TARTALOM

Sass Magdolna: Hol volt, hol nem volt… Kínai tőkebefektetések Magyarországon és Kelet-Közép-Európában 3

Vakhal Péter: A termelési tényezők szerepe az európai járműipari értékláncban 32

Elekes Andrea: Globális kockázatok, világgazdasági kihívások – az állam változó szerepe 66

ÚJ KÖNYVEK

A kapitalizmus újratervezése. Szerkesztette: Michael Jacobs és Mariana Mazzucato **(Simonovits András)** 95

Losoncz Miklós: Az Egyesült Királyság kilépése az EU-ból és az európai integráció **(Zsugyel János)** 101

Abstracts of the Articles 104

A KÜLGAZDASÁG 2018. évi tartalomjegyzéke 106

JOGI MELLÉKLET

Vermes Attila: Tengeri és légi felelősségbiztosítás 151

Abstract of the Article 172

A JOGI MELLÉKLET 2018. évi tartalomjegyzéke 173

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

2018-ban cikkeinket lektorálták: *Antalóczy Katalin, Benczes István, Csaba László, Csáki György, Csicsmann László, Deák András György, Farkas István, Győrffy Dóra, Karsai Judit, Matura Tamás, Mérő Katalin, Nagy Katalin, Naszádos Zsófia, Palócz Éva, Sass Magdolna, Soós Károly Attila, Szalavetz Andrea, Vince Péter*

Köszönjük munkájukat!

A szerkesztőség

A folyóirat példányonként megvásárolható

a szerkesztőségben.

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

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
1518 Budapest, Pf. 71
Telefon: 309 26 95
Fax: 309 26 47
E-mail címe: kulgazdasag@kopint-tarki.hu

Munkatársak elérhetősége:

Főszerkesztő: Farkas Zoltán
E-mail címe: zoltan.farkas@kopint-tarki.hu

Szerkesztőségi titkár: Rózsás Erika
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: Farkas Zoltán. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail címe: 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 Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, www.posta.hu WEBSHOP-ban (https://eshop.posta.hu/storefront/), e-mailen a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.
Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: www.posta.hu WEBSHOP-ban (https://eshop.posta.hu/storefront/), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, hirlapelofizetes@posta.hu
Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a mondAt Kft. nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (3–31. o.)

Hol volt, hol nem volt… Kínai tőkebefektetések Magyarországon és Kelet-Közép-Európában

„Félek a görögöktől, még ha ajándékot hoznak is.”
(*Vergilius*: Aeneis)

SASS MAGDOLNA

A cikk a szakirodalom eredményei alapján bemutatja, hogy a kínai külföldi közvetlentőke-befektetések és multinacionális vállalatok sajátosan viselkednek más országok külföldön befektető vállalataihoz képest. Ennek okát a kínai gazdasági modell sajátosságaival magyarázhatjuk, amelyben az állami-kormányzati beavatkozás a gazdaság minden szeletét áthatja. Jelezzük továbbá, hogy a kínai közvetlentőke-befektetések volumene és súlya nagyobb Európában és Kelet-Közép-Európában, mint azt az eddig elérhető adatok mutatták. A régió s azon belül is elsősorban Magyarország relatíve fontos célpont az Európai Unión belül a kínai tőke számára. Lakosságszámához vagy gazdasági erejéhez (GDP-jéhez) viszonyítva hazánk a kínai tőke fontos európai fogadó országai közé tartozik. A magyarországi kínai projektek jellemzői hasonlítanak a kínai külföldi közvetlentőke-befektetéseknek a szakirodalomban bemutatott általános sajátosságaihoz. Ezért – más fogadó országok tapasztalatai alapján – a fejlett országokból származó befektetésekhez hasonlítva kockázatosabbnak tekinthetők.[*]

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21, F23.

Kína világgazdasági szerepének növekedésével nemcsak a világkereskedelemben, hanem a világ közvetlentőke-áramlásában is egyre fontosabb szerepet játszik.

* A kutatást az OTKA/NKFIH (109294) támogatta. A cikk a European Trade Union Institute éves konferenciáján (Brüsszel, 2018. június 27–29.) elhangzott előadás kibővített és szerkesztett változata. A szerző köszönettel tartozik a cikk egy előző változatához fűzött megjegyzéseiért, tanácsaiért *Antalóczy Katalinnak* és az anonim lektornak.

