentés forgatókönyvét felbontja kizárólagosan csak áruk vagy csak szolgáltatások, vagy csak közbeszerzési szcenáriókra is. A tanulmány felhívja arra a figyelmet, hogy a hatás nagyban függ attól, hogy milyen erős tovagyrűző hatások alakulnak ki a tényleges egyezmény hatására. Például ha csak bizonyos szektorokban történik meg a vámcsökkentés, esetleg a nem vámjellegűek lebontása, az csak tized- vagy századszázalékokban mérhető, azaz érzékelhetetlen hatással lenne a GDP változására. Az export és import volumenére is összesen nagyjából 2 százalékos növekedési hatással járna, ami néhány tizedpontos GDP-növekedéssé redukálódik a becslésben, minthogy mindkét térség viszonylag zárt belső gazdaság (az USA GDP-jének 15 százalékát, az EU GDP-jének 30 százalékát érinti a külkerkedelem). Ugyanígy az egyezményen kívüli országokra is csak minimális, tizedszázalékban mérhető GDP-csökkentést eredményezne a korlátozott vámcsökkentés. A tanulmány több különböző mértékű liberalizációt és tovagyrűző hatást vizsgál meg. A TTIP-n kívüli régiókra a csupán vámcsökkentésű forgatókönyvek minimális, tizedszázalékos GDP-lassulást becsülnek, illetve a szolgáltatás és a közbeszerzési akadályok lebontása egyáltalán nem hatna a többi térségre, hiszen ezek fejletlenebb volta eddig sem tette igazán lehetővé, hogy azonos, főleg K+F és pénzügyi ágazatokban versenyezzenek a fejlett USA-val és az EU-val. De nemcsak a fejletlen és felzárkózó térségre, hanem az OECD többi tagjára sem hatna a szolgáltatások és a közbeszerzés liberalizációja. *Francois* [2013] megkülönböztet közvetlen és közvetett tovagyrűző hatásokat. A közvetlen hatások az EU–USA közötti egységesítésből következő exportlehetőségeket és kereskedelemteremtő hatásokat jelentik. A közvetett hatások számolnak azzal, hogy az EU és az USA egyelőre még a világkerkedelem felének felvevő piaca, így a közöttük lévő egységes szabályozást és szabványosítást feltételezhetően valamilyen mértékben átveszik a harmadik országok is. A globális egységesítés pedig további növekedési lehetőségeket hordoz magában.

Francois [2013] ágazati szintű következtetései alapján az EU exportja esetében a mezőgazdaságban és az erdőgazdaságban 17 százalékos kereskedelembővüléssel jár a vámok leépítése. 20 százalék körüli becslést ad a fémfeldolgozásra és a többi

feldolgozóiparra. Járműveknél 13 százalékos a várt kereskedelem bővülés vámsökkenés esetén. A szolgáltatásoknál, ahol viszont a nem vámjellegű korlátozások hatékonyabbak, a vámleépítés hatása szinte nulla, negyed százalék alatti. Úgy tűnik, hogy a becslés szerint az USA járműexportja lesz a legnagyobb nyertese a vámok lebontásának, mert ott a vámok eltörlése 110 százalékos exportbővülést eredményezhet. Ezen kívül az elemzés szerint még az élelmiszer- és a fémfeldolgozás ér el 20–40 százalék közötti növekedést. Ágazati bontásban az EU-ban leginkább az élelmiszeriparban, a járműiparban, a vízi szállítmányozás és az építőipar területén várható addicionális kibocsátás, a GDP 0,5–1,5 százaléka között, míg komoly GDP-visszaesést fog okozni az elektronikai ipar (–7 százalék) és a fémfeldolgozás (–1,5 százalék). Az USA-ban az elektronikai ipar és az élelmiszeripar okoz 1,5–2,5 százalékos GDP-visszaesést.

Az alkalmazott modell index formájában számszerűsíti az úgynevezett érzékelt nem vámjellegű kereskedelmi hatásokat, ez kiválóan becsülhetővé teszi azok lebontását is. Ez a számítás is a CGE modelljére épül. Ezt a nem vámjellegű kereskedelem rugalmassági indexet beépítjük modellünkbe. A modellünk szempontjából fontos kereskedelem rugalmasságra *Baier és Bergstrand* [2001] közöl például érdekes becslést, számszerűen arra, hogy 1 százalék vám- és szállításiköltség-csökkenés hány százalékos kereskedelem bővülést eredményez. A mutatót az 1958–1960, valamint az 1986–1988 közötti időszakra nézve az átlagos bilaterális vámsökkenés és a szállítási költségek csökkenése alapján számították ki. Becslésük szerint 1 százaléknyi vámsökkenés a kereskedelem 4,1 százalékos növekedését eredményezi, míg ugyanennyi szállításiköltség-csökkenés 3,46 százalékos kereskedelem bővülést eredményez. Becslésük szerint a termékek helyettesítési rugalmassága (σ) 90 százalékos valószínűséggel 2,44 és 10,42 közé esik. Modelljük az adatok varianciájának 40 százalékát magyarázza. Ugyanakkor a számításokból kimarad az erősödő vertikális specializáció és az egyes termelési mozzanatok kiszervezésének hatása. Ezen tényezők modellbe foglalása segíthet a mutató pontosabb becslésében.

A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerségi Megállapodás során a legnagyobb hangsúly természetesen azon van, hogy a két régió közötti kereskedelem (export és import), valamint az Egyesült Államok és az Európai Unió bruttó nemzeti terméke mennyivel nőhet. Kiemelt kérdés emellett, hogy a foglalkoztatásra, valamint a foglalkoztatottak bérére milyen hatással lehet a megállapodás. A foglalkoztatás bővítése az Európai Unió fontos kereskedelem politikai célkitűzése (European Commission, 2013).

Felbermayr–Lehwald–Heid [2013] a kereskedelmi hatások számszerűsítésére használt CGE modellbe behelyettesítve meghatározta a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban várhatóan végbemenő változásokat.¹ Számításaik során figyelembe vették az egyes vizsgált országok munkaerő-piaci ösztönzőit, azaz az átlagbér és a munkanélküliség egymáshoz viszonyított arányát. A számítások során két forgatókönyvvel számoltak. A csak vámok eltörlésére számító forgatókönyv szerint a magyar foglalkoztatottság 0,15 százalékkal, azaz 5700 fővel bővülhet, míg a munkanélküliségi ráta 0,13 százalékponttal csökkenhet, valamint a reálbérek átlagosan 0,70 százalékkal nőhetnek. Átfogóbb liberalizáció esetén a magyar foglalkoztatottság várhatóan 0,60 százalékkal, azaz 22 600 fővel bővülhet, a munkanélküliségi ráta 0,53 százalékponttal lehet alacsonyabb, valamint az átlagos reálbér is az előző forgatókönyvnél jóval nagyobb mértékben, 2,81 százalékkal nőhet.

Francois [2013] abból indult ki, hogy a vám és nem vámjellegű kereskedelmi korlátok közötti arány 1:4-hez, vagyis a nem vámjellegű akadályok (szabályozások, sztenderdek, bürokrácia és közbeszerzések harmonizálása) leépítése nagyjából a potenciális hasznok 80 százalékaival egyenlő. Így a foglalkoztatottság 0,15 százalékkal bővülhet a vámok eltörlése esetén, és 0,60 százalékkal egy ambiciózusabb forgatókönyv esetén. Ez a korábban „nagyobb mértékű liberalizálás” forgatókönyvének felelhet meg. Ebben az esetben a várakozás alapján a foglalkoztatottság nagyjából 0,75 százalékkal nőhet.

Az elemzés módszertana

Modellünk a CGE-modellezés szemléletét tükrözi, célja, hogy becsléssel mérhetővé tegye a TTIP-egyezmény várható növekedési hatását. Ugyanakkor *Arkolakis* et al. [2012] nyomán egyszerűsítést alkalmaztunk, nevezetesen a kereskedelemrugalmasságra alapoztuk számításainkat, amelynek indokoltságát később kifejtjük.

¹ *Felbermayr–Lehwald–Heid* [2013] a konkrét munkaerő-piaci változások meghatározására 2010-es foglalkoztatottsági és 2010-es munkanélküliségi adatokat használtak fel, valamint a vizsgált országok köre is csak a 28 OECD-tagra terjedt ki.

A kereskedelem előtt álló akadályok típusai és jellemzőik

A kereskedelem előtt álló akadályok elemzése kapcsán fontos leszögezni, hogy a kereskedelem számos költséggel jár, amelynek csak egy része függ össze a gazdaságpolitikai tervezők által befolyásolható kereskedelempolitikai korlátozásokkal.

A kereskedelem tágan értelmezett költségei tartalmazzák a termék előállításának költségén felül a terméknek a végfelhasználóhoz való eljuttatásával kapcsolatos összes költséget. Ezeket a kereskedelmi költségeket a következők szerint csoportosíthatjuk (zárójelben található az adott elemmel kapcsolatos költségnek megfelelő vám nagyságának becslése a termelői ár százalékában megadva)² (*Anderson és Wincoop, 2004*):

1. helyi kis- és nagykereskedelmi elosztás költsége (55 százalék),³
2. nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos költségek $[(1,21 \times 1,44) - 1 = 0,74 = 74$ százalék]:
 - a) szállítási költségek (21 százalék),
 - i) közvetlen szállítási költség (10,7 százalék),
 - ii) szállítási idő következtében felmerülő idő költsége (9 százalék),
 - b) határátlépéssel kapcsolatos költségek (44 százalék),
 - i) kereskedelempolitikai korlátozások miatt felmerülő költség (8 százalék),
 - ii) nyelvi különbség következtében felmerülő költség (7 százalék),
 - iii) pénznemek különbözősége miatt felmerülő költség (14 százalék),⁴
 - iv) információs akadályok költsége (6 százalék),
 - v) szerződési költségek és azok kikényszeríthetőségének bizonytalansága (3–16 százalék).⁵

Amint a felosztásból látható, az egyszerűen és gyorsan változtatható kereskedelempolitikai eszközökön kívül más jelentős tételek is befolyásolják a nemzetközi kereskedelem alakulását. Ilyen jelentős tétel például a szállítási költség, amely az infrastruktúra fejlesztésével csökkenthető a közvetlenül szállításra fordított összeg és a szállítási idő vonatkozásában. További fontos akadály lehet a hiányos intézményrendszer, amely többek között az exportőrök és importőrök számára megne-

² Az értékek egyes termékcsoportok és országok esetében meghatározott értékek átlagai.

³ OECD-országokra számított átlagos érték a termelői ár százalékában.

⁴ Nagysága nem magyarázható csupán az átváltási költségek és az árfolyam-ingadozás kockázatának költségeivel, így a fenti érték nagyságára nincs kielégítő magyarázat. Az irodalomban több alternatív elmélet létezik az ellenmondás feloldására, de nincs egyetértés a szerzők között.

⁵ Szoros összefüggésben van az intézmények minőségével, így a fejlődő országok esetében magasabb becslésről beszélhetünk, míg a fejlettek esetében alacsonyabbról.

hezíti a szerződések megkötését és növeli azok betartásával kapcsolatban felmerülő kockázatokat. Ezek a tényezők azonban nem, vagy csak hosszabb időtávon befolyásolhatók. A kereskedelempolitikai korlátozásokat ugyanakkor a gazdasági döntéshozók könnyen és gyorsan változtathatják, a szabadkereskedelmi megállapodásokon keresztül gyorsan leépíthetők, valamint igény szerint egyes termékekre, termékcsoportokra célzottan alkalmazhatók. Ennek a szelektív védelemnek a célja olyan iparágak védelme, amelyek egy átmeneti védelmi időszak után – kilépve a nemzetközi piacra – sikeresen működhetnek tovább. Ebben az esetben az iparágak védelme következtében elvesztett nemzeti jövedelem értelmezhető az iparágak későbbi nemzetközi piacra jutásáért megfizetett árként. Az átmeneti védelemnek tehát akkor van értelme, ha a jövőbeni nyereség magasabb, mint a hazai piac védelmének költsége. A nemzetközi piacon hosszú távon sem életképes termelők védelme közgazdasági szempontból értelmetlen, bár rövid távon egyéb – például foglalkoztatási – szempontok is felmerülhetnek. Ezek kezelésére többféle alternatíva is elképzelhető, ez azonban nem jelenlegi elemzésünk tárgya.

Kereskedelempolitikai eszközök nemzeti jövedelemre gyakorolt hatása

A kereskedelem előtt álló akadályok csökkentése az érintett országokban hosszabb távon mindenképpen növeli a nemzeti jövedelmet, ugyanakkor negatív hatással járhat a csökkentésből kimaradókban (*Felbermayr–Lehwald–Heid*, 2013), továbbá a korábban jelentős védelemmel rendelkező iparágak esetében, amelyeknek a liberalizálás következtében erősebb versennyel kell szembenézniük.

A kereskedelempolitikai eszközök a következő csoportokra oszthatók (*Anderson és Wincoop*, 2004):

1. vámok és vámjellegű akadályok,
2. nem vámjellegű kereskedelempolitikai korlátozások:
 - a) kemény korlátok (ár- és mennyiségi korlátozások),
 - b) fenyegetések (antidömping- és büntetővám-eljárások és intézkedések),
 - c) minőségi előírások (sztenderdek előírása, engedélyezési kötelezettség stb.),
 - d) embargók és tiltások.

Elemzésünk célja az, hogy a teljes magyar importra, illetve az egyes termékcsoportokra vonatkozóan megbecsüljük a vám és nem vámjellegű akadályok csökkentésének hatását a GDP-re a megszülető megállapodás tartalmára vonatkozó háromféle forgatókönyv esetében. A vizsgált lehetőségeket *Francois* [2013] tanulmányából kiindulva állítottuk össze. Az első forgatókönyv csupán a vámok csökkentését

jelenti, míg a másik két lehetőség több területet átfogó szabadkereskedelmi megállapodás, amely a vámok csökkentésén kívül az árukat és szolgáltatásokat érintő nem vámjellegű akadályok és a közbeszerzéseket érintő korlátozások csökkentését is magába foglalja. A vizsgált forgatókönyveket az *1. táblázat* foglalja össze. A nem vámjellegű akadályok esetében figyelembe kell vennünk, hogy azok egy része nem befolyásolható, mivel lényegesen eltérő természetű szabályozást tükröznek. Továbbá a tárgyalások kezdetén már ismeretessé vált, hogy bizonyos ágazatok liberalizációját nem tárgyalják a TTIP keretében (például az audiovizuális termékek és szolgáltatások körét). Ezért szükségszerűen azzal számolunk, hogy a legnagyobb liberalizálást feltételező reális forgatókönyv is csupán 50 százalékát törli el a nem vámjellegű akadályoknak (*Berden et al., 2009*).

1. táblázat

A vizsgált forgatókönyvek összefoglalása

1. Csak vámokat érintő megállapodás	– Vámok 98 százalékos csökkentése
Átfogó szabadkereskedelmi megállapodások	
	– Vámok 98 százalékos csökkentése
2. Kisebb mértékű liberalizálás	– Áru- és szolgáltatáskereskedelmet érintő nem vámjellegű akadályok 10 százalékos csökkentése (a befolyásolható rész 20 százaléka)
	– Közbeszerzéseket érintő nem vámjellegű akadályok 10 százalékos csökkentése
	– Vámok 100 százalékos csökkentése
3. Nagyobb mértékű liberalizálás	– Áru- és szolgáltatáskereskedelmet érintő nem vámjellegű akadályok 25 százalékos csökkentése (a befolyásolható rész 50 százaléka)
	– Közbeszerzéseket érintő nem vámjellegű akadályok 50 százalékos csökkentése

Forrás: Saját összeállítás *Francois* [2013] alapján.

A szabadkereskedelmi megállapodás reáljövedelemre gyakorolt hatása az importnövelő hatás és az importnak a változó kereskedelmi költségekre vonatkozó rugalmassága⁶ (a továbbiakban: kereskedelmi rugalmasság) ismeretében a következő formula felhasználásával számítható ki (Arkolakis et al., 2012):

$$\hat{W} = \hat{\lambda}^{1/\varepsilon}, \quad (1)$$

ahol: \hat{W} jelöli a reáljövedelem változását, $\hat{\lambda}$ a hazai felhasználás [amely megegyezik az $(1 - \text{importhányad})$ értékkel] arányának változását, ε pedig a kereskedelmi rugalmasságot.

A formula számos modell esetén jól méri a kereskedelem növekedésének makrogazdasági szintű jövedelemre gyakorolt hatását. Az import arányának növekedése minden esetben növeli a jövedelmet, ennek oka a modellek három mikrogazdasági és három makrogazdasági feltételezésével magyarázható. A mikroökonómiai feltételek a következők.

- i. Minden ország esetében egy Dixit–Stiglitz-preferenciával rendelkező reprezentatív fogyasztó törekszik a hasznosság maximalizálására a költségvetési korlát figyelembevételével.
- ii. Minden termék esetében léteznek célország szerinti termelési technológiák, amelyeket a j országba exportált terméknek az i országban való előállításánál alkalmaznak. A termékeket a piaci struktúrától függően egy vagy több vállalat is gyárthatja.
- iii. Tökéletes vagy monopolisztikusan versenyző piacok, utóbbi esetében belépési korlátokkal vagy belépési korlátok nélkül.

A makroökonómiai feltételek:

- i. a kereskedelem minden esetben kiegyensúlyozott,
- ii. a teljes profit a teljes jövedelem állandó hányada
- iii. állandó helyettesítési rugalmasságú importkeresleti függvény mellett.

Bár ezek a feltételek valóban korlátozó jellegűek, a kereskedelmi hatások számszerűsítésére szolgáló legfontosabb modellek esetében érvényesek. Így az *Armington*-modell esetében, *Krugman* [1980], továbbá *Eaton és Kortum* [2002] modelljénél, valamint a *Melitz*- [2003] féle modell többféle variációjánál és annak kiterjesztésekor. A felsorolt modellek jelentősen különböznek a kereskedelmi sokkokhoz való

⁶ Megegyezik az *Anderson és Wincoop* [2004] által használt termékvariánsok közötti helyettesítési rugalmassággal.

alkalmazkodás mechanizmusát illetően. Az Armington-modell esetében az alkalmazkodás kizárólag a fogyasztási oldalon megy végbe, míg más modellekben ez megmutatkozik a munkaerő átcsoportosításában is az iparágak, azonos iparágban működő vállalatok, sőt egy vállalaton belül a termékek között is. A mikroszinten eltérő alkalmazkodás ellenére a felsorolt modellek makroökonómiai hatása kiszámítható a leírt formulával. A széles körű alkalmazhatóság mögötti elgondolás az, hogy egyrészt az egyes országokban a jóléti változás csak a cserearányok megváltozásától függ, másrészt a cserearányok megváltozása levezethető az egyes árucikkek relatív keresletének megváltozásából. Ezen összefüggés segítségével megmutatható, hogy – az említett feltételezések teljesülése esetén – a reáljövedelem változása meghatározható a hazai felhasználás és a kereskedelmi rugalmasság segítségével (Arkolakis et al., 2012).

A reáljövedelemre gyakorolt hatás kiszámításához tehát két adatra van szükség: a hazai felhasználás arányának változására és a kereskedelmi rugalmasság értékére. A kereskedelmi rugalmasságot számos tanulmány eltérő módszerekkel becsülte. A vizsgálatok eredménye az volt, hogy az egyes iparágak közötti értékek általában nagyobb szóródást mutattak, mint az egyes országok esetében számszerűsített átlagos értékek. Utóbbiak *Anderson* és *Wincoop* [2004] áttekintése alapján a –5 és –10 közötti sávba estek. Mivel a jelen elemzés célja a teljes hazai GDP-re gyakorolt hatás mellett az iparági változások számszerűsítése is volt, ezért az egyes iparágak esetében mért rugalmassági adatokra is szükségünk volt, amelyet *Francois* [2013] által közölt iparági adatokból vettünk át (lásd a 2. táblázatot).

Francois [2013] rugalmassági mutatói

Ágazat	Árrugalmasság (ϵ)
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	4,77
Bányászat, kőfejtés	12,13
Élelmiszergyártás	2,46
Italgégyártás	2,46
Dohánytermék gyártása	2,46
Papír, papírtérmék gyártása	7,99
Vegyí anyag, termék gyártása	5,09
Fémalapanyag gyártása	13,91
Fémfeldolgozási termék gyártása	13,91
Villamos berendezés gyártása	9,65
Gép, gépi berendezés gyártása	9,71
Közúti jármű gyártása	10
Egyéb jármű gyártása	7,14
Egyéb feldolgozóipari tevékenység	6,56
Építőipar	4,21

Forrás: Francois [2013].

A hazai felhasználás arányának változását (λ) a következő módon határoztuk meg.

1. Kiszámítottuk a rendelkezésre álló legfrissebb, 2009-es adatok alapján ágazati bontásban a hazai felhasználás arányát ($1 - \text{import}/\text{összes felhasználás}$)⁷ a Központi Statisztikai Hivatal által közölt adatok alapján.
2. Ez után a Francois [2013] tanulmányából származó adatok segítségével megbecsültük a megállapodás életbe lépése következtében az import és a kibocsátás pótlólagos növekedését 2027-ig, szintén ágazatokra lebontva.
3. Ez után az import- és a kibocsátásadatok segítségével kiszámoltuk, hogy a szabadkereskedelmi megállapodás milyen mértékben változtatja meg a hazai felhasználás arányát.

Az elemzéshez szükséges adatok birtokában célunk az, hogy egy egyszerű, de bizonyítottan a kereskedelmet érő sokkok számszerűsítésére alkalmazott modellek

⁷ Összes felhasználás: végső fogyasztás + bruttó felhalmozás + export + folyó termelő felhasználás (inputok).

széles köre esetében érvényes formula segítségével számszerűsítsük az Egyesült Államok és az Európai Unió között kötendő transzatlanti kereskedelmi és beruházási partnerségi megállapodás hatását a magyar gazdaságra.