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.3

Sass Magdolna, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK KTI.
E-mail: sass.magdolna@krtk.mta.hu

Míg a kilencvenes években elsősorban a Kínába irányuló befektetések voltak jelentősek, addig 2002 óta gyors ütemben nőnek a Kínából eredő, kínai multinacionális vállalatok által külföldön megvalósított közvetlentőke-befektetések (UNCTAD, 2018). A célkontinensek között Európa is fontos, bár nem elsődleges. *Seaman* et al. [2017] bemutatja, hogyan nőttek a kínai közvetlentőke-befektetések (foreign direct investment – FDI) Európában az utóbbi években, és mennyire fontossá váltak az Európa és Kína közötti kapcsolatok alakulása szempontjából. Döntő változás, hogy a Kínából érkező közvetlentőke-befektetések nagysága először 2016-ban haladta meg az odairányuló európai befektetésekét.

A kínai közvetlentőke-befektetések jelentősen nőttek a kétezres években a kelet-közép-európai országokban, köztük hazánkban is. Sok elemzés foglalkozott már eddig is ezekkel a befektetésekkel, és kiemelték ezek növekedését, politikai meghatározottságát és piackereső motivációit a térségben. Jelen elemzés annyiban lép túl az eddigieken, hogy egyrészt a végső befektető országok szerinti új közvetlentőke-befektetés-adatokon keresztül pontosabb képet ad a kínai befektetők térségbeli részesedéseiről,[1] másrészt vállalati szintű adatok alapján vizsgálja néhány jellemzőjüket és összehasonlítja ezeket a kínai külföldi közvetlentőke-befektetések általános jellemzőivel.

A cikk célja, hogy megmutassa, mekkora valójában nemzetközi összehasonlításban a kínai befektetők részesedése Kelet-Közép-Európa országaiban, köztük Magyarországon. Emellett a rendelkezésre álló adatok alapján igyekszik megvizsgálni ezeknek a befektetéseknek a sajátosságait. Ennek megfelelően elsősorban leíró jellegű elemzést tartalmaz.

A kínai közvetlentőke-befektetések nagysága

Kína néhány év alatt vált jelentős külföldi közvetlentőke-befektetővé: 2001-ben még a globális külföldre irányuló közvetlentőkebefektetés-állomány (outward foreign direct investment – OFDI) kevesebb mint fél százaléka volt kínai eredetű, ez az arány 2017-re csaknem 5 százalékra nőtt (Hongkong nélkül). A 2010-es évek második felében már volt olyan év (2015 és 2016), amikor Kína nettó tőkeexportőr volt, és 2013-tól a kiáramló FDI minden évben meghaladta a 100 milliárd USD-t

[1] Ugyan már több hazai szerző jelezte, hogy az MNB által közölt adatoknál magasabb a magyarországi kínai közvetlentőke-befektetések nagysága, azonban csak a cikk további részében bemutatott új, végső befektető szerinti adatok számszerűsítik ezt megbízható és nemzetközi összehasonlításban is használható módon.

(UNCTAD, 2018 adatai alapján). Ez a gyors váltás mindenképpen indokolja, miért érdemes a külföldön megvalósított kínai befektetésekkel foglalkoznunk.