Számításainkban azzal az egyszerűsítő feltételezéssel élünk, hogy a hazai szektorok ugyanolyan ütemben bővülnek, mint az EU átlaga *Francois* [2013] becslése szerint. Emiatt elvileg a magyar eredmény nem térhetne el az EU átlagától, de ez a probléma azzal oldható fel, hogy a kezdeti hazai importpenetráció eltér az EU-ban tapasztalttól és ennek a hatása befolyásolja a hazai GDP változását.⁸

Az említett modellre építkeznek a beruházási és a foglalkoztatási hatás becslése. Ezek esetében a becsült nettó változásokat az aktuális hazai tőkeeszköz és termelékenységi adatokból, továbbá az általunk becsült növekedési többletből számoltuk ki linearitást feltételezve. Azaz azt feltételeztük, hogy ha egy ágazat 1 százalékkal bővül, akkor a fajlagos munkaerő- és tőkeigénye is 1 százalékkal bővül, feltéve hogy nem lesz termelékenyséjavulás.⁹

Adatelemzés

Az adatbázis minősége

A becslés során igyekeztünk ágazati bontásban is számításokat végezni. Ezt részben segítette, hogy a kutatás során a KSH adataiból dolgozhattunk. Ugyanakkor ez az adathozzáférés korlátozott volt. A kereskedelemrugalmasságon alapuló növekedési hatás becsléséhez adatvédelmi okokból tizennyolc ágazatra bontva kaptuk meg a hazai importadatokat. Továbbá a tanulmány alapjául szolgáló kutatás is korlátozottan teszi lehetővé az eredmények publikálását. Adatbázisunkat a következő paraméterek jellemezték: az importadatok 1992–2003 között származási ország alapján készültek, 2004-től kezdve a behozatali adatok összeállítására feladó ország szerint történt. A forgalmazók a 2013. évi állapot szerinti összevont TEÁOR'08 kódok szerint lettek megbontva. Az „egyéb ágazatok” a 4910–9900 ágazatok adatait

⁸ $\frac{\lambda'}{\lambda} = \frac{1-IMP_0 \times \alpha}{1-IMP_0} = \alpha \frac{1/\alpha - IMP_0}{1-IMP_0}$, ahol: IMP_0 a kezdeti importpenetráció, α az importváltozás és az outputváltozás hányadosa. Látható tehát, hogy a hazai felhasználás változása nemcsak α -tól, hanem a hazai importpenetráció kezdeti értékétől is függ.

⁹ Ennél kifinomultabb módszerrel mérni fel a tovagyröző hatásokat *Szent-Iványi és Vígvári* [2012].

egyesítették.¹⁰ A szolgáltató szektorok nagy részére nem tudunk külön számítást végezni (kivéve az építési szolgáltatásokat), mivel erre nem kaptunk adatot.

A kereskedelempolitikai eszközök eltörlésének kibocsátásra gyakorolt hatása

A modellünk alapján azt állapíthatjuk meg, hogy nemzeti jövedelem növekedése szempontjából a TTIP nagyon gyenge hatással járhat a magyar gazdaságra. Ezzel erősen ellentmondunk a *Felbermayr–Lehwal–Heid* [2013] tanulmányának, ugyanakkor hasonló a konklúzióknak, mint *Francois* [2013] írásának. Ennek oka egyrészt, hogy eleve minimálisak a vámszintek, illetve a beruházás terén sem sok akadály blokkolja a multinacionális beruházásokat transzatlanti viszonylatban. Másrészt a kereskedelem felfutása kétoldalú, tehát hiába növekszik akár 20 százalékkal az export, ha az import is közel annyival bővül magyar–amerikai viszonylatban. Így a jövedelmi hatás közel nulla lesz. Ágazati szinten a közútijármű-gyártás ágazatának van a legnagyobb növekedésitöbblet-lehetősége bármilyen TTIP-forgatókönyv esetén. Ha csak a vámokat törlik el, akkor is 1,4 százalékos bővülési lehetőséggel számolhatunk, míg kisebb átfogó liberalizáció 3,8 százalékos, a nagyobb átfogó liberalizáció 7,9 százalékos ágazatikibocsátás-bővülést eredményezhet Magyarországon esetében. (Lásd a 3. táblázatot.). A számítástechnikai cikkek, a gumiipar és a gyógyszeripar esetében nem állt rendelkezésünkre előzetesen számított árrugalmasság, így megvizsgáltuk ezeket az ágazatokat egy kisebb és egy nagyobb árrugalmasságra is a három forgatókönyv esetében. Mindhárom ágazat átlagos, minimális mértékben 0,2–0,5 százalékosan bővíthet a kibocsátás, így átlagos mértékben járulhat hozzá a GDP növekedéséhez.

¹⁰ Az adatok hibahatáron belül nem teljesek. A TEÁOR „nem ismert” kategória tartalma:

- a TEÁOR kóddal nem rendelkező forgalmazók (például: magánszemélyek),
- az EU-csatlakozástól (2004-től) az Intrastatban felmentett forgalmazók, a jelenlegi küszöbérték 100 millió forint,
- 2004 és 2010 között a nem válaszoló adatszolgáltatásra kötelezettek,
- 2010-től a külföldi, Magyarországon adószámmal nem rendelkező villamosenergia-kereskedők.

A GDP-változás hatása ágazatonként három forgatókönyvre számítva

Ágazat	Árrugalmasság (ϵ) (Francois, 2013)	Reáljövedelem változása (%)		
		Csak vám- csökkentés	Kismértékű átfogó libera- lizáció	Nagymértékű átfogó libera- lizáció
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	4,77	0,00650	0,00943	0,01284
Bányászat, kőfejtés	12,13	0,00041	0,00060	0,00081
Élelmiszergyártás	2,46	0,11180	0,25630	0,40851
Italgégyártás	2,46	0,11180	0,25630	0,40851
Dohánytermék gyártása	2,46	0,11180	0,25630%	0,40851
Papír, papírtermék gyártása	7,99	0,01810	0,16636	0,33462
Vegyianyag, termék gyártása	5,09	0,06183	0,13427	0,20778
Gyógyszergyártás ($\epsilon = 5$)	5	0,05882	0,12772	0,04097
Gyógyszergyártás ($\epsilon = 10$)	10	0,02941	0,06384	0,02048
Gumi, műanyag gyártása ($\epsilon = 5$)	5	0,15263	0,33250	0,51622
Gumi, műanyag gyártása ($\epsilon = 10$)	10	0,07628	0,16611	0,25778
Fémalapanyag gyártása	13,91	0,01814	0,09525	0,18258
Fémfeldolgozási termék gyártása	13,91	0,01521	0,07978	0,15277
Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	5	0,02883	0,29412	0,57427
Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	10	0,01442	0,14695	0,28672
Villamos berendezés gyártása	9,65	0,01801	0,18388	0,37065
Gép, gépi berendezés gyártása	9,71	0,00905	0,01251	0,02254
Közúti jármű gyártása	10	1,38688	3,76710	7,86039
Egyéb jármű gyártása	7,14	0,07527	0,18589	0,30581
Egyéb feldolgozóipari tevékenység	6,56	-0,02583	-0,01762	-0,00655
Építőipar	4,21	-0,00020	0,00372	0,00834
Teljes gazdaság ($\epsilon = 5$)	5	0,03663	0,10749	0,18858
Teljes gazdaság ($\epsilon = 10$)	10	0,01831	0,05373	0,09425

Forrás: Francois [2013] és KSH alapján saját számítás.

A kereskedelempolitikai eszközök eltörlésének foglalkoztatottságra gyakorolt hatása

A 2012-es foglalkoztatási adatokból indul ki a becslés, amely már részben korrigálta a világgazdasági válság munkanélküliségi hatását, hiszen 2010 és 2012 között nőtt a foglalkoztatottak száma Magyarországon. Ezzel valamennyire sikerül elkerülni, hogy túlzottan optimista becslést adjunk csak azért, mert egy nagyon rossz foglalkoztatási mutatókkal bíró bázisévet használnánk. A 2012-ben 3,878 millió fős foglalkoztatotti létszám volt a kiinduló érték. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

TTIP-ből várható foglalkoztatottság hatása a magyar gazdaságban

(Főben)

	Foglalkoztatottság változása	Foglalkoztatottak száma
Csak vámokat érintő megállapodás	5817	3 883 717
Kisebb mértékű liberalizálás	23 267	3 901 167
Nagyobb mértékű liberalizálás	29 084	3 906 984

Forrás: Saját számítás.

Ágazati szinten összességében a feldolgozóiparban növekedhet meg leginkább a foglalkoztatottság, jelentősen elaprózva egyes ágazatokban. Amennyiben a nem vámjellegű szabályozási akadályokat eltörlik, akkor a szolgáltatászektorokban várható komolyabb foglalkoztatásbővülés, elsősorban a kereskedelem és a gépjárműjavítás, a szállítás és raktározás, továbbá az ingatlan, műszaki és adminisztratív tevékenységek területén, ágazatonként két-három ezer fővel. (Lásd az 5. táblázatot.)

Várható foglalkoztatásváltozás

Nemzetgazdasági ágak TEÁOR 08	Foglalkoztatottak száma (1000 fő)	Változás (1000 fő)		
		Csak vám	Kisebbségi	Nagyobb átfogó
		0,0015	0,006	0,0075
<i>Mindösszesen: Nemzetgazdasági ágak TEÁOR 08</i>	3877,9	5,81685	23,2674	29,08425
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	200,3	0,30045	1,2018	1,50225
Ipar és építőipar	1156,5	1,73475	6,939	8,67375
Feldolgozóipar	802,1	1,20315	4,8126	6,01575
Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása	126,3	0,18945	0,7578	0,94725
Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása	60,3	0,09045	0,3618	0,45225
Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység	50,5	0,07575	0,303	0,37875
Kőszeggyártás, kőolajfeldolgozás	6,7	0,01005	0,0402	0,05025
Vegyipar, termék gyártása	16,3	0,02445	0,0978	0,12225
Gyógyszergyártás	22,6	0,0339	0,1356	0,1695
Gumi, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása	71	0,1065	0,426	0,5325
Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása	96,8	0,1452	0,5808	0,726
Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	77,2	0,1158	0,4632	0,579
Villamos berendezés gyártása	50,2	0,0753	0,3012	0,3765
Gép, gépi berendezés gyártása	46,5	0,06975	0,279	0,34875
Járműgyártás	110	0,165	0,66	0,825
Egyéb feldolgozóipar: ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása	67,6	0,1014	0,4056	0,507
Bányászat, villamos energia, vízellátás	108,5	0,16275	0,651	0,81375

Nemzetgazdasági ágak TEÁOR 08	Foglalkoztatottak száma (1000 fő)	Változás (1000 fő)		
		Csak vám	Kisebbsé átfogó	Nagyobb átfogó
Építőipar	245,9	0,36885	1,4754	1,84425
Szolgáltatások összesen	2521	3,7815	15,126	18,9075
Kereskedelem, gépjárműjavítás	544,3	0,81645	3,2658	4,08225
Szállítás, raktározás	261,4	0,3921	1,5684	1,9605
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	164	0,246	0,984	1,23
Információ, kommunikáció	104,2	0,1563	0,6252	0,7815
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	93,9	0,14085	0,5634	0,70425
Ingatlanügylek, szakmai, műszaki és adminisztratív tevékenység	290,2	0,4353	1,7412	2,1765
Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás	326,8	0,4902	1,9608	2,451
Oktatás	314,6	0,4719	1,8876	2,3595
Humán-egészségügyi, szociális ellátás	266,1	0,39915	1,5966	1,99575
Egyéb szolgáltatás	155,6	0,2334	0,9336	1,167

Forrás: KSH alapján saját számítás.

A kereskedelempolitikai eszközök eltörlésének beruházásokra gyakorolt hatása

A kereskedelempolitikai eszközök beruházásokra gyakorolt hatása előtt érdemes kiemelni, hogy a beruházásokra vonatkozóan ebben a cikkben két különböző gazdasági (statisztikai) fogalmat értünk. Elsőként a klasszikus makrogazdasági egyenlethől indulunk ki, vagyis a bruttó hazai termék, a beruházások, a fogyasztás, a kormányzati kiadások, valamint a nettó export összegéből. A KSH adatai alapján azt próbáltuk megbecsülni, hogy a bruttó állóeszköz-felhalmozásra¹¹ (GFCF) mekkora hatással lehet a kereskedelmi korlátok leépítése. A második megközelítésben a közvetlen külföldi működőtőke-beruházásokat (FDI) vizsgáljuk. Az elmúlt években a beáramló FDI volumene jelentősen visszaesett és hektikussá vált, ez főként a világgazdasági válságnak volt köszönhető, így ennek beruházási trendjéből nem próbálunk előrejelezni, főleg annak tudatában, hogy például 2012-ben Magyarországra érkező külföldi közvetlen beruházás közel egyharmada csak átfolyó tőke volt, míg másik egyharmada külföldi tulajdonosok eszközportfólió-átrendezésének eredménye.¹² Ezért a folyó FDI-adatok helyett a KSH adatbázisából a külföldi érdekeltségű vállalatok magyarországi beruházásait használjuk.

A vizsgált növekedési hatásokra alapozva élünk azzal a feltételezéssel, hogy a GDP növekedéséből származó tőkét valamilyen módon elköltik a gazdaságban. Ha a klasszikus jövedelmi egyenlethől indulunk ki, akkor a tőketöbblet felhasználható beruházásra és fogyasztásra. Ha nem közvetlenül válik beruházássá a beáramló tőke, akkor a fogyasztásra történő felhasználása megnöveli a termelés korábbi szintjét, így az erre adott kapacitásbővítési reakció generál beruházási többletet. Az egyszerűsítések és adathiány miatt azzal a feltételezéssel élünk, hogy amekkora hányaddal nő a GDP a kereskedelmi korlátok lebontása miatt, ugyanakkora hányaddal nő a bruttó állóeszköz-felhasználás is, hiszen a nagyobb termeléshez több tőkeeszköz is

¹¹ A KSH definíciója szerint a bruttó állóeszköz-felhalmozás tartalmazza az elszámolási időszakban vásárolt vagy saját termelésben előállított tárgyi eszközök és immateriális javak értékét, a használt tárgyi eszközök értéknövekedését, a külföldről származó tárgyeszköz-áprortot, valamint a pénzügyilízing-konstrukcióban beszerzett tárgyi eszközök értékét. Ehhez további két fogalom tartozik, a bruttó felhalmozás, ami a bruttó állóeszköz-felhalmozás és a készletváltozás összege, valamint a készletváltozás, amely az elszámolási időszak során a gazdasági szektorok saját termelésű és vásárolt készletállományában bekövetkezett változás értéke. A bruttó állóeszköz-felhalmozásra vonatkozó adatokat a KSH tájékoztatósi adatbázisból nyerhetjük ki, ahol ágazati bontásban is megtalálható (TEÁOR 08). Lásd: KSH magyarázat – Általános gazdasági mutatók, Nemzeti számlák, GDP <http://www.ksh.hu/docs/hun/modsz/modsz31.html>

¹² *Forrás:* Nemzetgazdasági Minisztérium – www.kormany.hu/download/f/46/f0000/fdi_2013q1.pdf

kell rövid- és középtávon. A 6. táblázatban összefoglaljuk, hogy milyen növekedési adatokat használunk a két különböző kereskedelmi rugalmasság mellett.

6. táblázat

Növekedési hányadosok az importrugalmasság alapján

Rugalmasság	A reáljövedelem változása (%)	
	$\varepsilon = 5$	$\varepsilon = 10$
Csak vámokat érintő megállapodás	0,03663	0,01831
Kisebb mértékű liberalizálás	0,10749	0,05373
Nagyobb mértékű liberalizálás	0,18858	0,09425

Forrás: Saját készítésű táblázat.

2012-ben a bruttó állóeszköz-felhalmozás Magyarországon 4880,79 milliárd forint volt. Természetesen a legnagyobb arányt a feldolgozóipar képviseli ebben közel 30 százalékos részesedéssel. A 7. táblázat az egyes forgatókönyvek várható bruttó állóeszköz-felhalmozás bővülésére tett becslés eredményét tartalmazza két különböző kereskedelemrugalmassági értékre.

7. táblázat

A TTIP-ből származó hasznok a beruházásokban

(Millió forint)

Rugalmasság: $\varepsilon = 5$		
Csak vámokat érintő megállapodás	Kisebb mértékű liberalizálás	Nagyobb mértékű liberalizálás
4 882 576,83	4 886 035,36	4 889 993,19
Rugalmasság: $\varepsilon = 10$		
Csak vámokat érintő megállapodás	Kisebb mértékű liberalizálás	Nagyobb mértékű liberalizálás
4 881 682,67	4 883 411,45	4 885 389,14

Forrás: Saját készítésű táblázat.

A KSH adatbázisa alapján a külföldi érdekeltségű vállalkozások magyarországi beruházásai 2011-ben 1394,5 milliárd forintnyi állományt tettek ki, amelynek közel fele a feldolgozóiparban hasznosult.¹³ A számításoknál a korábbi módszertant használjuk, vagyis azzal a feltételezéssel élünk, hogy amilyen arányban bővül a TTIP hatására a magyar GDP, olyan arányban fog növekedni a külföldi érdekeltségű vállalkozások magyarországi beruházása. Ennek eredményét a 8. táblázat foglalja össze.

8. táblázat

A TTIP-ből várható beruházásbővülés a külföldi érdekeltségű vállalatoknál

(Millió forint)

Rugalmasság: $\varepsilon = 5$		
Csak vámokat érintő megállapodás	Kisebb mértékű liberalizálás	Nagyobb mértékű liberalizálás
1 395 040,82	1 396 028,98	1 397 159,80
Rugalmasság: $\varepsilon = 10$		
Csak vámokat érintő megállapodás	Kisebb mértékű liberalizálás	Nagyobb mértékű liberalizálás
1 394 785,34	1 395 279,28	1 395 844,34

Forrás: Saját készítésű táblázat.

Ágazati bontásban, ha csak a vámokat törlik el, akkor nagyjából minden ágazatnál százmillió forintos beruházási többlet várható. Egyedül az összesített feldolgozóipar kiugró háromszázmilliós várt többletével, mivel önmagában nagy aggregát volumen. A mélyebb liberalizáció a nem vámjellegű akadályok eltörlésével az előző hatás 3-4-szeresét válthatja ki abszolút összegben, tehát ágazatonként nagyjából 200-400 milliós, illetve a feldolgozóiparban egymilliárd forintos beruházási többletet. (Lásd a 9. táblázatot).

¹³ A KSH azokat a vállalkozásokat veszi figyelembe, amelyekben a külföldi tulajdon legalább 10 százalék. Emellett összesíti az építési beruházásokat, a belföldi gépberuházásokat, az import gépberuházásokat és egyéb beruházásokat.

A TTIP várható beruházási hatása 3 forgatókönyv, 2 különböző ár rugalmasság esetén ágazati bontásban

(Millió forintban)

Nemzet- gazdasági ágak	GFCF	Rugalmasság: $\varepsilon = 5$			Rugalmasság: $\varepsilon = 10$		
		Csak vámok	Kisebb átfogó	Nagyobb átfogó	Csak vámok	Kisebb átfogó	Nagyobb átfogó
SZUMMA	4880789	4882576,83	4886035,36	4889993,19	4881682,67	4883411,45	4885389,14
A	254282	254375,14	254555,33	254761,52	254328,56	254418,63	254521,66
B	16218,00	16223,94	16235,43	16248,58	16220,97	16226,71	16233,29
C	1437825	1438351,68	1439370,52	1440536,45	1438088,27	1438597,54	1439180,15
D	160988	161046,97	161161,05	161291,59	161017,48	161074,50	161139,73
E	107689	107728,45	107804,75	107892,08	107708,72	107746,86	107790,50
F	67799	67823,83	67871,88	67926,86	67811,41	67835,43	67862,90
G	313943	314058,00	314280,46	314535,03	314000,48	314111,68	314238,89
H	430169	430326,57	430631,39	430980,21	430247,76	430400,13	430574,43
I	37654	37667,79	37694,47	37725,01	37660,89	37674,23	37689,49
J	245471	245560,92	245734,86	245933,91	245515,95	245602,89	245702,36
K	88983	89015,59	89078,65	89150,80	88999,29	89030,81	89066,87
L	683734	683984,45	684468,95	685023,39	683859,19	684101,37	684378,42
M	70853	70878,95	70929,16	70986,61	70865,97	70891,07	70919,78
N	100056	100092,65	100163,55	100244,69	100074,32	100109,76	100150,30
O	624036	624264,58	624706,78	625212,81	624150,26	624371,29	624624,15
P	100154	100190,69	100261,66	100342,87	100172,34	100207,81	100248,40

Nemzet- gazdasági ágak	GFCF	Rugalmasság: $\varepsilon = 5$			Rugalmasság: $\varepsilon = 10$		
		Csak vámok	Kisebb átfogó	Nagyobb átfogó	Csak vámok	Kisebb átfogó	Nagyobb átfogó
SZUMMA	4880789	4882576,83	4886035,36	4889993,19	4881682,67	4883411,45	4885389,14
Q	62179	62201,78	62245,84	62296,26	62190,38	62212,41	62237,60
R	62481	62503,89	62548,16	62598,83	62492,44	62514,57	62539,89
S	16275	16280,96	16292,49	16305,69	16277,98	16283,74	16290,34

SZUMMA = Nemzetgazdasági ágak összesen; A = Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat; B = Bányászat, kőfejtés; C = Feldolgozóipar; D = Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás; E = Vízellátás; szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyvezékesítés; F = Építőipar; G = Kereskedelem, gépjárműjavítás; H = Szállítási, raktározás; I = Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás; J = Információ, kommunikáció; K = Pénzügyi, biztosítási tevékenység; L = Ingatlanügyletek; M = Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység; N = Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység; O = Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás; P = Oktatás; Q = Humán-egészségügyi, szociális ellátás; R = Művészet, szórakoztatás, szabad idő; S = Egyéb szolgáltatás

Forrás: KSH alapján saját számítás.

Következtetések

Alapvetően a TTIP várhatóan növelni fogja a magyar gazdaság jövedelmét, foglalkoztatottsági szintjét és tőkeberuházását, de nem jelent megoldást az ország strukturális bajaira. Visszafogott optimizmussal érdemes várakozásokat támasztani a megállapodással kapcsolatban.

A GDP növekedése szempontjából elsősorban a járműipartól várhatunk jelentős többletet mind a növekedés, mind a foglalkoztatás, mind a tőkevonzás terén. Valószínűsíthető, hogy ezek a hatások is elsősorban a multinacionális vállalatok beruházásain keresztül jelentkeznek.

Három forgatókönyvet vázoltunk fel és kétféle kereskedelmi rugalmassággal számoltunk. Nagyobb kereskedelemrugalmasság esetén a csak vámok eltörlésével járó változatban minimális, két század százalékos növekedési többletet látunk, míg a kisebb és nagyobb átfogó liberalizáció már fél, illetve egytized százalék bővülési lehetőséget is ad. A kisebb kereskedelmi rugalmasság esetén a nagyobb átfogó liberalizáció már akár 0,2 százalékos GDP-hatással is járhat. Ágazati szinten a TTIP elsősorban a járműgyártáson keresztül fogja húzni a magyar növekedést. Ez utóbbi megállapítás is egybecseng több más EU-ra vonatkozó tanulmánnyal.

A foglalkoztatás terén az átfogó liberalizáció bármely változata 20-30 ezres nagyságrendben növelné meg a foglalkoztatottságot. A csak vámok eltörlésével járó TTIP 5-6 ezer munkalehetőséget teremtené. Ez egybecseng a Bertelsmann- és az arányosított CEPR- becsléssel (*Felbermayr–Lehwald–Heid, 2013, Francois, 2013*).

A tőkeeszköz-felhalmozás (GFCF) esetén a kereskedelemrugalmasságtól függően a vámcsökkentés 1,6-2 milliárd forint beruházási többletet vonzana, míg az átfogó liberalizáció 3-5 milliárdot a kisebb és 5-9 milliárdot a nagyobb fokú nem vámjellegű akadálylebontás esetén.

Hivatkozások

- Akhtar, I. A. – Jones, V. C. [2013]: Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). In Brief CRS Report for Congress, Congressional Research Service, 7-5700 www.crs.gov R43158.
- Anderson, J. E. – Wincoop, E. van [2004]: Trade Costs. *Journal of Economic Literature*, 42. évf., 3. sz., 691–751. o.
- Arkolakis, C. – Costinot, A. – Andres R.-C. [2012]: New Trade Models, Same Old Gains. *American Economic Review*, 102. évf., 1. sz., 94–130. o.
- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. [2001]: The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53. évf., 1. sz., 1–27. o.
- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. [2005]: Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? FRB of Atlanta Working Paper, No. 2005-3.
- Baldwin, R. E. – Francois, J. [1997]: *Transatlantic Trade Liberalization – A Computable General Equilibrium Analysis, a report for the United Kingdom Foreign and Commonwealth Office*, London
- Benczes István [2011]: Az európai gazdasági kormányzás előtt álló kihívások. *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 9. sz., 759–774. o.
- Benczes, István [2014]: The globalisation of economic relations. In: Steger, M. B. – Battersby, P. – Siracusa, J. (szerk.) [2014]: *The SAGE Handbook of Globalization*. SAGE Publications, Los Angeles, 133–150. o.
- Berden, K. – Francois, J. F. – Tamminen, S. – Thelle, M. – Wymenga, P. [2009]: Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report for EC DG-Trade, Reference, OJ 2007/S180-219493, ECORYS, Rotterdam.
- CEPR [2013]: Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Agreement between the European Union and the United States. Final Project Report, Centre for Economic Policy Research, Reference P2BIS120020.
- Eaton, J. – Kortum, S [2002]: Technology, Geography, and Trade. *Econometrica*, 70. évf., 5. sz., 1741–1779. o.
- European Commission [2013]: Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations. European Commission Staff Working Document.
- Felbermayr, G. J. – Jung, B. – Larch, M. [2013]: Icebergs versus Tariffs: A Quantitative Perspective on the Gains from Trade. CESifo Working Paper, No. 4175., CESifo.
- Felbermayr, G. J. – Lehwald, S. – Heid, B. [2013]: Transatlantic Trade and Investment Partnership [TTIP]: Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics [GED]: Team, Gütersloh.
- Felbermayr, G. J. – Schmerer, H.-J. – Prat, J. [2011]: Globalization and labor market outcomes: Wage bargaining, search frictions, and firm heterogeneity. *Journal of Economic Theory*, 146. évf., 1. sz., 39–73. o.
- Francois, J. [2013]: Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research, London.
- Francois, J. – McDonald, B. – Nordström, H. [1996]: Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model. *GTAP Technical Paper Series*, No. 07., Center for Global Trade Analysis, Purdue University.
- Frankel, J. A. – Rose, A. K. [1997]: The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. CEPR Discussion Paper Series, No. 1473., Centre for Economic Policy Research.
- Hamilton, D. S. – Quinlan, J. P. [2013]: Transatlantic Economy 2013. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Country-by-country, Vol. 2. American Chamber of Commerce to the European Union, Trans-Atlantic Business Council, Washington, DC, Center for Transatlantic Relations.

- Hamilton, D. S. – Quinlan, J. P.* [2014]: The Transatlantic Economy 2014. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Headline Trends, Vol. 1., American Chamber of Commerce to the European Union, Trans-Atlantic Business Council, Washington, DC. Center for Transatlantic Relations.
- Irawan, T. – Welfens, P. J. J.* [2014]: Transatlantic Trade and Investment Partnership: Sectoral and Macroeconomic Perspectives for Germany, the EU and the US. *IZA Policy Paper*, No. 78.
- Kinnman, S. – Hagberg, T.* [2012]: Potential Effects from an EU–US Free Trade Agreement – Sweden in Focus. Kommerkollegium (Svéd Kereskedelmi Kamara).
- Krugman, P.* [1980]: Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70. évf., 5. sz., 950–959. o.
- Krugman, P.* [1993]: Lessons of Massachusetts for EMU. In: *Torres, F. – Giavazzi, F.* [szerk.]: Adjustment and Growth in the European Monetary Union. Cambridge University Press, Cambridge, 241–269. o.
- Melitz, M. J.* [2003]: The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71. évf., 6. sz., 1695–1725. o.
- Palánkai Tibor* [2004]: Az európai integráció gazdaságtana. Aula, Budapest.
- Palánkai Tibor – Benczes István – Kengyel Ákos – Kutasi Gábor – Nagy Sándor Gyula* [2011]: *A globális és regionális integráció gazdaságtana*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Rose, A.* [2000]: One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade. *Economic Policy*, 15. évf., 30. sz., 9–45. o.
- Szent-Iványi, Balázs – Vigvári, Gábor* [2012]: Spillovers from Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. An index for measuring a country's potential to benefit from technology spillovers. *Society and Economy in Central and Eastern Europe*, 34. évf., 1. sz., 51–72. o.
- Zalai Ernő* [1998]: Általános egyensúlyi modellek alkalmazása gazdaságpolitikai elemzésekre. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., 11. sz., 1065–1081. o.

Az újraiparosodás lehetősége és hatásai – Hosszú távú szerkezetváltási folyamatok vizsgálata egy többszektoros makrogazdasági modellel

ULIHA GÁBOR – VINCZE JÁNOS

Az újraiparosítás a válság után Magyarországon és európai szinten is gazdaságpolitikai célkitűzés rangjára emelkedett. A cikkben a szerzők egy hosszú távú előrejelző modell segítségével keresik a választ arra, hogy létezik-e „természetes” újraiparosodási tendencia Magyarországon. Egyik konklúziójuk az, hogy vélhetőleg lesz újraiparosodás, de ez nem túl magas átlagos növekedés mellett fog megvalósulni. Még optimista exportkereslet-várakozások mellett sem várható, hogy a belső fogyasztási kereslet növekedése nélkül a GDP átlagos növekedési üteme meghaladja a 3 százalékat a következő 12 év átlagában. Két gondolat kísérlet keretében megvizsgálják azt is, hogy amennyiben valamilyen okból a spontán újraiparosodás ellen ható tényezők érvényesülnének, akkor ennek mik lennének az aggregált következményei. A fogyasztás és az export összetételének szolgáltatások irányába történő elmozdulásának mind a GDP, mind pedig foglalkoztatás szempontjából pozitív hatása lenne, dacára annak, hogy ezek ellentmondanak az újraiparosodásnak. Az újraiparosodás támogatása tehát nem feltétlenül a leginkább célravezető gazdaságpolitika akár növekedési, akár pedig foglalkoztatási oldalról.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E19, E65.

„Több ipar, több állás. Amikor Európában a munkanélküliség rekordokat dönt, elkerülhetetlen kötelességünk az európai gazdaságpolitika középpontjába helyezni

Uliha Gábor, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusza.
E-mail cím: gabor.uliha@gmail.com

Vincze János, a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi docens, és az MTA KRTK KTI tudományos tanácsadója. E-mail cím: janos.vincze@uni-corvinus.hu.

az ipart. Az Európai Bizottság az Európai Unió fokozatos újraiparosítását igyekszik előmozdítani azért, hogy az ipar részesedése a GDP-ből 2020-ra 20 százalékra nőjön a jelenlegi 16 százalékról.” (Antonio Tajani, az EU Ipari biztosa.)¹

Magyarországon a 2010-es kormányváltás óta gazdaságpolitikai cél az újraiparosítás. Mint *Matolcsy György* – akkori nemzetgazdasági miniszter – egy konferencián kifejtette: „Most rá kellett döbbsennie mindenkinek, hogy nem a pénzügyi szolgáltatások jelentik a húzóerőt, hanem az újraiparosítás. Újra kell iparosítani Magyarországot...”² Mint az *Antonio Tajanitól* származó idézet is mutatja, az újraiparosítás nem speciálisan magyar gondolat. Ebben a tanulmányban nem foglalkozunk az újraiparosítási politikák mögötti érvekkel, sem az ennek érdekében megtett gazdaságpolitikai lépésekkel, csupán számításokat mutatunk be arról, hogyan alakulhat az ipar részaránya Magyarországon a 2025-ig terjedő időszakban különböző alternatív scenáriók esetén, ahol ezek a scenáriók lehetnek exogén adottságok éppúgy, mint aktív gazdaságpolitikák következményei. Az újraiparosodás vizsgálata mellett bizonyos strukturális változások (export- és fogyasztásszerkezet) és az aggregált növekedés viszonyát is tanulmányozzuk. Írásunk egy tízszektoros makroökonómiai modellből nyert hosszú távú előrejelzésen alapul, ami nem alkalmas sem gazdaságpolitikák eszköztárának és hatásmechanizmusának elemzésére, sem pedig normatív (jóléti gazdaságtani) kérdések vizsgálatára, ezért ezekkel a problémákkal nem foglalkozunk.

Mint jól ismert, a széles értelemben vett szolgáltatások részarányának növekedése az iparhoz képest a XX. század második felének általános tendenciája volt.³ Jóllehet Magyarországon az ipar részaránya eddig is nagyobb volt, mint a magasabb jövedelmű országok nagy részében, nem elképzelhetetlen, hogy ez a részarány az elkövetkező évtizedben tovább növekszik. Ennek egyik legfontosabb oka az államadósság terhének csökkentése miatt a jelentős részben az állam által nyújtott szolgáltatások kínálatának (egészségügy, oktatás) relatív visszaszorulása. Másfelől a külső egyensúly stabilizálásához szükséges fogyasztási visszafogás szintén ebbe az

¹ „More industry means more jobs. In a period of record unemployment in Europe, putting back industry at the core of European policies is therefore an inescapable obligation. The European Commission is promoting a gradual process of re-industrialisation of the European Union, to bring back industry’s weight to 20% of the EU’s GDP by 2020, from less than 16% now.” Lásd: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/priorities/reindustrialisation/index_en.htm

² Lásd: *Portfolio.hu*, 2010. szeptember 10.: matolcsy_ujra_kell_iparositani_magyarorszagot.138346.html.

³ *Schettkat–Yocarini* [2006] összefoglalót ad erről a jelenségről és az ezzel kapcsolatos irodalomról.

irányba hathat. Lehetséges, hogy pusztán ezek a folyamatok egy bizonyos „újraiparosodást” eredményeznek, minden további „ráhatás” nélkül.

A tanulmányban az alábbi konkrét kérdésekre keresünk választ: 1. Mi a legvalószínűbb „természetes” újraiparosodási forgatókönyv Magyarország esetében? 2. A világkereskedelem változásai hogyan befolyásolják az újraiparosodási tendenciákat? 3. Amennyiben Magyarország export- vagy fogyasztási struktúrája eltolódna a szolgáltatások irányába, ez hogyan hatna a gazdaság egészére, illetve struktúrájára? 4. Ha az egyensúlyi követelmények a közszolgáltatások vagy a lakossági fogyasztás gyorsabb bővülését tennék lehetővé, akkor ez milyen mértékben befolyásolná az újraiparosodási tendenciákat és a gazdaság teljesítményét?

Ezen kérdések megválaszolásához az MTA KRTK KTI-ben eredetileg hosszú távú munkapiaci előrejelzésekre kifejlesztett 10 szektoros modellt használjuk.⁴ Gazdasági szerkezetváltozások előrejelzésére a teljesen aggregált makromodellek nyilvánvalóan alkalmatlanok, ezért a felvetett problémák természete indokol egy többszektoros megközelítést. A következőkben ennek a modellnek a verbális leírását adjuk meg, míg az egyenletek és a paraméterek megtalálhatók *Bakó–Uliha–Vincze* [2013] és *Uliha–Vincze* [2013] írásaiban. Ezt követően a modellel végzett számításaink eredményeit mutatjuk be, azokat, amelyekkel az előző bekezdésben megfogalmazott kérdésekre keresünk választ. A tanulmányt rövid összegzés zárja.

A modell

A modell eredetileg a TÁMOP-2.3.2-09/1-2009-0001 számú *Munkaerő-piaci előrejelzések készítése, szerkezetváltási folyamatok előrejelzése* című kiemelt projekt egyik alprojektjének outputja volt. Ennek a modellnek részben módosított, részben továbbfejlesztett változatával prezentálunk előrejelzéseket 2025-ig, a modell egyenleteinek és paramétereinek pontos leírása megtalálható az említett tanulmányokban, az ezekhez képest történt változtatásokat a megfelelő helyen jelezzük. A következőkben a modell filozófiáját és az egyes blokkok legfontosabb összefüggéseit ismertetjük.

⁴ *Herrendorf–Rogerson–Valentinyi* [2014] azt vizsgálják, hogy a neoklasszikus növekedési modell háromszektoros kiterjesztése hogyan képes magyarázni a világban megfigyelhető strukturális transzformációkat. A mi modellünk szemléletében alapvetően eltér ettől a megközelítéstől, miközben számos alkotóelem közös.

Abból indulunk ki, hogy kis és nyitott gazdaságban a tényezőkinálat 10-15 éves távon is rugalmas. Bár divat potenciális outputpályákat számolni, ezek azonban elvben is megkérdőjelezhetők, numerikusan pedig rendkívül bizonytalan eredményeket adnak. A gazdaságok teljesítményét rövid távon a kereslet határozza meg, és a kapacitáskihasználási feszültségek hosszabb távú kínálati igazodáshoz vezetnek, amelyek a feszültségeket és a feleslegeket mérséklik. Mivel a cél hosszú távú előrejelzés, a modell nem törekszik a gazdaság ciklikus ingadozásainak elemzésére. Bár a legfrissebb elérhető adatokból indítjuk szimulációinkat (jelen esetben 2012-es adatokról van szó), ebben a cikkben teljes mértékben a hosszabb távú eredményekre fogunk koncentrálni.

Az említettekkel összhangban a modellben nem létezik hosszú távú egyensúlyi pálya. Nézetünk szerint semmi sem indokolja, hogy ennek a létét feltételezzük, de ha mégis létezne, akkor is kicsi a valószínűsége annak, hogy a magyar gazdaság egy évtized alatt erre ráálljon. A kezdeti állapotot (világgazdasági válság, több éve tartó alacsony vagy negatív növekedés mind a világgazdaságban, mind pedig Magyarországon) nemcsak a modell kezdőértékeiben vesszük figyelembe, hanem elvi értelemben is. Az utóbbi évek depressziós helyzetében úgy gondoljuk, hogy nem jelent túlzott egyszerűsítést, ha olyan modellt használunk, amelyben alapvetően a kereslet determinálja a nemzeti jövedelmet.

Modellünkben a relatív áraknak korlátozott szerepük van. Elsősorban igaz ez az export- és importárakra, valamint az árfolyamokra, amelyek 10 éves előrejelzése gyakorlatilag lehetetlen. A kamatokkal – amelyek változása nagy részben ciklikus probléma – szintén nem foglalkozunk. Ugyanakkor az ágazati fogyasztói kereslet meghatározásánál fontosak a relatív árak, és a reálbérek befolyásolják a munkakeresletet.

Modellünk nagyon fontos eleme az ágazati heterogenitás, az alábbi ágazatokat különböztetjük meg (zárójelben a TEÁOR kódok):

1. Mezőgazdaság (A+B)
2. Ipar (C+D+E)
3. Építőipar (F)
4. Kereskedelem, vendéglátás (G+H)
5. Posta, szállítás, távközlés (I)
6. Gazdasági és pénzügyi szolgáltatások (J+K)
7. Oktatás (L)

8. Egészségügyi és szociális ellátás (M)
9. Közigazgatás, védelem, kötelező társadalombiztosítás (N)
10. Egyéb (O+P+Q)

A jelenlegi vizsgálódás egyik legfontosabb célja az ágazati arányváltozások előrejelzése. A modell fontos jellemzője, hogy kvalitatíve megkülönböztetjük a versenyszféra és az állami szektor ágazatainak tevékenységét. Ez a megkülönböztetés – az adatok hiánya miatt – ágazati szinten történik, vagyis magán- és állami ágazatokat különböztetünk meg. Míg a többségében általunk magán- vagy versenyszféranak tekintett ágazatokra ezek a jelzők jó közelítéssel alkalmazhatók, kérdéses az általunk „államinak” tekintett ágazatok ilyenként való aposztrofálása. Ugyan kevés kétségünk lehet a *közigazgatás* ágazat tekintetében, viszont az *oktatás* és az *egészségügy* ágazatok nem elhanyagolható magán-tevékenységet is magukban foglalnak. Azonban úgy véljük, hogy ezekben a szektorokban az állami döntések dominánsak mind a kínálat, mind a kereslet alakítása szempontjából. Ezért a viselkedési szempontból való megkülönböztetés a magán- és állami ágazat között indokolható.

Mivel a modell hosszabb távra koncentrált, ezért megengedhető, hogy számos összefüggést egyszerűsítve reprezentáljunk. A monetáris politika, az árfolyam és a kamatok, a pénz és általában a pénzügyi közvetítő szektor működésére igaz ez a modellben, összhangban azzal az általánosan elfogadott feltevéssel, hogy hosszabb távon ezekre nézve a gazdaságok pályája viszonylag invariáns. A pénzügyi szektorra ez csak relatíve igaz, hiszen ez a szektor részese az ágazati struktúrának, így aztán szolgáltatásokat nyújt a háztartásoknak és a vállalatoknak, és exportál is. A pénzügyi közvetítésnek (hitelezés) a gazdaság szempontjából speciális jellege azonban hiányzik a modellből, amelyben elkülönítettük ugyan a háztartási és állami finanszírozású végső felhasználást, de a modell nem tartalmaz teljes vagyoni- és jövedelemelszámolást. Ennek megfelelően nem számolunk költségvetési és fizetési-mérleg-egyenleget sem.

A modellben nincsenek racionális várakozások, és nincs formalizálva a döntéshozók tanulási folyamata sem. Számos kísérleti és empirikus vizsgálat is azt látszik igazolni, hogy az előrelátás racionalitása nem teljesül, és különösen sérül jelentős változások környékén, illetve nem stacionárius környezetben. Így ebben a modellben is lényegében visszatekintő várakozásokat alkalmaztunk, amelyek azonban vélhetően nem befolyásolják a modell hosszú távú dinamikáját. Egyedül a beruházások modellezésénél élünk egyfajta „modellkonzisztens” várakozás feltevéssel, ami azonban gyengébb, mint a szokásos racionális várakozás feltevés.

Matematikailag a modell egy olyan differencia-egyenletrendszer, amelynek megoldásához minden periódusban egy szimultán egyenletrendszert kell numerikusan megoldanunk. A beruházásoknál a várakozások jellege olyan, hogy minden egyes szimulációnál, egy „külső” iterációt is végrehajtunk.

Lakossági fogyasztás és megtakarítás

Az összes nominális fogyasztást a magánszektorok termékeiből és az importból a nominális munkajövedelem és a nominális GDP függvényében fejezzük ki. A fogyasztási keresletet ezután a 2008-as ÁKM-ből kapott súlyokkal felosztjuk a privátszektorokhoz tartozó termékekből (hazai+import) való fogyasztásra.

A fogyasztóiár-indexeket ágazatspecifikus fogyasztói adókulccsal felszorozva kapjuk meg a termelői árindexből. A fogyasztási célú import arányait a teljes fogyasztáshoz minden szektorban konstansnak tekintjük, ahol is az importarányokat a 2008-as ÁKM-ből származtattuk. Az állami szektorok fogyasztását külön kezeljük. Azt az elvet követjük, hogy a később meghatározott ágazati nominális output 2008-as ÁKM-ekből nyert konstans hányada a lakosság által finanszírozott fogyasztás. Ezekben az ágazatokban a fogyasztás jelentős része vagy közösségi fogyasztás (*közigazgatás*), vagy természetbeni juttatás (*oktatás és egészségügy*).

Kormányzati kereslet

A modellben nem teszünk különbséget közösségi és a kormány által finanszírozott személyes fogyasztás között. A magánszektorok iránti kormányzati kereslet reálértékben adott, és a magánfinanszírozású kereslet százalékában van kifejezve. Az állami ágazatok iránti nominális kormányzati kereslet fix százaléka az adott ágazat nominális outputjának.

Beruházás

A beruházás (tőkefelhalmozás) tekintetében – hasonlóan a fogyasztáshoz – különbözően kezeljük a magán- és állami ágazatokat. Lényeges különbség azonban, hogy itt az egyes ágazatok beruházási keresletét tekintjük eltérőnek, míg a fogyasztásnál/megtakarításnál a háztartások viselkedése volt ágazatcsoportonként különböző.

ző. Az egyes ágazati összes beruházási keresletekből aztán beruházási keresletet az ÁKM-együtthatók alapján generálunk.

Az amortizációs kulcsokat ágazatonként a 2008-as ÁKM-ből és a tőkeadatokból számítottuk. A magánszektorokban a vállalatok a feltevés szerint konstans termelés/tőke arányra törekszenek, azonban az igazodás itt is lassú. A vállalati céltőke állománya azonban a várható jövőbeli outputnak felel meg. Feltevéseink szerint az egyes ágazatokban mindig konstans növekedést várnak. A vállalati beruházások az implicit beruházási egyenlet alapján az amortizációt figyelembe véve határozódnak meg. A tőkeigazodási paramétereket úgy kalibráltuk, hogy 2013-ra a modell által becsült tőkeállomány megegyezzen a KSH idősorainak kivetítéséből származó előrejelzésünkkel.

Az állami szektorok beruházásaival kapcsolatban úgy látszik, hogy a beruházások részesedései ezekben a szektorokban a múltban elég stabilak voltak, ezért azzal a feltevéssel éltünk, hogy konstans arányban vannak az összes beruházással.

A beruházási kereslet az egyes ágazatok termelése iránt konstans együtthatókkal határozódik meg, ahol a konstans együtthatókat a beruházási keresleti arányok 2001–2011-es átlagai alapján állapítottuk meg, de részben kalibráltuk is őket a későbbi beruházási adatokhoz.

Termelés a magánszektorokban

A magánszektorokban Cobb–Douglas alakú termelési függvényeket használunk, amelyeket ágazati jövedelemadatok alapján kalibráltunk. Ezekben szerepelnek kapacitáskihasználtsági változók is. Alapelgondolásunk szerint a kibocsátás minden periódusban azonos a kereslettel, és rövid távon rögzített tőke (kvázi fix tényező) mellett a kapacitáskihasználtság és a munkainput igazodása hozza létre az egyensúlyt. A munka kvázi fix tényezőnek tekinthető, amennyiben nem teljesen rugalmasan igazodik a munkakereslet ágazati szinten valamilyen hosszú távú célértékhez. Mindezek csak a magánszektorra vonatkoznak, az állami szektoroknak nincsen termelési függvényük.

Állami szektorok

Az állami szektorok kibocsátását a múltbeli megfigyelések alapján arányosnak tekintjük az egyes ágazatok bruttó bértömegével. Az adókulcsokat úgy származtattuk, hogy az alkalmazásban állók bruttó és nettó bérének hányadosát megszoroztuk

a becslt tb-kulcsokkal (amit a munkaadói tb, valamint a bérek és keresetek hányadosaként kaptunk). Az arányossági együtthatókat a kibocsátás és a bérek hányadosának 2008–2011-es átlagaiból kaptuk.

Belföldi termékpiacok

Az elfogadott makroökonómiai elmélettel összhangban az árakat és béreket rövid távon merevnek tekintjük. Minden periódusban először az árak és a bérek határozódnak meg, tehát a pillanatnyi kereslet nem hat ezekre. Ez a megközelítés természetesen inkább indokolható magasabb frekvencián, mint egy éves periódust használó modellben, ám az ármerevség alacsony infláció melletti ismert becslései alapján nem követünk el nagy hibát, ha ezt ebben a modellben is alkalmazzuk. Ugyanakkor az ár-és bérmeghatározás alapelvei némiképpen különböznek. Az árakat úgy tekintjük, mint amelyeket versenyző (ha nem is tökéletesen versenyző) vállalatok határoznak meg, míg a nominális béreket impliciten alkufolyamat kimenetelének tekintjük. A termelői árakat a nominális bérekből és importárakból alkotott költségindexre rakott haszonkulccsal határozzuk meg, ahol az egyenletek paramétereit becsltük.

Az összes belföldi kereslet összetevői:

- közbenső termékkereslet a magánszektorokból, amit a 2008-as ÁKM-koeficiensek határoznak meg,⁵
- közbenső termékkereslet az állami szektorokból,
- export,
- lakossági fogyasztás,
- beruházás,
- kormányzati kereslet.

Munkapiac

A bérezési magatartás kulcsa az, hogy a legfontosabb ágazatot – az ipart – mintegy bérmeghatározónak tekintjük az egész gazdaság számára. Ez azt jelenti, hogy az ipari bérek implicit alkufolyamat eredményeként határozódnak meg. Feltevésünk szerint a nominális bérek kívánt szintje abból az összefüggésből adódik, hogy mekkora a bérek részesedése a termelési értékből az iparban. Ezt a részesedést múltbeli adatokból becsltük, és feltesszük, hogy ez a béralkuban célértékként funkcionál. A

⁵ Az ÁKM-ek használata azt jelenti, hogy a szolgáltatások és az ipar közötti technológiai kapcsolatnak is szerepe van számításainkban. Ezek jelentőségéről az általános strukturális transzformációs probléma szempontjából lásd például: *Francois–Woerz* [2008].

célt azonban csak igazodási folyamat eredményeként érik el, összhangban az igazodási folyamatokra vonatkozó általános feltevéseinkkel.

A foglalkoztatás keresleti alapon van meghatározva, adottnak véve az előbbieken meghatározott nominálbért. Itt is kívánt foglalkoztatási arányban gondolkodunk, ahol a kívánt arányt a magánszektorokban itt is a becsült termelési függvényből származtatjuk. Az igazodás az egyensúlyi értékhez itt is lassú. Az állami ágazatokban a foglalkoztatás pályája exogén. Az alapváltozatban az állami szektorokban 2013-tól kezdve minden évben ugyanannyi fővel változik a foglalkoztatás; 2025-re a 2012-es értékekhez képest az oktatásban 10, az egészségügyben 5, a közigazgatásban 10 százalékkal csökken a foglalkoztatottak száma.

A közfoglalkoztatottak állományát a CEDEFOP⁶ által előre jelzett aktivitási rátából becsüljük, mégpedig azon az elven, hogy a közfoglalkoztatott/munkanélküli arányszáma a beinduló gazdasági növekedés hatására idővel csökkenni fog, mivel enyhül a kapcsolódó programok bővítésének igénye.

Export

Az export- és importár euróban exogén, és ezek árfolyammal való szorzata adja a forintban számított export és import árszintjét. A külső árak begyűrűzését az import- és exportdeflátorba tehát azonnalinnak tekintjük, mivel azonban ezek exogének, amelyeket simán változónak feltételezünk, ez a feltevés hosszú távon nincs befolyással a modell eredményeire.

A modellben csak a magánágazatoknak van exportjuk, jóllehet az ÁKM-ekben csekély mennyiségű export szerepel a többi ágazatban is. Ebben elsősorban exogén trend van, ez az alapváltozatban évi 4 százalék,⁷ másodsorban pedig szerepel az ipari kapacitáskihasználási mutató, amely azt kívánja reprezentálni, hogy nagyobb kapacitáskihasználás növeli a termelés határköltségét. Ennek a rugalmasságát az export reálárfolyamának rugalmasságával azonos mértékűnek tételezzük fel. Az egyes változatok fontos ismérve az, hogy milyen exportkeresleti alaptrendet tételezünk fel. A magánágazatok exportjáról azt tételeztük fel, hogy – mintegy kiegészítő szolgáltatásként – konstans arányban követik az ipari exportot.

⁶ A CEDEFOP (European Center for the Development of Vocational Training), létrehozott egy páneurópai előrejelzési rendszert, amely évente ad ki előrejelzést az európai országok munkapiaciainak várható alakulásáról. Forrás: <http://www.cedefop.europa.eu/EN/Index.aspx>

⁷ Ez a trend nem azonos a világkereskedelem várható növekedési ütemével. Úgy értelmezhető, hogy kapacitáskihasználási problémák nélkül ennyi százalékkal nőne a magyar export évente, vagyis az aktuális növekedési ütem mindig kisebb ennél.

Import

Az import ágazati struktúrája az EU-csatlakozás előtt igen jelentős változáson ment keresztül. A 2008-as válság hatására újabb, nemcsak mennyiségi, hanem strukturális változás is bekövetkezett. 2008-as B típusú (azaz csak hazai eredetű felhasználásokat tartalmazó) ÁKM-adatokat használtunk, ami azt eredményezte, hogy az ágazati GDP-k számításánál jövedelemoldalról kellett kiindulnunk, és sem a végső felhasználási, sem a termelési oldalról történő számítást nem tudtuk követni. Egyébként áráktól nem függő importfajlagosokat használtunk, ez azt jelenti, hogy mind a termelésben, mind a végső felhasználásban a hazai termék és az import közötti helyettesítési rugalmasságot 0-nak tekintjük, azaz a reálváltozók vonatkozásában a relatív importáraknak nincs funkciójuk a modellben. Az import árrugalmasságára vonatkozó becsléseket áttekintve azt tapasztaljuk, hogy nagy a bizonytalanság, a nem megmagyarázott tényezők szerepe (trend vagy időváltozó) óriási, a válság miatti bizonytalanság is jelentős.

Az export és import jelentős korrelációja és a magyar kereskedelem vertikális integráltsága miatt nagyon fontosnak tűnik, hogy a termelés és a végső kereslet különböző komponensei különböző együtthatókkal rendelkezzenek az importegyenletben.

Elszámolások és adatok

A magán- és kormányzati GDP kiszámítása a konstans együtthatós input-output modell szellemében történik, az adott szektor kibocsátásából levonva az anyagfelhasználást és az importigényt. A nemzetgazdasági GDP-indikátort végül az összes szektor GDP-jének összegeként definiáljuk. A modell adatforrásai a KSH makroökonómiai idősorai és a 2008-as ÁKM voltak.

A szimulációs eredmények

Az alapváltozat: lesz-e természetes újraiparosodás?

Az alapváltozat GDP-előrejelzése „moderátn” optimista, amennyiben az átlagos GDP-növekedési ütem 2,25 százalék/év (lásd az *1a táblázatot*), ez lényegesen meghaladja a 2008-as év utáni időszak átlagát, de nem éri el az 1999–2008-as periódus átlagosan 3,3 százalék/év növekedését.

Alapszcenárió. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés
GDP	2,25%
Fogyasztás	2,29%
Beruházás	2,09%
Export	3,86%
Import	3,84%
Foglalkoztatás	40 130 (fő)

Az alapváltozat azzal számol, hogy a fogyasztás és a beruházás tartósan növekszik, de kettejük közül hosszabb távon a fogyasztás növekedési üteme némiképpen meghaladja a beruházás növekedési ütemét. Hosszabb távon azt várjuk, hogy az export és az import növekedési üteme majdnem kiegyenlítődik, így továbbra is pozitív a külkereskedelem GDP-hozzájárulása, hiszen az eleve pozitív exporttöbblet növekszik. Ugyanakkor az export növekedési ütemének csökkenése csökkenti az ipar beruházási igényét, vagyis előrejelzésünk szerint a GDP-t meghaladó beruházási növekedési ütem (1999 és 2008 között nemzetgazdasági szinten 3,8 százalék/év) valamivel kisebb lesz.

Mi indokolja ezeket az aggregált szinten nehezen értelmezhető jelenségeket? Ha összevetjük az előrejelzési periódust az 1999–2008-as időszakkal, akkor azt látjuk, hogy akkor az export- és importnövekedési ütemek lényegesen magasabbak voltak (12,3 százalék/év, illetve 10 százalék/év), mint az előrejelzés 4 százalékhoz közeli értékei. Mivel célszerű óvatosnak lennünk a világgazdaság növekedésével és azzal kapcsolatban is, hogy mennyire várható a magyar export részarányának növekedése, ezért ezt az előrejelzést ésszerűnek fogadhatjuk el, habár a későbbiekben megfontoljuk egy optimistább (és egy pesszimistább) világgazdasági szcenárió hatásait is. A növekedés „motorja” tehát kevésbé lehet az export, amelyben a feldolgozóipar dominál. Mi magyarázza akkor az újraiparosodást? Részben az, hogy a fogyasztás nagyon alacsony színtről indul, részben pedig az, hogy az alapváltozatban az „állami” szektorok növekedését exogén módon visszafogtuk. Mindkettő oka az egyen-

súly fenntartásának követelménye. Később vizsgálunk olyan változatokat, ahol ezt a követelményt enyhítjük.

Ib táblázat

Alapszcenárió. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás
GDP	1	4,51%	5,32%	0,82%
	2	27,03%	32,85%	5,82%
	3	4,02%	2,99%	-1,04%
	4	11,75%	11,74%	-0,01%
	5	11,27%	11,38%	0,11%
	6	21,59%	17,78%	-3,81%
	7	4,10%	3,59%	-0,51%
	8	4,73%	4,64%	-0,08%
	9	8,14%	6,86%	-1,29%
	10	2,86%	2,85%	-0,02%
Foglalkoztatás	1	5,17%	5,50%	0,33%
	2	23,48%	24,77%	1,29%
	3	6,34%	6,36%	0,02%
	4	18,27%	18,45%	0,18%
	5	9,43%	9,96%	0,53%
	6	9,91%	9,53%	-0,38%
	7	8,11%	7,23%	-0,89%
	8	6,86%	6,45%	-0,41%
	9	8,43%	7,51%	-0,92%
	10	4,01%	4,25%	0,24%

Az alapváltozat eredményei azt mutatják (lásd az *Ib táblázatot*), hogy a jelenlegi tendenciák gyakorlatilag változatlanul hagyása mellett is várható bizonyos újraipa-

rosodás, amennyiben az *ipar* (2. szektor) nominális GDP-ből való részesedése 27,03 százalékról 32,85 százalékra nő, miközben részaránya az összes foglalkoztatásból 23,48 százalékról majdnem 24,77 százalékra nő. Az építőipar (3. szektor) aránya ugyan kismértékben csökken a GDP-n belül, de a nagy „vesztesek” az *oktatás*, az *egészségügy* és a *közigazgatás* (7., 8., 9. szektor), valamint a *gazdasági és pénzügyi szolgáltatások* (6. szektor).

A „természetes” újraiparosodást tehát elsősorban a közszolgáltatások és a fogyasztás alacsony szintje okozza ebben a változatban, nem pedig az ipar gazdasági fejlődést hajtó ereje. A „természetes” kifejezést persze idézőjelbe kell tennünk, hiszen hosszú távon számos strukturális tényező változhat a gazdaságban és a világ-gazdaságban, ami előre nem látható.

Lényeges tényező az, hogy a mindenkori magyar kormány milyen politikát folytat az „állami” foglalkoztatás tekintetében. Az alapváltozatban azzal a feltevéssel éltünk, hogy az adósságcsökkentési politika folyományaként itt csökkenés lesz a következő évtizedben. A modell robusztusságának tesztjeként számítottunk egy olyan változatot, amelyben az *egészségügy*, az *oktatás* és a *közigazgatás* ágazatok foglalkoztatása szinten marad. Aggregáltan ez a változtatás az alapváltozathoz képest nagyobb (átlagosan éves 0,15 százalékkal) GDP-növekedéshez, nagyobb fogyasztásnövekedéshez (0,22 százalék), nagyobb beruházásnövekedéshez (0,03 százalék) és nagyobb importnövekedéshez (0,04 százalék) vezetett. Amint arra számítani lehet, az adósságkorklát feloldása a modell szerint GDP- és fogyasztásnövekedéssel, valamint a külkereskedelmi mérleg romlásával járna. Újraiparosodási szempontból azonban alapvető (kvalitatív) változás nem jelentkezett. 2012 és 2025 között az ipar részesedése a hozzáadott értékből még mindig 5,27 százalékkal és a foglalkoztatásból 0,8 százalékkal nő ezekben a változatokban is.

A következő részekben a bevezetésben megfogalmazott három exogén változás egyedi – és néha kombinált – hatását tanulmányozzuk az alapváltozathoz képest.

Optimista és pesszimista exportszenáriók

Második kérdésünk arra vonatkozott, hogy a magyar export alakulására tett alternatív feltevések hogyan módosítják az alapszenárióból levont következtetéseket. Az alapszenárióban 4 százalék/év exporttrenddel számolva az átlagos növekedési különbség a GDP és az export között mintegy 1,6 százalék/év. Ennek hatására 2025-re az export/GDP arány 100 százalék fölé kerül. Ez az export/GDP arány szokat-

lanul magas, ami indokolja, hogy nem nagyon valószínűsítünk magasabb hosszú távú exportnövekedést. Joggal mondhatjuk tehát, hogy az említett trendparamétert 5 százalékkal/évre választva már optimista exportszcenáriót definiálunk.

A *2a táblázat* alapján azt mondhatjuk, hogy a várakozásoknak megfelelően az exportkereslet kedvező alakulása növelné a GDP-t (az átlagos növekedési ütem 0,6 százalékkal lenne magasabb, mint az alapváltozatban), miközben a GDP növekedési ütemét már több mint 2 százalékkal haladná meg az export növekedési üteme. Most már a külkereskedelem válna a növekedés egyértelmű hajtóerejévé, és a beruházások növekedési üteme meghaladná a fogyasztás növekedési ütemét.

2a táblázat

Optimista exportszcenárió. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	2,84%	0,60%
Fogyasztás	2,63%	0,34%
Beruházás	2,66%	0,57%
Export	4,77%	0,91%
Import	4,60%	0,76%
Foglalkoztatás	53 775 (fő)	13 646 (fő)

* Az alapszcenárió eredményétől való eltérés.

A *2b táblázat* azt mutatja, hogy ebben a szcenárióban a GDP-ben még határozottabban megjelenne az újraiparosodás, most már minden szolgáltatási ágazat részaránya csökkenne. Hasonló mondható el a foglalkoztatás tekintetében is, de itt a különbségek az alapszcenárióhoz képest jóval kisebbek. A *kereskedelem* szektorban például a foglalkoztatás részesedése nőne. Ha a foglalkoztatás teljes szintjét tekintjük, akkor az optimista exportszcenárió mintegy 0,075 százalékos foglalkoztatásnövekedést jelentene 2025-re az alapszcenárióhoz képest.

Optimista exportscenárió. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	5,50%	0,99%	0,18%
	2	27,03%	33,65%	6,62%	0,79%
	3	4,02%	2,99%	-1,04%	0,00%
	4	11,75%	11,66%	-0,09%	-0,09%
	5	11,27%	11,37%	0,10%	-0,01%
	6	21,59%	17,51%	-4,08%	-0,27%
	7	4,10%	3,47%	-0,63%	-0,12%
	8	4,73%	4,48%	-0,24%	-0,16%
	9	8,14%	6,62%	-1,52%	-0,23%
	10	2,86%	2,76%	-0,11%	-0,09%
Foglalkoztatás	1	5,17%	5,52%	0,35%	0,02%
	2	23,48%	24,83%	1,34%	0,06%
	3	6,34%	6,36%	0,02%	0,00%
	4	18,27%	18,44%	0,18%	0,00%
	5	9,43%	9,97%	0,54%	0,01%
	6	9,91%	9,52%	-0,38%	0,00%
	7	8,11%	7,20%	-0,91%	-0,03%
	8	6,86%	6,43%	-0,43%	-0,02%
	9	8,43%	7,48%	-0,95%	-0,03%
	10	4,01%	4,24%	0,23%	-0,01%

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Pesszimista exportscenárió. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	1,66%	-0,59%
Fogyasztás	1,95%	-0,34%
Beruházás	1,52%	-0,57%
Export	2,95%	-0,91%
Import	3,08%	-0,76%
Foglalkoztatás	26 758 (fő)	-13 372 (fő)

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés.

Pesszimista exportscenárióinkban az exporttrendet 3 százalék/évre választottuk. A 3a táblázat alapján azt látjuk, hogy ebben az esetben az aggregált változók tekintetében a kép kvalitatívan nagyon hasonló az alapváltozathoz, ám a növekedési ütemek 2 százalék/év alá kerülnek, és az import növekedési üteme meghaladja az exportét. (Figyelem, ez egy pesszimista scenárió, de nem válságszenárió! A válság idején a kereskedelem csökkenése következett be, itt csak alacsony növekedési ütemet tételezünk fel.) Ahogy várható, az újraiparosodás kevésbé kivehető az alapváltozathoz képest (lásd a 3b táblázatot), de az ipar GDP-n belüli részesedése még mindig 4,97 százalékkal nő 2012 és 2025 között.

Pesszimista exportscenárió. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	5,15%	0,64%	-0,18%
	2	27,03%	32,00%	4,97%	-0,85%
	3	4,02%	2,98%	-1,05%	-0,01%
	4	11,75%	11,84%	0,09%	0,09%
	5	11,27%	11,40%	0,13%	0,02%
	6	21,59%	18,07%	-3,52%	0,29%
	7	4,10%	3,72%	-0,38%	0,13%
	8	4,73%	4,81%	0,08%	0,17%
	9	8,14%	7,10%	-1,04%	0,24%
	10	2,86%	2,94%	0,08%	0,10%
Foglalkoztatás	1	5,17%	5,48%	0,31%	-0,02%
	2	23,48%	24,71%	1,23%	-0,06%
	3	6,34%	6,36%	0,02%	0,00%
	4	18,27%	18,45%	0,18%	0,00%
	5	9,43%	9,95%	0,53%	-0,01%
	6	9,91%	9,53%	-0,38%	0,00%
	7	8,11%	7,25%	-0,86%	0,02%
	8	6,86%	6,48%	-0,39%	0,02%
	9	8,43%	7,53%	-0,89%	0,03%
	10	4,01%	4,26%	0,25%	0,01%

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Ízlésváltozás és exportstruktúra-változás a szolgáltatások irányába: mi történik az iparral és a makrogazdasággal?

Mi történne, ha a magyar gazdaság exportjának ágazati szerkezete olyan lenne, mint Írországé? Összehasonlításképpen a magyar exportban az ipar részesedése 2008-ban 79,1 százalék volt, míg Írországban (2011-es adat) mindössze 55 százalék. Ezzel szemben a *gazdasági és pénzügyi szolgáltatások* részaránya a magyar exportban csupán 3,8 százalékot, míg Írországban 31,8 százalékot tett ki. Vagy mi történne, ha a fogyasztás ágazati összetétele az ausztriainak felelne meg? 2008-ban Magyarországon az ÁKM szerint a három „magán” szolgáltatási ágazatra mintegy másfélszer annyi fogyasztási kiadás jutott, mint az iparcikkekre, miközben ez az arány Ausztriában majdnem háromszoros volt 2010-ben. Ez két olyan hipotetikus kérdés, amely tehát effektíve azt jelenti, hogy az exportban, illetve a fogyasztásban az eddiginél nagyobb súlyt kapnának a szolgáltatások. Ezért nyilvánvalóan azt várnánk, hogy az újraparosodási tendencia sokkal kevésbé lenne szignifikáns. Ugyanakkor nyitott kérdés az aggregált mutatók alakulása. Most elsősorban ezekre fogunk koncentrálni.

A következőkben olyan szimulációk eredményeit ismertetjük, amelyekben feltesszük, hogy a struktúraváltás fokozatosan történik, és 2025-re teljesedik ki. Egyik struktúraváltás sem valószínű, különösképpen az exportváltás, de a számítások kvalitatívan értelmezhetők, hiszen az olyan változások, amelyek ebbe az irányba vezetnek, nem elképzelhetetlenek.

Az ír exportstruktúra felé történő elmozdulás alapvető változásokat eredményezne az alapváltozathoz képest.⁸ A GDP átlagos növekedési üteme mintegy 0,7 százalék/év mértékben nőne a fogyasztás majdnem változatlansága mellett. Továbbá a foglalkoztatás is nőne viszonylag szignifikánsan. A vagyon növekedése azonban nem belső tőkefelhalmozásban (mivel a beruházások növekedési üteme csökken), hanem a nettó külföldi pozíció jelentős javulásában csapódna le, hiszen az export növekedési üteme lényegesen meghaladná az import növekedési ütemét (lásd a *4a táblázatot*).⁹ Az ágazati struktúra mind a GDP-arányok, mind pedig a foglalkoztatás tekintetében radikálisan megváltozna. Mint a *4b táblázatból* kitűnik, a legfőbb nyertes a *gazdasági és pénzügyi szolgáltatások* és a legnagyobb vesztes az *ipar* lenne.

⁸ Az ír adatok forrása a World Input-Output Database. Lásd: http://www.wiod.org/new_site/database/niots.htm

⁹ Ebben a változatban az export növekedési üteme exogén, a kapacitáskihasználásnak nincs szerepe.

Ír exportszerkezet scenáriója. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	2,93%	0,68%
Fogyasztás	2,30%	0,01%
Beruházás	1,69%	-0,40%
Export	4,00%	0,14%
Import	2,82%	-1,02%
Foglalkoztatás	83 798 (fő)	43 668 (fő)

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés.

Ír exportszerkezet scenáriója. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	3,20%	-1,30%	-2,12%
	2	27,03%	23,82%	-3,21%	-9,03%
	3	4,02%	2,58%	-1,44%	-0,40%
	4	11,75%	11,82%	0,07%	0,08%
	5	11,27%	9,63%	-1,64%	-1,75%
	6	21,59%	33,23%	11,64%	15,45%
	7	4,10%	3,04%	-1,06%	-0,55%
	8	4,73%	3,93%	-0,79%	-0,71%
	9	8,14%	5,80%	-2,34%	-1,05%
	10	2,86%	2,94%	0,07%	0,09%

Az újraiparosodás lehetősége és hatásai – Hosszú távú szerkezetváltási...

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
	1	5,17%	5,24%	0,08%	-0,25%
	2	23,48%	24,16%	0,68%	-0,60%
	3	6,34%	6,34%	-0,01%	-0,03%
	4	18,27%	18,66%	0,39%	0,21%
Foglalkoztatás	5	9,43%	9,86%	0,43%	-0,10%
	6	9,91%	10,48%	0,58%	0,96%
	7	8,11%	7,15%	-0,97%	-0,08%
	8	6,86%	6,38%	-0,48%	-0,07%
	9	8,43%	7,42%	-1,00%	-0,08%
	10	4,01%	4,31%	0,30%	0,05%

* Az alapszcenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Ezek az eredmények számszerűleg nem tűnnek realiztikusnak, ám az osztrák fogyasztási struktúra elérését feltételező változat számai nem hihetetlenek.¹⁰ Itt is van a GDP növekedési ütemében növekedés, bár szerényebb, de alapvetően ez is nagyobb kereskedelmi mérlegekben csapódik le (lásd az *5a táblázatot*). Az ágazati struktúraváltás iránya a várt, azonban az ipar részesedése növekszik a GDP-részarány tekintetében, míg csökken az ipar relatív foglalkoztatása. Foglalkoztatás tekintetében a legnagyobb nyertes a *kereskedelem*, GDP-részesedés tekintetében pedig a *gazdasági és pénzügyi szolgáltatások* (lásd az *5b táblázatot*).

¹⁰ Az adatok forrása a 2010-es osztrák ÁKM. Lásd: http://www.statistik.at/web_en/statistics/national_accounts/input_output_statistics/index.html. Mint *Herrendorf–Rogerson–Valentinyi* [2013] rámutatnak, a fogyasztási javak empirikus definiálására nemcsak közvetlenül az ÁKM szektorokkal kifejezett kategorizálás használható, hanem az egyes szektorok „hozzáadott értéke” utáni kereslet is értelmezhető. Itt azonban csupán az első osztályozást használtuk.

Oszták fogyasztási szerkezet scenáriója. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	2,51%	0,27%
Fogyasztás	2,32%	0,02%
Beruházás	2,11%	0,02%
Export	3,88%	0,02%
Import	3,51%	-0,33%
Foglalkoztatás	62 255 (fő)	22 125 (fő)

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés.

Oszták fogyasztási szerkezet scenáriója. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	4,84%	0,34%	-0,48%
	2	27,03%	30,95%	3,92%	-1,90%
	3	4,02%	3,07%	-0,95%	0,08%
	4	11,75%	13,18%	1,43%	1,44%
	5	11,27%	11,44%	0,17%	0,06%
	6	21,59%	19,51%	-2,08%	1,73%
	7	4,10%	3,44%	-0,66%	-0,15%
	8	4,73%	4,45%	-0,27%	-0,19%
	9	8,14%	6,57%	-1,57%	-0,29%
	10	2,86%	2,54%	-0,32%	-0,30%

Az újraiparosodás lehetősége és hatásai – Hosszú távú szerkezetváltási....

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
	1	5,17%	5,43%	0,27%	-0,07%
	2	23,48%	24,59%	1,11%	-0,18%
	3	6,34%	6,39%	0,05%	0,02%
	4	18,27%	18,73%	0,46%	0,28%
Foglalkoztatás	5	9,43%	9,97%	0,54%	0,01%
	6	9,91%	9,64%	-0,27%	0,11%
	7	8,11%	7,19%	-0,93%	-0,04%
	8	6,86%	6,42%	-0,45%	-0,04%
	9	8,43%	7,46%	-0,96%	-0,04%
	10	4,01%	4,19%	0,18%	-0,06%

* Az alapszcenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Azt látjuk tehát, hogy a szolgáltatások felé történő mindkét fajta elmozdulás az aggregált GDP-ben pozitív változásokat okozna, miközben – ahogyan az várható – az újraiparosodási tendencia gyakorlatilag megfordul.

Egyensúlyhiányok eltűnése és az újraiparosodás

Negyedik kérdésünk arra vonatkozott, hogy mi történne, ha az egyensúlyi problémák megszűnése azt jelentené, hogy az állami kiadások és a lakossági fogyasztás növekedése felgyorsulhatna. Várakozásaink szerint mindezek újraiparosodás-ellenes tényezők. Ezeket a változásokat olyan exogén okok magyarázhatják, mint a világgazdaság felfutása és a nemzetközi pénzpiacok kockázatviselő képességének növekedése. Utóbbit a modellben nem tudjuk számba venni, az előbbit viszont reprezentálhatjuk oly módon, hogy feltesszük, az optimista exportszcenárió fog érvényre jutni. Így az ebben az alfejezetben ismertetett eredmények nem az alapváltozathoz, hanem az optimista exportszcenárióból indulnak ki, vagyis az alapváltozathoz képest két változtatás hatását tükrözik.

Először azt tételeztük fel, hogy nagyobb a fogyasztás növekedése.¹¹ Mint a *6a táblázat* mutatja, most már 3 százalékos átlagos GDP-növekedést kapunk egy annál is nagyobb fogyasztásnövekedés, de csak 2,75 százalékos átlagos beruházásnövekedés mellett. A fogyasztásnövekedés hatására az import és export növekedése közötti olló – ami az optimista exportszenárióban megjelent – bezárul, miközben a beruházás növekedési üteme kismértékben és a fogyasztás növekedési üteme jelentős mértékben nő.

6a táblázat

Optimista fogyasztásbővülés scenáriója. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	3,01%	0,76%
Fogyasztás	3,13%	0,84%
Beruházás	2,75%	0,66%
Export	4,76%	0,90%
Import	4,76%	0,92%
Foglalkoztatás	61 846 (fő)	21 716 (fő)

* Az alapszenárió eredményeitől való eltérés.

Ami a strukturális változásokat illeti, az újraiparosodás mértéke csökken, de nem tűnik el, és a piaci szolgáltató szektorok GDP-ből való részesedése is nő (lásd a *6b táblázatot*). Az egymásnak ellen ható tényezők (export- és fogyasztásnövekedés) hatására viszont az egyébként is mérsékelt foglalkoztatás szerkezeti változásai minimálisak lesznek.

¹¹ Technikailag ezt úgy valósítottuk meg, hogy a fogyasztási egyenletben található konstans éves változásának ütemét 1,5 százalékról 2 százalékra növeltük. Lásd: *Bakó–Uliha–Vincze* [2013].

Optimista fogyasztásbővülés scenáriója. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	5,49%	0,98%	0,16%
	2	27,03%	33,30%	6,28%	0,45%
	3	4,02%	2,97%	-1,05%	-0,01%
	4	11,75%	11,85%	0,10%	0,10%
	5	11,27%	11,42%	0,15%	0,04%
	6	21,59%	17,78%	-3,82%	0,00%
	7	4,10%	3,41%	-0,69%	-0,18%
	8	4,73%	4,41%	-0,31%	-0,23%
	9	8,14%	6,51%	-1,63%	-0,34%
	10	2,86%	2,86%	-0,01%	0,01%
Foglalkoztatás	1	5,17%	5,52%	0,35%	0,02%
	2	23,48%	24,79%	1,31%	0,02%
	3	6,34%	6,36%	0,02%	0,00%
	4	18,27%	18,48%	0,22%	0,04%
	5	9,43%	9,98%	0,55%	0,02%
	6	9,91%	9,54%	-0,36%	0,02%
	7	8,11%	7,19%	-0,93%	-0,04%
	8	6,86%	6,42%	-0,45%	-0,04%
	9	8,43%	7,46%	-0,96%	-0,04%
	10	4,01%	4,26%	0,25%	0,01%

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Végül utolsó változatunkban azzal kísérleteztünk, hogy az állami szektorokban exogén módon meghatározott foglalkoztatáscsökkentés mértékét módosítottuk. Míg az alapváltozatban 2025-re a 2012-es értékekhez képest az oktatásban 10, az egész-

ségügyben 5, a közigazgatásban 10 százalékkal csökken a foglalkoztatottak száma, ezek a számok most 5-0-5 százalékra módosultak.

A *7a táblázatból* látszik, hogy az optimista exportváltozathoz képest nőtt a GDP átlagos növekedési üteme, de most már nem haladja meg a fogyasztás növekedése a GDP növekedését, és megmarad az export pozitív növekedési különbsége az importhoz képest. A *7b táblázat* azt mutatja, hogy akár a GDP-részesedés alapon számolt, akár pedig a foglalkoztatási részesedésben számolt újraparosodásban alig van változás.

Ezek a változatok tehát lényegében nem adtak újdonságot várakozásainkhoz képest a gazdaság struktúráját illetően. Legfontosabb tanulságuk az, hogy 3 százalék feletti növekedéshez vélhetően fogyasztásnövekedésre és az állami kiadások visszafogásának megállítására is szükség lehet a következő évtizedben. Vagyis, ha például adócsökkentéssel kívánjuk a fogyasztást élénkíteni, akkor nem célszerű megvárni, amíg a GDP növekedési üteme 3 százalék fölé kerül, mivel fogyasztásnövekedés nélkül nem fog oda kerülni.

7a táblázat

Optimista állami foglalkoztatás szcenáriója. A GDP és összetevőinek átlagos éves növekedési üteme 2012 és 2025 között, valamint a foglalkoztatás változása 2012 és 2025 között

(Főben kifejezve)

Változó	Növekedés	Eltérés*
GDP	2,93%	0,68%
Fogyasztás	2,76%	0,47%
Beruházás	2,68%	0,59%
Export	4,77%	0,91%
Import	4,63%	0,79%
Foglalkoztatás	100 524 (fő)	60 395 (fő)

* Az alapszcenárió eredményeitől való eltérés.

Optimista állami foglalkoztatás scenáriója. Az egyes ágazatok részesedése a nominális GDP-ből és az aggregált foglalkoztatásból 2012-ben és 2025-ben, valamint a hányadok változása a vizsgált periódusban

	Ágazat	2012	2025	Változás	Eltérés*
GDP	1	4,51%	5,45%	0,95%	0,13%
	2	27,03%	33,32%	6,30%	0,47%
	3	4,02%	2,97%	-1,06%	-0,02%
	4	11,75%	11,59%	-0,16%	-0,16%
	5	11,27%	11,30%	0,03%	-0,08%
	6	21,59%	17,42%	-4,17%	-0,35%
	7	4,10%	3,62%	-0,48%	0,03%
	8	4,73%	4,67%	-0,06%	0,03%
	9	8,14%	6,91%	-1,23%	0,06%
	10	2,86%	2,74%	-0,12%	-0,10%
Foglalkoztatás	1	5,17%	5,46%	0,29%	-0,04%
	2	23,48%	24,54%	1,06%	-0,23%
	3	6,34%	6,29%	-0,05%	-0,07%
	4	18,27%	18,24%	-0,03%	-0,21%
	5	9,43%	9,86%	0,43%	-0,10%
	6	9,91%	9,42%	-0,49%	-0,11%
	7	8,11%	7,51%	-0,60%	0,29%
	8	6,86%	6,69%	-0,17%	0,24%
	9	8,43%	7,80%	-0,62%	0,30%
	10	4,01%	4,19%	0,18%	-0,06%

* Az alapszenárió eredményétől való eltérés 2025-re.

Összegzés

A 8. táblázatban foglaljuk össze alternatív szimulációink eredményeinek legfontosabb számait.

8. táblázat

Összefoglaló táblázat, eltérések az alapszenárióhoz képest

	Optimista exportsze- nárió	Pesszimista exportsze- nárió	Ír export- szerkezet szcenáriója	Osztrák fogyasztási szerkezet szcenáriója	Optimista fogyasz- tásbővítés szcenáriója	Optimista állami fog- lalkoztatás szcenáriója
GDP	0,60%	-0,59%	0,68%	0,27%	0,76%	0,68%
Fogyasztás	0,34%	-0,34%	0,01%	0,02%	0,84%	0,47%
Beruházás	0,57%	-0,57%	-0,40%	0,02%	0,66%	0,59%
Export	0,91%	-0,91%	0,14%	0,02%	0,90%	0,91%
Import	0,76%	-0,76%	-1,02%	-0,33%	0,92%	0,79%
Foglalkoztatás (fő)	13 646	-13 372	43 668	22 125	21 716	60 395
Ipari GDP aránya	0,79%	-0,85%	-9,03%	-1,90%	0,45%	0,47%

Tanulmányunk elsődleges témája az újraiparosodás volt, azonban olyan összefüggéseket is kerestünk, amelyek a gazdaság egészének pályája és a gazdasági szerkezet változása között érvényesülnek. Következtetéseinket a következő négy pontban fogalmazhatjuk meg.

1. Legvalószínűbb scenáriónk szerint is lesz újraiparosodás, de ez nem túl magas átlagos növekedés mellett fog megvalósulni.
2. A magyar export iránti kereslet alakulása változtatja az újraiparosodás mértékét, és ezzel pozitívan korrelálva a gazdasági növekedés mértékét.
3. Azonban még optimista exportkeresleti várakozások mellett sem várható, hogy a belső fogyasztási kereslet növekedése nélkül a GDP átlagos növekedési üteme meghaladja a 3 százalékot.

4. A fogyasztás és az export összetételének szolgáltatások irányába történő elmozdulásának mind a GDP, mind pedig foglalkoztatási szempontból pozitív hatása lenne, dacára annak, hogy ezek ellentmondanak az újraiparosodásnak.

Sejtésünk szerint tehát újraiparosodás lesz ugyan, ennek előmozdítása azonban nem feltétlenül a leginkább célravezető gazdaságpolitika akár növekedési, akár pedig foglalkoztatási oldalról. A gazdaságpolitikát persze korlátozzák az eladósodási lehetőségek (fogyasztás „elengedése”) és az adottságok (szolgáltatásirányú struktúraváltás).

Irodalom

- Bakó Tamás – Uliha Gábor – Vincze János* [2013]: Ágazati foglalkoztatás és munkanélküliség előrejelzése 2025-ig. MTA KRTK KTI, kézirat.
- Francois, Joseph – Woerz, Julia* [2008]: Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 8., Issue 3–4., 199–229. o.
- Herrendorf, Berthold – Rogerson, Richard – Valentinyi Ákos* [2013]: Two Perspectives on Preferences and Structural Transformation. *American Economic Review*, Vol. 103., No. 7., 2752–2789. o.
- Herrendorf, Berthold – Rogerson, Richard – Valentinyi Ákos* [2014]: Growth and Structural Transformation. Handbook of Economic Growth. In: Handbook of Economic Growth. Elsevier, Edition 1., Vol. 2., Chapter 6., 855–941. o.
- Schettkat, Ronald – Yocarini, Lara* [2006]: The shift to services employment: A review of the literature. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 17., No. 2., 127–147. o.
- Uliha Gábor – Vincze János* [2013]: Egy- vagy sokszektoros makroökönómia? In: Matematikai Közgazdaságtan: Elmélet, modellezés, gyakorlat. Műszaki Könyvkiadó, 355–373. o.

Abstracts of the Articles

The birth of the entrepreneur – episodes from the history of Schumpeter's concept

ALADÁR MADARÁSZ

The entrepreneur is an elusive and ambiguous concept in economics. She is the key decision maker of capitalism based on private ownership and she provides the dynamic change through innovation. Despite of her vital role, modern economic theory mostly ignored the entrepreneur so she has become the missing protagonist of the neoclassical microeconomic discourse. The most influential conceptualization of entrepreneurship was designed by Schumpeter in 1912, synthesizing many different ideas suggested earlier by English, French and German economists. My essay gives an overview of some of these notions, illustrating the thesis that the importance of the Schumpeterian concept came not from the originality of his proposal but rather from casting the entrepreneur as the main agent of economic development. The idea of technological and organizational innovation initiated by the entrepreneur has recently regained the attention of economists and historians.

Through a Glass Darkly The content of the statistical data on foreign direct investments

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

Together with globalisation, the role of foreign direct investments has been growing rapidly in the world economy as well as in individual countries. Thus their analysis is basically unavoidable when an economic phenomenon is investigated. As the main data source, the direct investment data of the balance of payments are used. However, the main aim of the balance of payments is to show how and in which form the foreign financing of an economy is realised. Thus its direct investment data do not necessarily correspond to the foreign direct investment concept of economic analysis. During the crisis, due to the reinforced tax-optimisation and loss-reducing transactions of multinational companies, the distance between the data and the analysed phenomenon has been further growing. That is why the main conclusion of our article is that one has to analyse the available data very carefully.

Expected impact of US-EU trade negotiations on the Hungarian economic growth

GÁBOR KUTASI – GERGELY REZESSY – NORBERT SZIJÁRTÓ

It is an economics assumption about the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) under formation since the beginning of 2013, that it has growth impacts on the participants. Our study estimates the additional effects of TTIP on growth, employment and investment in case of Hungary. Our calculations are built on computable general equilibrium (CGE) models based on price elasticity and trade elasticity. As far it was possible, the impacts were examined by sectors. Our results are compared with previous research results.

Reindustrialization and its effects – Investigation into long-run structural change via a multi-sector macroeconomic model

GÁBOR ULIHA – JÁNOS VINCZE

In the wake of the recent global crisis reindustrialization became a possible economic policy target both in the European Union and in Hungary. In this paper the authors, using a long-run macroeconomic forecasting model, search for clues of “natural” reindustrializing tendencies in Hungary. One of their conclusion is that reindustrialization is probably forthcoming, but it will be accompanied by modest rates of growth. It seems unlikely that average GDP growth will exceed 3% per annum in the next 12 years, even if very optimistic conditions concerning export demand would materialize. They examine the aggregate impact of two specific “anti-industrializing” scenarios: in the first one consumption, and, in the second, exports shift relatively towards the service sectors. In both of these hypothetical cases growth and employment would be higher than in the baseline case, thus the final conclusion of the paper is that active reindustrialization may not be the most efficient policy option.



Verseny és szabályozás 2012

Szerkesztette:

Valentiny Pál, Kiss Ferenc László, Nagy Csongor István

384 oldal

ISSN 1789 9702

Az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének verseny- és ágazati szabályozás kérdéskörével foglalkozó hatodik kötetében a szabályozás intézményrendszerének átalakulása került a középpontba. A kiadványt elsősorban a felsőoktatási intézmények oktatói és hallgatói, a verseny- és ágazati szabályozó hatóságok, az államigazgatás szakemberei, a bírói kar versenyjogi, szabályozási kérdésekben eljáró tagjai, a tanácsadó cégek, a fogyasztók szervezetei, az ágazati szabályozás, versenyhatósági eljárás által érintett vállalkozások munkatársai számára ajánljuk. A kiadvány elkészítését a *Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ*, a *Magyar Nemzeti Bank*, a *Morley Allen & Overy Iroda* és a *bnt Szabó Tom Burmeister Ügyvédi Iroda* támogatta.

TARTALOM

I. Áttekintés – MÚLT, JELEN,
JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS
VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

Csorba Gergely: Magyarországi empirikus piacszerkezet-elemzések kutatási eredményeinek és gyakorlati alkalmazásainak áttekintése
Mérő Katalin: Egy paradigma születése és bukása. A „túl nagy a csődhoz” elv értelmezésének és alkalmazásának változásai

II. Betekintés – A SZABÁLYOZÁS
INTÉZMÉNYRENDSZERÉNEK
ÁTALAKULÁSA

Cseres Katalin: Együtt vagy külön? Intézményi megoldások a fogyasztóvédelem és a versenyjog területén

Muraközy Balázs – Valentiny Pál: Az állami szabályozás alternatívái. Az ön- és együjtsszabályozás

Nagy Csongor István: A fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot érintő vállalati önszabályozás perspektívái

III. Körbetekintés – A HÁLÓZATOS
SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS
SZABÁLYOZÁSA

Horváth M. Tamás – Péteri Gábor: Nem folyik az többé vissza. Az állam szerepének átalakulása a víziközmű-szolgáltatásban

Kiss Ferenc László: Módszertani megjegyzések és javaslatok a távközlési szolgáltatások nemzetközi referenciaárainak képzéséhez

Pápai Zoltán – Nagy Péter – Micski Judit: Az összehasonlító költségvizsgálatok módszertani kérdései és használata az energiaelosztók szabályozásában. A magyar gyakorlat értékelése
Kaderják Péter – Kiss András – Paizs László – Selei Adrienn – Szolnoki Pálma – Tóth Borbála: Infrastrukturális fejlesztések szerepe a gázpiaci integrációban. Elemzések a Duna-régió gázpiaci modellel

Pápai Zoltán – Nagy Péter – Csorba Gergely – Micski Judit: Tapasztalatok a mobilpiacok működéséről – ár-összehasonlítások és piacszerkezeti változások értékelése

Kiss Károly Miklós: Piacnyitás a postai piacokon

IV. Kitekintés – SZAKIRODALMI
TÁJÉKOZTATÓ

Válogatott bibliográfia, 2012 – Összeállította:
Bálint Éva

A könyv korlátozott számban ingyenesen megrendelhető az alábbi címen:

Bálint Éva – MTA KRTK Könyvtár

Cím: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. • Telefonszám: (36-1) 309 2649 • E-mail: biblio@krtk.mta.hu

Jogi melléklet

Külgazdaság, LVIII évf., 2014. július–augusztus (61–82. o.)

A határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkózó betegjogok érvényesítéséről szóló 2011/24/EU irányelv analízise

GELLÉRNÉ LUKÁCS ÉVA – GYENEY LAURA

Jelen tanulmány a határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó betegjogok érvényesítéséről szóló 2011/24/EU irányelv bemutatásán túl mindenekelőtt azt a kérdést vizsgálja, vajon a kérdéses jogszabály valóban kimerül-e a betegek európai mozgására vonatkozó – az Európai Unió Bíróságának belső piaci joggyakorlatán keresztül fejlődött – joganyag kodifikáció útján való rendezésében, vagy immár tényleges előrelépést jelent a szociális Európa ideájának megteremtésében. A szerzők a vizsgálódás során arra a következtetésre jutnak, miszerint az irányelv teljesíti az elsődlegesen kitűzött célt, azaz hogy transzparens és világos szabályrendszert teremt a más tagállamban igénybe vett ellátás költségeire vonatkozó megtérítés rendjében, illetve hogy lényeges eljárási biztosítékokat fektet le az előzetes engedélykérelmek tartalmi elemeire vonatkozóan. Az irányelv a belső piaci elvek kodifikálása mellett ugyanakkor nagyon is tiszteletben kívánja tartani a tagállami kompetenciákat azáltal, hogy továbbra is tagállami kézben hagyja a megtérítendő ellátások körének meghatározását, illetve lehetőséget kínál előzetes engedélyeztetésre bizonyos ellátások körében, végül csupán tagállami „együttműködési struktúrákat” állít fel, elsősorban önkéntes alapon történő részvétellel. Így lényegében elmondható, hogy az irányelv a kodifikáció eredményeként egyfajta egyensúlyt teremt az ellentétes irányú

Dr. Gellérné dr. Lukács Éva, PhD, közigazgatási tanácsadó.

E-mail cím: drlukacseva@gmail.com

Dr. Gyeney Laura, PhD, egyetemi docens (PPKE JÁK Európai jogi Tanszék).

E-mail cím: laurag@jak.ppke.hu

érdekek között, és annak rendelkezései a jövőre nézve fontos alapul szolgálhatnak egy integrált európai egészségpolitika megteremtéséhez.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K3 – Other Substantive Areas of Law, K320 – Environmental, Health, and Safety Law, K390 – Other.

1. Bevezetés

Már maga az irányelv címe is sokatmondó: „a határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó betegjogok érvényesítéséről”.¹ A fenti megfogalmazás, amely az egyéni „betegjogok” szociális területen való megjelenését hangsúlyozza, egyenesen azt sugallja, hogy e vállalkozás immár túl kíván lépni az unió korábbi, gazdaság-orientált szemléletén.² Ezzel lényegében megerősítést nyerne a lisszaboni szerződés által az uniós polgárok felé közvetíteni kívánt üzenet, miszerint az unió a tisztán gazdasági szempontok ösvényéről letérve új, immár szociális megfontolásokat is figyelembe vevő úton halad tovább. A 2011/24/EU irányelv által kitűzött konkrét cél, így a jogbiztonság megteremtése e grandiózus vállalkozás fényében persze igen szerénynek tűnhet. Ugyanakkor látnunk kell, hogy ezek az intézkedések a jövőre nézve fontos alapul szolgálhatnak egy integrált európai egészségpolitika megteremtéséhez.³

Való igaz, hogy a határon átnyúló egészségügyi ellátás területének szabályozása roppant szerteágazó. Amikor ugyanis határon átnyúló egészségügyi ellátásról beszélünk, igen sokféle dolgot értünk alatta. Egyes esetekben maga a szolgáltatásnyújtó utazik egy másik tagállamba kifejezetten kezelési célzattal.⁴ Jóval gyakoribb, amikor nem az ellátást nyújtó, hanem maga a beteg utazik az ellátás helye szerinti tagállamba. Ennek tipikus esete, amikor a külföldi tartózkodás során merül fel az orvosilag szükséges vagy tervezett egészségügyi ellátás igénye. Ekkor a szociális biztonsági rendszerek koordinálásáról szóló 883/2004/EU rendelet nyer alkalmazást.⁵ Megint más szabályok alkalmazandók akkor, ha a beteg kifejezetten az ellátás igénybevétele céljából utazik a másik tagállamba. Az ilyen jellegű, azaz a tervezett külföldi

¹ Európai Parlament és Tanács 2011/24/EU irányelv a határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó betegjogok érvényesítéséről (HL L 88., 2011.4.4., 45. o.).

² *De La Rosa* [2012].

³ *Palm–Baeten* [2011], 272. o.

⁴ Ezt szolgálja a diplomák és szakképzések kölcsönös elismeréséről szóló 2005/36/EK irányelv.

⁵ A 19. cikk szerint az illetékes tagállamtól eltérő tagállamban ideiglenesen tartózkodó biztosított személy a tartózkodása alatt orvosi okokból szükségessé váló természetbeni ellátásokra jogosult, figyelembe véve az ellátások jellegét és a tartózkodás várható időtartamát.

ellátás igénybevételére jelenleg az európai jogalkotás két másodlagos szabályozási eszköze irányadó. Egyfelől a már előbb említett koordinációs rendelet 20. cikkének 2. bekezdése,⁶ illetve a jelen tanulmány tárgyául szolgáló 2011/24/EU számú irányelv által rögzített szabályok. Láthatjuk tehát, hogy a határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó szabályozás igen sok mozaikdarabból áll össze. Ennek fényében messze nem meglepő, hogy a 2011/24/EU irányelv megszületésének háttérében mindenekelőtt a jogbiztonság követelménye fenti területen való megteremtése állt.

Felvetődik ugyanakkor a kérdés, hogy vajon a kérdéses irányelv valóban ki-merül-e a betegek európai mozgására vonatkozó – az Európai Unió Bíróságának belső piaci joggyakorlatán keresztül fejlődött – joganyag kodifikáció útján való rendezésében,⁷ vagy az immár tényleges előrelépést jelent a szociális Európa ideájának megteremtésében. A következőkben az irányelv bemutatása mellett főként e kérdést vizsgáljuk.

2. A határon átnyúló egészségügyi ellátás „uniós megközelítésű” problémaköre

Mindenekelőtt érdemes megvizsgálni, mit értünk határon átnyúló egészségügyi ellátás alatt kifejezetten európai jogi megközelítésből. Nyilvánvalóan azt, ha a beteg nem a saját biztosítása helye szerinti országban, hanem egy másik tagállamban vesz igénybe az egészségügyi ellátást. Ugyanakkor a tagállamok közti szabad mozgására vonatkozó „európai jog” nem merülhet ki pusztán abban, hogy a beteg a biztosítás helye szerinti tagállamtól eltérő tagállamban is igénybe veheti az ellátást. Gondoljunk csak arra, hogy ez könnyen lehetséges, amennyiben az érintett kizárólag maga viseli annak költségeit. Az igazi kihívást a betegek szociális biztonsági jogosítványainak nemzeti határok átlépését követő megőrzése, így „a területiség elvének” megkerülése jelenti.⁸

Az előbb említett, Magyarországgal szemben az uniós csatlakozása óta hatályos 883/2004/EK rendelet épp erre a problémára kínál megoldást egy jogi fikció segítségével. Az ún. koordinációs mechanizmus ugyanis lehetővé teszi a nemzeti ellátórendszerek párhuzamos működését – fenntartva egyben azok sajátosságait.

⁶ Ennek értelmében a biztosított személy, akit az illetékes intézmény feljogosít arra, hogy kezelés igénybevétele céljából egy másik tagállamba utazzon, a tartózkodási hely szerinti tagállam intézménye által az általa alkalmazott jogszabályoknak megfelelően nyújtott természetbeni ellátásban részesül, mintha az említett jogszabályok szerint lenne biztosított.

⁷ Pennings [2011], 147. o.

⁸ De La Rosa [2012], 16. o.

A betegek egyenlő hozzáférést kapnak az ellátó tagállam rendszeréhez, mintha ott helyben lennének biztosítva. Ez mind a fent már jelzett orvosilag szükséges, illetve az ún. tervezett ellátásra is alkalmazandó.

A fenti rendelet jól átlátható rendszerébe robbanásszerűen tört be a Bíróság Kohll- és Decker-ügyekben hozott döntése,⁹ amely az ellátás költségeinek megtérítése vonatkozásában új utakat nyitott a szolgáltatások szabad áramlására mint alapvető gazdasági szabadságra hivatkozással.¹⁰ Így a rendeleti szabályozás mellett megjelent az elsődleges uniós joganyagon, konkrétan a szolgáltatás szabad áramlásának szerződéses rendelkezésein alapuló bírói esetjog által kifejlesztett mechanizmus. Az irányelv célja épp ezen új ösvény mentén kialakult esetjog kodifikálása egy hagyományosan tagállami hatáskörbe tartozó területen.¹¹

2.1. A Bíróság vonatkozó joggyakorlata – a belső piaci alapok

Elsőként érdemes megvizsgálni, hogy melyek is ezek a fent említett belső piaci alapok, amelyek egyfajta keretként szolgáltak az irányelv kidolgozása során.

A luxemburgi Bíróságnak a más tagállamokban nyújtott egészségügyi ellátáshoz való hozzáférésre vonatkozó belső piaci tárgyú döntései csak a 80-as évek közepétől kerültek porondra. Itt szükséges megemlíteni az Európai Bíróságnak azt a három döntését, így a Luisi és Carbone-, a Grogan- és a fent említett Kohll- és Decker-eseteket,¹² amelyekben deklarálásra került, hogy az egészségügyi szolgáltatás gazdasági szolgáltatásnak minősül, így az a szolgáltatások szabad áramlása hatálya alá tartozik.

A Kohll-eset volt az első eset azonban, ahol egy társadalombiztosítás hatálya alá tartozó ellátást vettek igénybe.¹³ A döntés heves vitákat generált, mivel ennek következtében a nemzeti jog, amely az ellátást nyújtó tagállamban felmerült költségek megtérítését előzetes engedélyhez köti, felülírásra kerül a belső piaci doktrínák által. A Bíróság ennek alapján a konkrét ügyben úgy határozott, hogy a térítés előzetes engedélyhez kötése indokolatlan akadályt emel a szolgáltatások, így a fogászati ellá-

⁹ C-120/95. Decker kontra Caisse de Maladie des Employés Privés (EBHT 1998. I-01831. o.) és C-158/96. Kohll kontra Union des Caisses de Maladie (EBHT 1998. I-01931. o.)

¹⁰ Lásd a témakörrel: Lukács [2002], 485. o.

¹¹ Sokol–Mintas–Hodak–Abramovic [2012].

¹² 286/82. és 26/83. Luisi és Carbone egyesített esetek (EBHT 1984. 377. o.), C-159/90. Society for the Protection of Unborn Children Ireland/Grogan (EBHT 1991. I-4685. o.)

¹³ Hervey [2004], 126. o.

tások belső piacon történő szabad áramlása elé. Főszabályként a külföldön igénybe vett egészségügyi ellátás költségei is visszatéríthetők, méghozzá a rendeletben foglaltaktól eltérően, előzetes engedélyeztetés hiányában is. E korlátozás csak kivételesen nyerhet igazolást, így vagy szerződéses alapon, a közegészségügy védelmére hivatkozással, vagy a bírói gyakorlatban kijegecesedett közérdekű kényszerítő követelményként. A konkrét ügyben Luxemburg azzal érvelt, hogy az előzetes engedélyeztetés hiánya kedvezőtlenül hatna a társadalombiztosítási rendszer finanszírozására. Mivel Kohll úr csak a luxemburgi nemzeti tarifák mértékéig kérte a térítést – nem pedig az egészségügyi szolgáltatást nyújtó ország tarifái szerint –, a luxemburgi egészségbiztosítási alaphoz nem kellett volna többet fizetnie a külföldi ellátás, illetve vásárlás miatt, mintha arra Luxemburgban került volna sor. Így a Bíróság a pénzügyi fenntarthatóság veszélyeztetésére vonatkozó fenti érvelést elutasította.

A Kohll- és Decker-ügyet számos további ügy követte, amelyben lényegében a „Kohll és Decker-eljárás” finomhangolására került sor. Így a Smits és Peerbooms-ügyben¹⁴ a Bíróság világossá tette, hogy a fenti alternatív eljárás ugyan az összes egészségügyi ellátásra vonatkozik, de a térítés előzetes engedélyeztetése *igazolható* mind a kórházi ellátások, mind pedig azon nem kórházi ellátások körében, amelyek tervezést igényelnek, illetve speciális és költséges orvosi infrastruktúra vagy orvosi felszerelés alkalmazását kívánják meg. Amíg azonban a 883/2004/EK rendelet 20. cikkének (2) bekezdése részletesen szabályozza az előzetes engedélyeztetés esetkörét, addig a Kohll- és Decker-ügyben megjelenő „alternatív eljárás” számos bizonytalanságot hagyott az igazolhatóság körét illetően.¹⁵

2. 2. A belső piac megközelítésből fakadó feszültségek

A Kohll–Decker-eljárást számos kritika érte mind a tagállamok, mind a jogirodalom részéről,¹⁶ elsősorban a tagállami szociális biztonsági rendszerek pénzügyi egyensúlyának fenntarthatóságának veszélyeztetése miatt. Ez a veszély azonban, úgy tűnik, csak a kisebb államokat és azon belül is csak a határ menti régiókat fenyegeti.¹⁷ A bizottság becslései alapján a határon átnyúló ellátások költségei a költségvetés

¹⁴ C-157/99. Smits és Peerbooms (EBHT 2001. I-5473. o.)

¹⁵ A Kohll- és Decker-ügyeket követő Vanbraekel- és Watts-ügyek tovább cizellálták a szolgáltatások szabad áramlásán alapuló mechanizmust. C-368/98. Vanbraekel (EBHT 2001. I-53631. o.), és C-372/04. Yvonne Watts (EBHT 2006. I-4325. o.)

¹⁶ Hatzopoulos [2002], 683–729. o.

¹⁷ De La Rosa [2012], 21. o.

közegészségügyi kiadásainak mindössze 1%-át teszik ki.¹⁸ Úgy tűnik, a problémák nem annyira a pénzügyi kérdésekből, mint inkább a két normarendszerekből eltérésekből fakadnak. Amíg a koordinációs rendelet elsődleges célja az egyes tagállami rendszerek együttéléséből fakadó konfliktusok csökkentése, addig a szolgáltatások szabad áramlásán alapuló szisztéma a belső piaci kereskedelem teljes akadálymentesítését tűzi célul. A Bíróság a két eltérő logikán nyugvó struktúrából fakadó feszültséget azok egymást kiegészítő jellegének hangsúlyozásával igyekszik feloldani. Ezt jól tükrözi a Bíróságnak a más tagállamban igénybe vett kórházi ellátás előzetes engedélyeztetése tekintetében irányadó „megfelelő idő” követelményét koherenssé formáló gyakorlata. Ennek eredményeként maga az új rendelet is megköveteli már az egyedi esetre vonatkozó összes körülmény figyelembevételét az orvosilag indokolt idő követelménye tekintetében.

E fenti problémát tovább fokozza, hogy míg a bírói gyakorlat igen széles lehetőségeket kínál a betegek számára a határok felszámolásával járó negatív integrációnak köszönhetően, addig az uniós jog a kérdéses nemzeti politika formálására csak az ún. „soft law” szerény eszköztárából válogathat. Következésképp a jóléti állam szervezését markánsan befolyásoló belső piaci hatások és a tagállami újraelosztó mechanizmusok védelmét biztosító uniós aktusok közötti diszkrépancia számottevő.

Mivel a „Kohl–Decker-megoldás” végső soron az uniós jog alkalmazási körének kiterjesztését eredményezi, a tagállami politikák sajátosságai és működőképessége megőrzése céljából e mechanizmusnak valamilyen módon kereteket kell szabni. Ennek eszközeként szolgál az elsőként a Smits és Peerbooms- esetben elismerést nyert közérdeken alapuló kényszerítő követelmények kategóriája.

Végül talán mindezek közül a legkönnyebben orvosolható feszültségforrás, hogy a belső piaci akadályok igazolhatóságát illetően az európai jog jelenleg csak csekély mértékű eligazodást kínál.¹⁹ A Bíróság gyakorlata ilyen közérdekű célként tartja számon „a szociális biztonsági rendszer pénzügyi egyensúlyának fenntarthatósága”,²⁰ illetve a „folyamatos hozzáférés biztosítása a magas szintű egészségügyi ellátáshoz” kényszerítő követelményét.²¹ Épp ezért szükségesnek mutatkozott e követelmények pontosítása egy jogalkotási aktusban való rögzítés útján. Ezt szolgálja az alább bemutatásra kerülő irányelv egyik központi rendelkezése, így annak az előzetes engedélyeztetés kereteit lefektető 8. cikke.

¹⁸ SEC (2006) 1195/4. Communication from the Commission. Consultation regarding Community action on health services. (2006. szeptember 26.). 6. o.

¹⁹ Lásd fent idézett Smits és Peerbooms-ítélet 90. bekezdés.

²⁰ Lásd fent idézett Decker-ítélet 39. bekezdés.

²¹ Smits és Peerbooms-ítélet 105. bekezdés.

3. Az irányelv megszületése, célja, jogalapja

A Bíróság Kohll és Decker, illetve a Smits és Peerboms döntéseit követően tehát komolyan felmerült az igény a jogi keretek tisztázására, elsősorban a fenti bizonytalanságok eloszlátása útján. Az irányelv hatályos szövege 2011. március 9-én került végső elfogadásra a magyar elnökség alatt és a határon átnyúló egészségügyi ellátásra vonatkozó betegjogok érvényesítéséről szóló 2011/24/EU irányelvként hirdették ki. A tagállamoknak 2013. október 25-ig kellett átültetniük az irányelvben foglalt szabályokat.

Az irányelv lehetővé teszi, hogy az orvosi ellátás céljából más tagállamba utazó uniós polgárok és a szabad mozgás jogát gyakorló uniós tagállami biztosítottak ugyanolyan bánásmódban részesüljenek, mint annak az országnak az állampolgárai, amelyben a kezelést kapják. Az irányelv elsődleges célja tehát a betegmobilitással kapcsolatos jelenlegi joggyakorlat átlátható és magas minőségi és biztonsági szempontokat garantáló rendszerbe foglalása, mindenekelőtt a *költségtérítés*, illetve az előzetes engedélyeztetéssel kapcsolatos *eljárási garanciák* terén. Az irányelv mindezt úgy teszi, hogy leszámol a szabad mozgást gátló igazolatlan akadályokkal, hangsúlyozva egyben az *európai értékek* egészségügy területén játszott szerepének fontosságát az új *betegjogok* deklarálásán keresztül.

Ami az irányelv *jogalapját* illeti, a preambulum úgy rendelkezik, hogy „mivel a belső piaci jogalap feltételei teljesülnek (EUMSZ. 114. cikk), az uniós szabályozás akkor is erre a jogalapra támaszkodik, ha a közegészség védelme (EUMSZ. 168. cikke) döntő tényező a meghozott döntésekben”.²² Bár egyes szerzők csak a belső piaci cikkekre utalnak jogalkotási alapként,²³ hangsúlyozni szükséges, hogy az irányelv kettős jogi alapon nyugszik. Ennek rögzítése azért lényeges, mert épp a közegészségügyi jogalapot tartalmazó 168. cikkekre utalás az, ami a tagállami kompetencia közegészségügy területén való fenntartását szolgálja, és ami épp ezáltal jelentősen elvesz az irányelv erejéből. Ezt tükrözi az irányelv hatályos verziójában szereplő számos kimentési körülmény, hiszen köztudott, hogy a kérdéses jogszabály csak komoly kompromisszumok árán láthatott napvilágot.

²² 2011/24/EU irányelv 2. preambulum-bekezdés.

²³ Peeters [2012], 33. o.

4. Az irányelv szerkezeti felépítése

Az irányelv *első fejezete* tartalmazza az irányelv tárgyát és hatályát, annak más uniós rendelkezésekkel való kapcsolatát, továbbá fogalommeghatározásokat.

Az irányelv 1. cikk úgy rendelkezik, miszerint „[e]z az irányelv a határon átnyúló, biztonságos és magas színvonalú egészségügyi ellátáshoz való hozzáférés megkönnyítését célzó szabályokról rendelkezik, és előmozdítja az egészségügyi ellátás területén folytatott tagállami együttműködést az egészségügyi ellátás szervezésére és nyújtására vonatkozó nemzeti hatáskörök teljes mértékű tiszteletben tartása mellett. Az irányelv célja továbbá „[a] szociális biztonsági rendszerek koordinálására vonatkozó meglévő kerettel, a 883/2004/EK rendelettel való kapcsolatának tisztázása a betegek jogainak érvényesítése céljából”.²⁴

Mint az fent már említésre került, láthatjuk, az irányelv lényegében azt hivatott elősegíteni, hogy az orvosi ellátás céljából más tagállamba utazó polgárok *ugyanolyan orvosi kezelésben részesüljenek*, mint a kezelést nyújtó ország állampolgárai. Ennek érdekében az irányelv előmozdítja az egészségügyi ellátás területén folytatott *tagállami együttműködést, egyben garantálva a nemzeti hatáskörök tiszteletben tartását*. Az irányelv célja nem utolsósorban a *883/2004/EK rendelettel való kapcsolat tisztázása a betegek jogainak érvényesítése céljából*.

Az irányelv 3. cikke a fogalommeghatározások között definiálja az irányelv végrehajtása szempontjából kulcsfontossággal bíró „egészségügyi ellátás”, a „biztosított személy”, illetve az „egészségügyi szakember” fogalmát. Az irányelv a definíciók között – meglepő módon – nem határozza meg az előzetes engedélyeztetés körében kiemelt fontossággal bíró *kórházi ellátás* fogalmát.²⁵ Magából a jogszabályszövegből azonban arra a „minimumdefinícióra” következtethetünk, miszerint „kórházi ellátásnak minősül az az ellátás, amely az érintett beteg legalább egyéjszakás kórházi tartózkodását teszi szükségessé”. Így egy olyan beteg ellátása, aki kórházi vagy klinikai kezelést kap, majd hazatér és következő nap behívják kontrollra, vagy épp a kezelésének második része a rákövetkező napra esik, nem minősül az irányelv értelmében vett kórházi ellátásnak.²⁶

Az irányelv második és harmadik fejezete képezi a jogszabály központi magvát, így ez a rész rendezi a tagállami felelősségi szabályokat, illetve rögzíti a határon

²⁴ 2011/24/EU irányelv 1. cikk.

²⁵ Peeters [2012], 34. o.

²⁶ Pennings [2011], 154.o.

átnyúló egészségügyi ellátással kapcsolatos költségek megtérítésének általános szabályait.

Az irányelv külön rendelkezik az ellátást nyújtó tagállam (4. cikk) és a biztosítás helye szerinti tagállam (5. cikk) felelőségéről.

Az irányelv értelmében az *ellátás helye szerinti tagállam* szervezi és biztosítja az egészségügyi ellátást a más országból származó betegekkel való *egyenlő bánásmód* követelményét tiszteletben tartva. Ezen felül ellenőrző mechanizmusok révén gondoskodik az egészségügyi ellátás nyújtásához kapcsolódó *minőségi és biztonsági normák tiszteletben tartásáról*. *Biztosítja továbbá a személyes adatok védelmének betartását*. Az ellátás helye szerinti ország nemzeti kapcsolattartó pontja megfelelő *tájékoztatást* nyújt a betegek részére az ellátórendszer általános működéséről, az azt irányító, ellenőrző szervezetrendszeréről.

Az egészségügyi ellátás nyújtását követően a *biztosítás helye szerinti tagállam* feladata az *ellátás költségei megfelelő részének a biztosított személy részére történő megtérítése*, amennyiben az igénybe vett kezelés a nemzeti jogszabályok szerint része az érintett személynek járó biztosítási csomagnak. A térítés mértéke annak az összegnek felel meg, amelyet a kötelező szociális biztonsági rendszerben a finanszírozó biztosító fizetett volna az egészségügyi ellátást nyújtó hazai szolgáltatónak, ha az ellátást a saját területén nyújtotta volna. A megtérített összeg nem haladhatja meg az igénybe vett egészségügyi ellátás tényleges költségét.

Az irányelv lényegében tehát a Bíróság korábbi ítélezési gyakorlatában kidolgozott megoldásra támaszkodik, azaz különbséget tesz *a kórházi és a nem kórházi ellátások* között. Főszabály szerint a beteg azon *nem kórházi ellátásokat*, amelyekre egyébként saját államában is jogosult és amelyek előzetes engedélyeztetést nem igényelnek, akár tervezett módon is igénybe veheti egy másik tagállamban. Ez esetben az ellátás költségeinek megtérítésére a saját biztosítási rendszer szerinti belföldi költség alapján jogosult (7. cikk).

Az irányelv kiindulási alapja, hogy ez a rendszer nem veszélyezteti a szociális biztonsági rendszerek érzékeny pénzügyi egyensúlyát, ugyanakkor, amennyiben a veszélyeztetés mégis bekövetkezik, a tagállamok jogosulttá válnak „ellenintézkedések” meghozatalára.²⁷ Ezek az intézkedések természetesen meg kell, hogy feleljenek a cél érdekében szükséges és azzal arányos mértéknek, nem válhatnak önkényes megkülönböztetés eszközévé, továbbá előzetesen nyilvánosan hozzáférhetővé kell tenni őket.

²⁷ 2011/24/EU irányelv 4. cikk (3) bekezdés.

Ahogy említettük, bizonyos határon átnyúló egészségügyi ellátások, így a *kórházi ellátások tekintetében* a biztosítás helye szerinti tagállam előzetes engedélyezési rendszert alkalmazhat (8. cikk 1. bek.). Az irányelv megszületése során az egyik legnagyobb kihívást a tagállamok általi előzetes engedély jövőbeni alkalmazási körének behatárolása jelentette. Végeredményként elmondhatjuk, hogy az irányelv *nem vezet be általános engedélyezési rendszert*, csupán lehetővé teszi annak fenn tartását a tagállamok számára, amennyiben előbbiek az irányelvben foglalt feltételek fennállását bizonyítani tudják.

Az irányelv rögzíti továbbá, hogy a biztosítás helye szerinti tagállam milyen okok alapján tagadhatja meg az előzetes engedély megadását (8. cikk 6. bek).

Végül, az irányelv negyedik fejezete az egészségügyi együttműködés kérdéseit rendezi, amelyre alább még részletesen kitérünk.

5. A megtérítés rendje

Amint azt bemutattuk, az irányelv egyik központi eleme a más tagállamban igénybe vett egészségügyi ellátás során felmerült költségek bizonyos hányadának a biztosító általi kötelező megtérítése. Mindenekelőtt célszerű rögzíteni, hogy a megtérítés tekintetében egyrészt a jogosultság *expressis verbis rögzítéséről*, másrészt a *megtérítés rendjének tisztázásáról*, átláthatóbbá tételéről van szó. Természetesen a megtérítésre való jog már következik a Bíróság esetjogából, de ennek egy irányelvben való kimondása kétségtelenül erősíti a jogalkalmazás egységességét. Az irányelv a rendeleti mechanizmus mellé egy *új mechanizmust* léptet életbe, amely a szerződés szabad mozgásra vonatkozó rendelkezésein alapul. Ez a mechanizmus lehetővé teszi a beteg számára, hogy egy másik tagállamban vegyen igénybe ellátást, ha erre a lakhelye szerinti államban is jogosult lenne, és ennek költségeit olyan összegig térítse meg számára a biztosító, mintha a kezelést otthon vette volna igénybe.

Az irányelv 7. cikkének (4) bekezdése úgy rendelkezik, miszerint „[a] határon átnyúló egészségügyi ellátás költségeit a *biztosítás helye szerinti* tagállam a költségek azon *mértékéig* téríti vissza vagy fizeti ki közvetlenül, amelyet akkor vállalt volna át, ha ezt az egészségügyi ellátást a *saját területén* vették volna igénybe, az igénybe vett egészségügyi ellátás *tényleges költségeinek* meghaladása nélkül”. Ez a megfogalmazás a *Vanbraekel*-esetben lefektetett elvet tükrözi vissza, amely értelmében a biztosítás helye szerinti tagállam jogszabályaiban szereplő és a tartózkodási hely szerinti tagállam által alkalmazott megtérítési szint közötti különbségnek megfelelő

mértékű *kiegészítő megtérítést* kell teljesíteni a beteg részére. E körülmény indokál az szolgál, hogy amennyiben a biztosított valamely másik tagállamban nyújtott kórházi ellátás alkalmával *kevésbé kedvező megtérítésben* részesül, mint ugyanezen ellátásnak a biztosítás helye szerinti tagállamban történő igénybevételekor, az elbizonytalaníthatja, sőt meg is akadályozhatja abban, hogy más tagállamban letelepedett egészségügyi szolgáltatókhoz forduljon, ezzel a *szolgáltatásnyújtás szabadságának akadályát* képezve.²⁸

E ponton érdemes megemlíteni, hogy vajon a fenti elv magában foglalja-e a beteg által fizetendő olyan költségeket is, amelyeket abban a tagállamban a saját állampolgárok is maguk fizetnek (egyfajta vizitdíjként). A Bíróság egy friss döntésében, a rendelet talaján állva, a Bizottság kontra Spanyolország jogesetben²⁹ úgy határozott, miszerint ha a biztosítás szerinti tagállamtól eltérő tagállamban való ideiglenes tartózkodás alatt nem tervezett kórházi ellátások nyújtására kerül sor, a biztosítás szerinti tagállamnak nem kell megtérítenie a beteg számára azon költségeket, amelyeket az ellátás nyújtásának helye szerinti államban e betegnek *kell viselnie* (klaszszikusan ez a 'co-payment' konstrukció). Így Spanyolország azzal, hogy a spanyol egészségbiztosítási rendszer biztosítottjaival szemben megtagadta a számukra más tagállamban nyújtott, nem tervezett kórházi kezelésekhöz kapcsolódó 'co-payment' költségek megtérítését, tehát amikor e tagállamban a *fedezeti arány alacsonyabb* a spanyol jogban előírná, nem sérti az Európai Uniónak a szolgáltatásnyújtás szabadságára vonatkozó jogelvéit.

Mivel az irányelv hatálya kiterjed mind a sürgősségi, mind a tervezett ellátásokra, joggal feltételezhetjük, hogy az irányelv nem differenciál a tervezett, illetve a sürgősségi ellátások között, tehát a megtérítés kötelezettsége (kivéve a 'co-payment' kérdését) minden esetben fennáll. Mint azt látjuk, az irányelv a megtérítéssel kapcsolatos liberális bírói esetjog kodifikálására törekszik, ugyanakkor figyelemmel van a *tagállamok pénzügyi érdekei megőrzésének követelményére is*. A tagállami hatáskör mindenekelőtt abban manifesztálódik, hogy a tagállamok jogosultak annak meghatározására, *mely ellátások után térít* a biztosító, ugyanakkor csakis az irányelv adta keretek között gyakorolhatják ezt a jogukat. Főszabály szerint nem kötelező megtérítés nyújtása, ha az ellátás nem szerepel a „tagállami biztosítási csomagban”. Tipikusan ilyen ellátások a különböző, kizárólag szépsészeti típusú plasztikai műtétek. Ugyanakkor, ha a másik tagállambeli ellátás nem szerepel a „megtérített ellátások listáján”, minden esetben egyedi mérlegelés tárgyául kell szolgálgjon a biztosítás

²⁸ Lásd: fent idézett Vanbraekel-ítélet, 45. pont.

²⁹ C211/08. Bizottság kontra Spanyolország (EBHT 2010. I-5267. o.)

szerinti ország kompetens hatósága részéről az engedély megadása, illetve megtagadása, ha a betegség gyógyítása nem biztosított a biztosítás helye szerinti tagállamban. Következésképpen, ha megfelelő kezelés nem biztosítható, az uniós joggal ellentétes az olyan nemzeti szabályozás, amely esetében az engedély automatikusan megtagadásra kerül azon az alapon, hogy a kezelés nem elérhető annak területén. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy ha a nemzeti szabályozás kellően részletes és csak egy adott kezeléstípushoz fűz megtérítést a területén igénybe vett ellátás után, akkor ez az elv kifelé is érvényes, tehát más tagállamban igénybe vett ellátásnál is csak az adott kezeléstípust téríti meg. Magát az elvet az irányelv 8. cikk (5) bekezdése rögzíti, amely alapjául a Bíróság híres Elchinov-döntésében foglaltak szolgáltak.³⁰ Ugyanakkor a kérdéses bolgár szabályozás nem volt részletes, tehát nem határozta meg pontosan, milyen kezelések után járt megtérítés (konkrétan: nem mindegy, hogy a nemzeti szabály azt mondja, hogy biztosítja a szemészeti ellátást, vagy azt mondja, hogy biztosítja a szemészeti ellátásnak egy adott, konkrét formáját).

Végül a megtérítéssel kapcsolatos szabályok körében szükséges megemlíteni azokat a rendelkezéseket, amelyek tagállami diszkréció függvényében a beteg számára a főszabálynál előnyösebb feltételeket tartalmaznak. A tagállamok ugyanis dönthetnek úgy, hogy amennyiben a határon átnyúló egészségügyi ellátás teljes költsége több, mint amennyibe az adott ellátás a saját területén került volna, a *teljes költséget* visszatérítik.

Ez vonatkozik az ún. *kapcsolódó költségek* térítésére is, így a szállás- és utazási költségekre vagy a fogyatékkal élő személyek számára felmerülő esetleges többletköltségekre.³¹

6. Az irányelv és a koordinációs rendelet közti kapcsolat

Hangsúlyozni szükséges, hogy a *koordinációs rendelet továbbra is hatályban marad* az irányelv mellett, sőt prioritást élvez, amennyiben kedvezőbbek a szabályai. Az irányelv preambulumban rögzítést nyert az a nagyon fontos elv, miszerint

³⁰ C-173/09. Elchinov (EBHT 2010. I- 08889. o.). Lásd: *Berki* [2012].

³¹ 2011/24/EU irányelv 7. cikk (4) és (3) bekezdések. Ld. C-466/04 Acerada Herrera kontra Servicio Cantabro de Salud (EBHT 2006. I-5341. o.). E döntésében a Bíróság kimondta, hogy a rendelet 22. cikke nem értelmezhető úgy, mint ami jogosultságot keletkeztetnek a kórházi kezelés igénybevételére céljából más tagállamba való utazáshoz engedéllyel rendelkező biztosított számára az e tagállam területén felmerült saját, illetve az őt kísérő személy utazási, tartózkodási és étkezési költségeinek az említett intézmény által történő megtérítésére, kivéve a biztosított kórházi tartózkodásának és étkezésének költségeit.

a beteget nem lehet megfosztani a szociális biztonsági rendszerek összehangolásáról szóló uniós rendeletek által biztosított *előnyösebb jogoktól*, ha annak feltételei teljesülnek. Ugyanakkor, a beteg ennek ellenére dönthet úgy, hogy mégis az irányelvi utat választja, mert az egyszerűbb vagy gyorsabb számára.

Amennyiben közfinanszírozott egészségügyi szolgáltatónál *sürgősségi ellátásra* kerül sor, értelemszerűen a rendelet szabályai alapján kell eljárni. Ez esetben a kompetens intézmények egymás közt megtérítik a költségeket, így a betegnek nem kell fizetnie az ellátást nyújtó intézmény számára, illetve csak a saját állampolgár betegekre is irányadó költséget (*co-payment*). Az irányelv e tekintetben abban hoz változást, hogy a nem közfinanszírozott egészségügyi szolgáltatónál igénybe vett ellátások is a megtérítés hatálya alá esnek, de – és itt a különbség a rendelethez képest – nem teljes költségen, hanem csak a biztosítás államában érvényes belföldi költségen, legfeljebb tényleges költségen.

Fontos tehát látnunk, hogy minden betegnek, aki azért folyamodik engedélyért, hogy egy másik tagállamban részesülhessen az állapotának megfelelő ellátásban, minden esetben meg kell kapnia az *engedélyt az uniós rendeletekben előírt feltételek* teljesülése esetén.³² Az irányelv 8. cikkének 3. bekezdése pedig úgy rendelkezik, hogy „[a]mennyiben egy biztosított személy *előzetes engedélyt kér*, hogy határon átnyúló egészségügyi ellátást vehessen igénybe, a *biztosítás* helye szerinti tagállamnak meg kell győződnie arról, hogy teljesülnek-e a 883/2004/EK rendeletben foglalt feltételek. Ha e *feltételek teljesülnek*, a rendelet értelmében kell megadni az előzetes engedélyt, kivéve ha a beteg ettől eltérő kérelmet nyújt be. Elképzelhető ugyanis, hogy a beteg *inkább az irányelv feltételei* mellett kíván ellátásban részesülni. Így ha az előzetes engedélyezés eljárását nem tudja vagy kívánja követni (példának okáért nem tudja kivárni az engedély megadását), a rendeletben foglalt kedvezőbb lehetőségekkel sem élhet majd.

Ez a megoldás, azaz a választás lehetőségének konstrukciója nem előzmény nélküli, hiszen már a 883/2004/EK rendelet végrehajtási rendelete is úgy rendelkezik, hogy a biztosítás helyétől eltérő tagállamban lakhellyel rendelkező biztosított személy választási joggal bír a tekintetben, hogy a tartózkodás helye szerinti ország szabályai vagy a biztosítás helye szerinti ország szabályai (tarifái) szerint kéri-e a megtérítést. A választás lehetőségének a fényében a betegek vélhetően a rendelet szerinti megtérítési utat részesítik majd előnyben, nemcsak a teljes térítés miatt, ha-

³² Így, ha a szóban forgó ellátás a beteg lakhelye szerinti tagállam jogszabályai által előírt ellátások között szerepel, valamint ha orvosilag indokolt határidőn belül nem biztosítható ilyen ellátás, figyelembe véve a beteg pillanatnyi egészségi állapotát és a betegség valószínű lefolyását.

nem mert itt a felmerült költségek rendezésére főszabályként az ellátó intézmény és a biztosítás tagállamának kompetens hatósága között kerül sor, azaz a betegnek nem kell megelőlegeznie az ellátás költségeit.³³

A lényeg tehát, hogy a két mechanizmus *komplementer* jelleggel bír, bizonyos intézkedési körben a rendeletben foglaltak érvényesülését biztosítva első helyen. A két jogforrás tekintetében a legkomolyabb érintkezési pont az előzetes engedélyeztetés kérdésköre, ezért a következőkben azt vizsgáljuk meg részletesebben.

7. Az előzetes engedélyeztetés az irányelv rendelkezései tükrében

Az irányelv elsődleges célja a jogbiztonság megteremtése a kodifikáció útján. Ez utóbbi segítségül szolgál a tagállamok által élvezett mozgástér kereteinek rögzítésére. A kodifikáció során felmerült legvitatottabb kérdések egyike az előzetes engedélyhez kötött ellátások körének bővítése volt. Az irányelv ugyanis egyfelől fenntartja a korábbi esetjogában rögzített kényszerítő követelményeket, ugyanakkor *bővíti* is az előzetes engedélyhez köthető ellátások körét, melyek a következők: a magas színvonalú és kiegyensúlyozottan sokrétű ellátáshoz való elégséges és állandó hozzáférés biztosításának célja (1); a költségek ellenőrzésére és a pénzügyi, technikai és humán erőforrások bármiféle pazarlásának megelőzésére irányuló törekvéssel kapcsolatos tervezési követelmények fennállása (2); végül abban az esetben, ha az ellátási kapacitásnak, illetve az egészségügyi szaktudásnak a tagállam területén való fenntartása alapvető fontosságú a közegészség szempontjából (3).

E *három kényszerítő* követelmény fényében határozhatók meg azon esetek, amelyek körében előzetes engedélyezés követelhető meg. Ez képezi tárgyát az irányelv 8. cikkének, amely három ilyen ellátási kört nevesít. Ami ezen a körön kívül esik – így a nem kórházi ellátások legnagyobb része – arra nem terjed ki az előzetes engedélyeztetés. Leszögezhetjük tehát, hogy az irányelv az engedélyre köteles ellátások zárt listáját rögzíti úgy, hogy ezek értelmezését illetően rugalmasságot biztosít a tagállamok számára. Melyek ezek az esetek, amikor az irányelv szabályai értelmében *előzetes engedélyhez köthető* az egészségügyi ellátás?

³³ Egyes tagállamok esetében problémát jelenthet, hogy az ellátásoknak nincs előre megállapított visszatérítési összege (*integrated public financing health system*). Ezen esetekben a tagállamoknak életbe kell léptetni egy a határon átnyúló ellátások esetén irányadó költségkalkulációs mechanizmust, amelynek előre megállapított objektív és nem diszkriminatív kritériumokon kell alapulnia.

1. Ha az adott tagállamban a magas színvonalú és kiegyensúlyozottan sokrétű ellátáshoz való elégséges és állandó hozzáférés biztosításával, vagy a költségek ellenőrzésére és a pénzügyi, technikai és humán erőforrások bármiféle jelentős pazarlásának megelőzésére irányuló törekvéssel kapcsolatos *tervezési követelményekhez* kötött az egészségügyi ellátás, és – kumulatív módon – megvalósul még egy a két alább ismertetett alponthan megadott lehetőség közül (lásd az irányelv 8. cikkének (2) (a) pontját.) Így vagy legalább egyéjszakás *kórházi tartózkodással* jár az ellátás, vagy *speciális és nagy költségű*. A kórházi ellátás kapcsán, ahogy arra a Bíróság már a Smits és Peerbooms-esetben is rámutatott, az előzetes engedélyeztetés teljességgel érthető, hiszen a kórházak számaránya, földrajzi elhelyezkedése, felszereltsége és az általuk kínált orvosi szolgáltatások komoly tervezést kívánnak meg. A tagállamok tehát nagyfokú szabadságot élveznek e politika terén, ami lehetővé teszi az eltérő standardok alkalmazását számukra az egyes régióként. Ugyanakkor az irányelv vélhetően hozzá is járul majd a tagállamok „közös gondolkodásához” a határ menti régiókban.

A másik irányelvben foglalt esetkör, ha az ellátás kórházon kívül esik, mégis az kiemelten *speciális és költséges orvosi infrastruktúra vagy orvosi felszerelés alkalmazását* kívánja meg, amely az előzőekhez hasonlóan szintén előzetes tervezést követel. A Bizottság kontra Franciaország-eset³⁴ ebben a tekintetben fontos adalékul szolgál, hiszen a Bíróság kimondta, hogy ilyennek kell tekinteni az MRI-szkennert és a PET-szkennert.

Az irányelvben foglalt másik két esetkör sokkal inkább vonható az EUMSz. 36. cikkében található közegészségügyi kivétel, mintsem a kényszerítő követelmények igazolási indoka alá.

2. Így ha az ellátás a beteg vagy a lakosság számára *különleges kockázattal* jár (lásd az irányelv 8. cikkének (2) (a) és (b) pontjait),

3. vagy az ellátást olyan egészségügyi szolgáltató nyújtja, amely vonatkozásában súlyos és kifejezett aggályok merülhetnek fel az ellátás *minőségével vagy biztonságával* kapcsolatban (lásd az irányelv 8. cikkének (2) (c) pontját).³⁵ Ez utóbbi kivételek a tagállamok mozgásterének növelése szándékával kifejezetten a Tanács kérésére kerültek a jogszabály szövegébe, méghozzá nem pontosan definiált megfogalmazással. *Pennings* szerint ez túl tág mozgásteret adhat a tagállamoknak, továbbá az esetjog

³⁴ C-512/08 Bizottság kontra Franciaország (EBHT 2010 I-08833. o.)

³⁵ E derogációk lényegében összekapcsolhatók a gyógyszerkészítményekre vagy az egészségügyi szakma gyakorlására vonatkozó másodlagos jogalkotással.

alapján feszültséget generálhat, hiszen az csak a kórházi és a nem kórházi ellátások közt differenciál.³⁶

E ponton szükséges megemlíteni az irányelv egyik legfontosabb garanciális elemét, így azt, hogy a hatóság csak az irányelv 8. cikk (6) bekezdésében rögzített, zárt listában szereplő *taxatív* okok alapján utasíthatja el az engedély kiadását.

8. Az eljárási garanciák

Mint azt fent láthattuk, az előzetes engedélyeztetés rendje képezi azt a sarokpontot, amelyen keresztül a tagállamok korlátozni képesek a másik tagállami ellátás biztosítottjaik általi olyan igénybevételét, amelyhez a biztosítás helye szerinti tagállam pénzügyi kötelezettségvállalást nyújt. Így elsősorban e tekintetben mutatkozott szükségesnek a biztosítás helye szerinti tagállamok által élvezett diszkréció kereteinek pontosítása. Nyilvánvalóan e körben is elsősorban a vonatkozó bírói esetjog kodifikálására került sor.³⁷ Ennek értelmében az engedélyezés minden esetben *egyénre szabott* kell legyen, amely figyelembe veszi a beteg egészségi állapotát. A biztosítás helye szerinti tagállamnak garantálnia kell, hogy a más tagállamban igénybe vett ellátások és az ott felmerült költségek megtérítésére vonatkozó *közigazgatási eljárások objektív, megkülönböztetéstől mentes kritériumokon* alapuljanak, amelyek az el-érendő célkitűzést tekintve szükségesek és arányosak.³⁸ Biztosítani szükséges tehát a *kérelmek igazságos elbírálását*.

A tagállamoknak továbbá *ésszerű határidőn belül* kell a kérelmeket elbírálniuk, amely határidőket előzetesen közzé kell tenniük.³⁹ Az egyedi *határozatokat indokolni* kell, biztosítva egyben a megfelelő jogorvoslatot.⁴⁰ Végül, általában véve garantálni kell a rendszer átláthatóságát, amely követelmény kiterjed a tagállamok azon kötelezettségére is, hogy azok közvétegyék az előzetes engedélyt igénylő egészségügyi ellátások listáját, illetve az előzetes engedélyezési rendszerre vonatkozó valamennyi releváns információt is.⁴¹ Az esetjogba foglalt követelmények kodifikálása

³⁶ Pennings [2011], 152. o.

³⁷ Lásd fent idézett Geraets Smits and Peerbooms- és a Watts-eseteket.

³⁸ 2011/24/EU irányelv 9. cikk 1. bekezdés.

³⁹ 2011/24/EU irányelv 9. cikk 3. bekezdés. A tagállamok a határon átnyúló egészségügyi ellátásra irányuló kérelem elbírálásakor a következőket veszik figyelembe: a) az adott egészségügyi állapot; b) a sürgősség és az egyedi körülmények. E kritériumok az eredeti javaslatban szélesebb körben kerültek meghatározásra.

⁴⁰ 2011/24/EU irányelv 9. cikk 4. bekezdés.

⁴¹ 2011/24/EU irányelv 8. cikk 7. bekezdés.

mindenképp előrelépést jelent, ugyanakkor *de la Rosa* úgy véli, ebben nincs semmi újszerű, lényegében az általános szolgáltatási irányelvben foglaltak visszhangoznak az irányelv rendelkezéseiben.⁴²

A fenti, *tradicionális elemek* mellett továbbá kiemelt fontossággal bírnak az irányelvben rögzítésre került *új típusú, garanciális elemként szolgáló betegjogok*. E körben elsőként szükséges megemlíteni azokat az irányelvben is deklarált értékeket, amelyek a határon átnyúló egészségügyi ellátás területén kiemelt szerepet kell, hogy játszanak a betegek jogainak érvényesítése során.

Az irányelv preambuluma így erőteljesen hangsúlyozza az európai értékek figyelembevételének szükségességét a közegészségügy területén, és külön ki is emeli az *egyetemesség, a jó minőségű ellátáshoz való hozzáférés, a méltányosság és a szolidaritás átfogó értékeit*.⁴³ Mint az fent már említésre került, az unió a lisszaboni szerződés elfogadását követően igyekszik minél erősebben demonstrálni az unió szociális irányú elköteleződését, mind az Alapjogi Chartában foglalt egészségügyi jogokon, mind pedig az elsődleges jogban rögzítésre került „szociális klauzulán” keresztül.⁴⁴

Másodsorban nagyon fontos garanciális elemet jelent az irányelvben foglalt azon követelmény, miszerint a különböző *közigazgatási vagy pénzügyi megfontolások nem játszhatnak szerepet az előzetes engedély megadása vagy elutasítása* tekintetében.⁴⁵ A 8. cikk (5) bekezdése alapján így nem tagadható meg az engedély, ha az egészségügyi ellátás a betegnek az engedély iránti kérelem benyújtása vagy megújítása időpontjában fennálló egészségi állapotára, a kórelőzményekre és a betegség valószínű lefolyására, a beteg fájdalmai intenzitására, illetve a beteg fogyatékosságára vonatkozó objektív orvosi értékelés alapján – orvosi szempontból elfogadható időn belül – nem biztosítható.

Noha az irányelv – összhangban a bírósági esetjoggal, konkrétan a Watts-esettel – *önmagában nem kifogásolja a várólistás rendszert*, a tagállamoktól e tekintetben mégis némi rugalmasságot követel. E ponton a fent említett értékek kiemelt szerephez jutnak. A bürokratikus, illetve pénzügyi megfontolások ugyanis semmiképpen sem lehetnek fontosabbak a beteg állapotánál. Ahogy azt az irányelv preambuluma is rögzíti „[a]z előzetes engedély megtagadása nem alapulhat azon, hogy a tagállam területén léteznek általános klinikai prioritások alapján felállított, tervezési és igaz-

⁴² *De La Rosa* [2012], 34. o.

⁴³ 2011/24/EU irányelv 21. preambulumbekzdés.

⁴⁴ EUMSZ. 9. cikk.

⁴⁵ Watts-ügy, 120. pont.

gatási célokat szolgáló belföldi várólisták”,⁴⁶ amennyiben nincsen objektív, egyénre szabott orvosi vizsgálat.

De la Rosa figyelmeztet ugyanakkor az ezzel járó veszélyekre is. Nézete szerint az irányelv ugyan jótékony hatással lehet a várólistás rendszerre az ellátások minősége növelésén és a várakozási idő csökkentésén keresztül. Ez azonban éppen ellenkező hatást is kiválthat, így a tagállamokat eltérítheti a költséges kórházi beruházásokról. A tagállamok passzív hozzáállását tovább erősítheti az európai szintű „presszió” hiánya. Mint azt már említettük, az irányelv nyomásgyakorlás helyett sokkal inkább csak ösztönzi a tagállamokat a szoros együttműködésre az egészségügy területén.

Az újfajta betegjogok körében szükséges végül megemlíteni az irányelv által garantált információs jogosítványokat. Így az irányelv rendelkezései értelmében minden tagállam kijelöl a határon átnyúló egészségügyi ellátás terén egy vagy több nemzeti kapcsolattartó pontot, nevüket és elérhetőségüket pedig továbbítják a bizottsághoz.⁴⁷ Annak lehetővé tétele érdekében, hogy a betegek ténylegesen élhessenek a határon átnyúló egészségügyi ellátással kapcsolatos jogaikkal, az ellátás helye szerinti tagállam nemzeti kapcsolattartó pontja tájékoztatást nyújt számukra az egészségügyi szolgáltatókról, továbbá a betegek jogairól, különös tekintettel a panasztételi eljárásokra és jogorvoslati mechanizmusokra, valamint a vitarendezésre szolgáló jogi és közigazgatási lehetőségekre, beleértve a határon átnyúló egészségügyi ellátásból eredő károk esetét is. Az információhoz való hozzáférés, a tájékoztatás kiemelt fontossággal bír egy olyan érzékeny területen, mint a határon átnyúló egészségügyi ellátás, hiszen a beteg ez alapján tud kellően megalapozott döntést hozni az ellátás külföldön történő igénybevételéről.⁴⁸

Ugyanakkor az irányelv hatálya alá tartozó egészségügyi szolgáltatóknak feladata, hogy tájékoztatást nyújtsanak a konkrét ellátásról. Az irányelv 4. cikkének (2) bekezdés b) pontja rendelkezik arról, hogy az egészségügyi szolgáltatók az egyéni betegek tájékoztatáson alapuló, megalapozott választásának elősegítése céljából releváns információt nyújtanak többek között az ellátási lehetőségekről, az ellátás helye szerinti tagállamban biztosított egészségügyi ellátás rendelkezésre állásáról, minőségéről és biztonságáról; az egészségügyi szolgáltatók továbbá világos számlá-

⁴⁶ 2011/24/EU irányelv 43. preambulum-bekezdése.

⁴⁷ 2011/24/EU irányelv 6. cikk.

⁴⁸ Mikor veszi igénybe a beteg a külföldi ellátást? Alapvetően két esetben. Így nyilvánvalóan akkor, ha a kérdéses ellátás nem elérhető vagy nem ésszerű időn belül elérhető a számára saját tagállamában. Másodsorban, ha az ellátás másik tagállamban való igénybevétele kényelmesebb a számára, mert az közelebb van, jobb vagy gyorsabb az ellátás.

kat biztosítanak és világos információkat nyújtanak az árakról, engedélyükről vagy bejegyzésük állapotáról, biztosítási fedezetükről, illetve a szakmai felelősséggel összefüggő személyes vagy kollektív védelem egyéb eszközeiről.

Az Eurobarometer által készített felmérés ugyanakkor azt mutatja, hogy sem maguk a betegek, sem az egészségügyi intézmények dolgozói nincsenek tisztában azzal, hogy a megtérítés tekintetében milyen jogokkal rendelkeznek. Sőt, az unió lakosságának 30%-a annak sincs tudatában, hogy más tagállamban is igényelhet egészségügyi ellátást biztosítójának pénzügyi kötelezettségvállalása mellett.⁴⁹ A bizottság kérdőívére adott tagállami válaszokból is az derül ki, hogy e téren jelenleg is nagyfokú a bizonytalanság.⁵⁰ Ugyanakkor az irányelv hatályba lépése óta a betegjogokkal foglalkozó szervezetek is egyre aktívabbak az irányelv szabályainak ismertetésében.⁵¹

A lényegi kérdés az, vajon a betegek képesek lesznek-e az unió által lefektetett jogokat ténylegesen kiaknázni. Ez némileg kétségesnek tűnhet, különösen ha figyelembe vesszük az egyes területi és szociális kiegyenlítetlenségeket, még tagállami kereteken belül is. Erről az irányelv mélyen hallgat, márpedig gondoljunk csak arra, milyen esélyei vannak a határon átnyúló egészségügyi ellátáshoz való hozzáférésre egy idegen nyelven nem beszélő, információktól elzárva élő tagállami polgárnak, aki egy az uniós átlagtól messze elmaradott fejlettségű régió lakosa. Az irányelv így, bátran mondhatjuk, lényegében azon polgároknak nyújt segítséget, akik jól tájékozottak, nyelveket beszélnek és kellő módon ki tudják aknázni a mobilitással járó előnyöket.

9. A tagállamok közti együttműködés

Az unió a közegészségügy területén a tagállamok intézkedéseit támogató, összehangoló vagy kiegészítő intézkedések végrehajtására jogosult, amely így főszabály-

⁴⁹ Analytical report, cross border health services in the EU. Eurobarometer, 2007.

⁵⁰ SEC (2008) 2163. Commission staff working document. Accompanying Document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the application of Patients' Rights in Cross-Border Healthcare Impact Assessment. 12. o. Így különösen problematikus az információáramlás az ellátást nyújtó és a biztosítás helye szerinti intézmény között, illetve a külföldön felírt gyógyszerek beszerzése tekintetében. Lásd 14. o.

⁵¹ EU Directive 2011/24/EU on the application of patients' rights in cross-border healthcare: Legislation Guidance for Patient Organisations. European Patients' Forum, Brussels. Letölthető: http://www.eu-patient.eu/Documents/Policy/Cross-borderHealthcare/2013%2011%2018_CBHC_guidance-final.pdf

ként nem teszi lehetővé kötelező erejű normák lefektetését, hanem az pusztán olyan eszközökre szorítkozik, amelyek a tagállamok közötti együttműködést hivatottak előmozdítani. Miben ölt, illetve ölthet formát a tagállami együttműködés?

Az irányelv IV. fejezete tárgyalja a tagállamok kölcsönös segítségnyújtását, az együttműködést és az információcserét (10. cikk), a más tagállamban kiállított orvosi rendelvények elismerését (11. cikk), az egészségügyi szolgáltatók, illetve a szakértői központok európai referenciahálózatának fejlesztését (12. cikk), a ritka betegségek diagnosztikája és ellátása terén való együttműködést (13. cikk), az e-egészségügyért felelős nemzeti hatóságokat összekötő önkéntes hálózat keretében történő együttműködést (14. cikk) és az egészségügyi technológiák értékelésére vonatkozó együttműködést (15. cikk). A következőkben csak nagyon röviden szeretnénk kitérni az egyes pontokra.

A *nemzeti kapcsolattartó pontok* közti együttműködés és a bizottság tagállami együttműködésben játszott szerepe megfelelő kifejeződése az ún. támogató jellegű politikának. Ez az az intézményi keret, amely az irányelvben foglalt elvek végrehajtása tekintetében ösztönző elemként szolgál. Hasonlóképpen az *egészségügyi technológiák értékeléséért* felelős hálózat segíti a tagállamok közötti együttműködést és a tudományos információk, tapasztalatok cseréjét. E hálózat a nyitott koordinációs mechanizmus egy relatíve rugalmas formáját testesíti meg. Az egészségügyi technológiák értékeléséért felelős hálózat alapvetően önkéntes jellegű, a hálózat tagjai a székhelyük szerinti tagállam jogszabályaival összhangban vesznek részt a hálózat tevékenységében, anélkül hogy a jogszabálysöveg bármilyen közös bizottságra utalna.

Ennél jóval eredetibb struktúra az ún. *európai referenciahálózat*, amely tekintetében a bizottság támogatóan lép fel a tagállamokban működő egészségügyi szolgáltatók, illetve szakértői központok *európai referenciahálózatainak* tagállamok általi *fejlesztésében*, különösen a ritka betegségek területén. E hálózat tekintetében a bizottság fogadja el azon sajátos kritériumok és feltételek listáját, amelyeket az európai referenciahálózatoknak teljesíteniük kell, beleértve az európai referenciahálózathoz csatlakozni kívánó egészségügyi szolgáltatókra vonatkozó feltételeket és kritériumokat. Ugyanakkor maguk a tagállamok hozzák azt létre, illetve tartják életben azt. Semmiféle hagyományos, a tagállamközi együttműködést segítő eszköz nem szolgál e hálózat működtetésére (lásd monitoring). A hatékony működés ez esetben kizárólag maguktól a tagállamoktól függ.

Mint láthatjuk, az „európai egészségügy” jelenlegi állapotában – épp a hatásköri korlátok okán – végeredményben hálózatok és folyamatok szövevénye,⁵² amely magában foglalja az irányelv formális monitoring mechanizmusát, az ún. nyitott koordinációs mechanizmust, a bizottság által szervezett struktúrákat, a tagállamok által működtetett hálózatokat, illetve a jövőben formálódó határ menti együttműködések.

10. Konklúzió

Sokáig a szociális biztonsági rendszerek koordinálásáról szóló rendeletet, az 1408/71/EK rendeletet, illetve az azt felváltó 883/2004/EK rendeletet tekintették az egyedüli olyan közösségi mechanizmusnak, amely lehetővé teszi a betegek finanszírozással párosuló külföldi kezelését (eltekintve a saját költségen történő kezeltetéstől).⁵³

1998-tól kezdődően az Európai Bíróság ítéletei során olyan új elveket állapított meg, melyek az alapszerződés áruk és szolgáltatások szabad mozgásáról szóló cikkeinek a betegek számára külföldön nyújtott egészségügyi szolgáltatások költségtérítésére való közvetlen alkalmazására vonatkoznak. Ítéleteiben a Bíróság egyértelművé tette, hogy amennyiben díjazás ellenében történik az egészségügyi szolgáltatások nyújtása, azok az alapszerződés értelmében szolgáltatásoknak minősülnek, és emiatt a szolgáltatások szabad mozgására vonatkozó rendelkezéseket kell alkalmazni. A belső piaci elvek alkalmazása által generált feszültséget hivatott az új irányelv feloldani, elsősorban az esetjog kodifikálása útján, a koordinációs rendelet és az irányelv összhangjának maximális biztosításával.

Ez messze nem könnyű feladat, hiszen a jelenlegi európai egészségpolitika kompromisszumokra épül. Elsősorban a belső piaci szabadság és a hagyományosan tagállami hatáskörbe tartozó egészségpolitika kompromisszumára, másodsorban az unió szociális értékek irányába való jövőbeli elköteleződése és az ehhez képest rendelkezésre álló eszköztár hiányos voltából fakadó kompromisszumra. A kérdés az, hogy a jogalkotóknak e nehézségeket leküzdve vajon sikerült-e egy valóban előremutató jogszabályt alkotniuk.

A válasz igen is és nem is. Igen pozitív, hogy az irányelv teljesíti a kitűzött célt, és a belső piaci alapokra építve jobbiztonságot teremt a megtérítés rendjében, segítségül szolgál a „beteg” európai jogi státuszának meghatározásában, az információs

⁵² *De La Rosa* [2012], 39. o.

⁵³ *Gellérné* [2006], 63–83. o.

jogok rögzítésén, az előzetes engedélykérelmet kísérő eljárási biztosítékok lefektetésén és az orvosi rendelvevények kölcsönös elismerésének biztosításán keresztül.

A belső piaci elvek kodifikálása mellett ugyanakkor nagyon is tiszteletben tartja a tagállami kompetenciákat azáltal, hogy továbbra is tagállami kézben hagyja a meghatározó ellátások körének meghatározását, lehetőséget ad előzetes engedélyeztetésre bizonyos ellátások körében, továbbá csupán „együtműködési struktúrákat” állít fel, elsősorban önkéntes alapon történő részvétellel. Így lényegében azt mondhatjuk, hogy egyensúlyt teremt az ellentétes irányú érdekek között a kodifikáció során.

Ugyanakkor az irányelv, amely nem lép túl a belső piac diktálta logikán, csupán azok számára biztosítja a más tagállami ellátást, akik kellő „eszköztárral” (nyelvismerettel, megfelelő információval, anyagi fedezettel, illetve a mobilitás lehetőségével) rendelkeznek annak igénybevételéhez. Az irányelv mindezzel együtt fontos építőköve lehet egy valódi európai egészségügyi térség megteremtésének, hiszen a tagállami együttműködés – akár gyakorlati szintű – erősítése vélhetően pozitív irányba való elmozdulást jelent a jelenleg szigorú hatásköri korlátok közé szorított uniós egészségpolitika területén.

Felhasznált irodalom

- Berki, G. [2012]: Az Európai Bíróság újabb ítélete az egészségügyi szolgáltatás tervezett külföldi igénybevételének tárgyában. A tagállami ellátási csomag tartalmának kérdése. *Jogesetek Magyarázata*, 2. szám. 39–47. o.
- De La Rosa, S. [2012]: The Directive on cross border healthcare or the art of codifying complex case law. *Common Market Law Review*, 49. 15–46. o.
- Gellérné Lukács É. [2006]: Az 1408/71/EGK tanácsi rendelet modernizációja. In: Európa-jogi tanulmányok 7. (Szerk.: Király Miklós). ELTE ÁJK, Budapest. 63–83. o.
- Hatzopoulos, V.G. [2002]: Killing national health and insurance systems but healing patients? The European market for healthcare services after the judgements of the ECJ in Vanbrakel and Perbooms”, *Common Market Law Review*, 39. 683–729. o.
- Hervey, T. K. – Mchale, J. V. [2004]: Health Law and the European Union. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lukács É., dr. [2002]: Ki fizeti a számlát? – A személyek szabad mozgása és az egészségügy kapcsolata az EU tagállamaiban. *Magyar Jog*, 8. szám, 485–486. o.
- Palm, W. – Baeten, R. [2011]: The quality and safety paradox in the patient’s rights directive. *The European Journal of Public Health*, Volume 21, Issue 3. 272–274. o.
- Peeters, M. [2012]: Free movement of patients: Directive 2011/24 on the application of Patients’ Rights in cross-border healthcare. *European Journal of Health Law*, Vol. 19., Issue 1. 29–60. o.
- Pennings, F. [2011]: The Draft Patient Mobility Directive and the Coordination Regulations of Social Security. In: Health Care and EU Law. Legal Issues of Services of General Interest (Eds.: J. W. van de Gronden et. a.). T. M. C. Asser Press, The Hague. 133–159. o.
- Sokol, T. – Mintas-Hodak, L. – Abramovic, A. [2012]: Patient mobility directive. One step forward or two steps back? *Croatian Yearbook of European Law and Policy*, Vol. 8. 144. o.

Abstract of the Article

Analysis of Directive 2011/24/EU on the application of patients' rights in cross-border healthcare

ÉVA GELLÉRNÉ LUKÁCS – LAURA GYENEY

Besides providing an in-depth analysis of Directive 2011/24/EU on the application of patients' rights in cross-border healthcare, the present Study intends to answer the question whether the Directive is just a mere codification of the related CJEU case-law in the field of European patient mobility, or rather a significant contribution to the attainment of the "idea of Social Europe". The authors argue that the Directive meets the primary objective of creating a transparent and clear regulation for the reimbursement of health care costs in a Member State other than where the care was provided, laying down significant procedural guarantees for the substantive conditions of applications for prior authorisation. It is further argued that the Directive, parallel to codifying the case-law, reinforces Member States' national competencies by empowering them to determine both the list of benefits subject to prior authorisation and the list of benefits that are subject to reimbursement. Moreover, the co-operation between Member States in the fields mentioned above operates on a highly voluntary basis. On the whole, we may conclude that the Directive has achieved a good balance between competing interests at the time of its adoption, potentially leading to the creation of a more integrated European health policy in the near future.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2014. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5400 Ft/félev.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy 2014-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

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