Ugyanakkor a kínai befektetések nagyságáról és így a teljes befektetésállományból való részesedéséről sem európai szinten, sem országonként nincsen valós képünk, ami az adatproblémákkal magyarázható (lásd például: *Artner,* 2010, *Matura,* 2012, *Hanemann–Huotari,* 2017). *Hanemann–Huotari* [2017] kiemeli, hogy a közvetlentőke-befektetésen felül más konstrukciókkal[2] is érkeznek kínai beruházók Európába, amelyekkel ellenőrzést, tulajdont vagy jelentős befolyást szerezhetnek különféle európai vállalatokban (Magyarország esetében lásd például: *Szunomár* et al., 2014). Ezek közül ma már a közvetlentőke-befektetések a legfontosabbak (*Fábián* et al., 2014), azonban nem hanyagolható el a többi forma sem. A közvetlentőke-befektetések esetében pedig több tényező is torzító hatású (például adóoptimalizálás, régiós központ kijelölése), amelyek az eddig elérhető, az IMF fizetésimérleg-kézikönyv 5. változata – Balance of Payment Manual, BPM 5 – (IMF, 2003) alapján összeállított adatokat problémássá teszik (*Antalóczy–Sass,* 2014). Ugyanakkor a különféle, egymásnak sokszor ellentmondó adatokat közlő források (nemzeti bankok, Eurostat, MOFCOM) egyben megegyeznek: mindegyik a kínai közvetlentőke-befektetések dinamikus növekedését jelzi Európában. Az adatproblémák miatt több szerző (*Hanemann–Huotari,* 2017) is kiemeli a vállalati adatok fontosságát az elemzésekben. Magyarország esetében is hangsúlyozzák az eddig megjelent cikkek és tanulmányok a vállalati adatok fontosságát. Ez alapján jelezték, hogy a statisztikákban közöltnél hazánkban is jóval magasabb lehet a kínai befektetők valós jelenléte (*Szunomár,* 2013, *Matura,* 2011, 2017).

Az eddigi elemzések szerint ugyanakkor a kimutatottnál vélhetően magasabb kínai közvetlentőke-befektetések nem teszik régiónkat a kínai tőke fontos európai célpontjává. *Hanemann–Huotari* [2017] elemzése szerint a kínai tőke legfontosabb európai célpontjai Nagy-Britannia, Németország, Olaszország, Franciaország és Finnország – ez az öt ország fogadhatja a teljes állomány csaknem négyötödét. *Matura* [2011] arra hívja fel a figyelmet, hogy az EU és Kína közötti külkereskedelemben is jóval magasabb a nagy EU-országok, különösen Németország súlya. *Jacoby* [2014] szerint is Kína szempontjából – a régióbeli és magyar erőfeszítések ellenére is – változatlanul másodlagos Európában a kelet-közép-európai régió és azon belül hazánk szerepe. A későbbiekben új adatok alapján részletesebben is megvizsgáljuk ezt a kérdést.

[2] Elsősorban a kínai hitelből finanszírozott, kínai részvétellel megvalósított nagy infrastrukturális projektek emelhetők itt ki, amelyek főleg a fejlődő országokban valósulnak meg. Lásd például: *Marbler–Shan* [2017].

Kínai multinacionális vállalatok – olyanok, mint a többi?

A szakirodalomban az egyik legfontosabb kérdés, hogy a fejlett országok „hagyományos" multinacionális vállalataihoz képest mennyiben mások a feltörekvő országok később induló multinacionális vállalatai, és az utóbbi csoporton belül találunk-e olyan specifikus jegyeket, amelyek a kínai multinacionális vállalatok sajátjai. A Magyarországon megvalósított kínai közvetlentőke-befektetések vizsgálatában ez a kérdés úgy merül fel, hogy a kínai FDI ugyanúgy viselkedik-e, mint a fejlett piacgazdaságokból érkező társai, nem jelennek-e meg többletkockázatok a kínai közvetlentőke-befektetésekkel kapcsolatban? A szakirodalom alapján a kínai befektetések néhány fontos tulajdonságát tekintjük át és magyarázzuk a továbbiakban.

A kínai multinacionális vállalatok egyik fontos sajátossága, hogy 2003-ig mindegyikük, azóta pedig túlnyomó részük állami tulajdonban van (*Bruton* et al., 2015, *Buckley* et al., 2018). Valójában az egész kínai gazdaságot inkább az állam, mint a piac fogja egybe. Az állami tulajdonlás és a gazdaságban a kiemelkedően magas állami szerepvállalás egyik fontos következménye, hogy a kínai multik külföldi terjeszkedése nemcsak gazdasági, hanem politikai célokat is szolgál. A jelentős kormányzati szerepvállalás és beavatkozás erőteljesen változtatja meg a kínai (potenciális) multinacionális vállalatok tulajdonosi előnyeit[3] is. Azt mondhatjuk, hogy a kínai kormányzat az országban a források meghatározó „ellenőre" és elosztója, mely szerepeket hűen tükrözik a kormányzati dokumentumok (*He* et al., 2016). A tulajdonlás és ellenőrzés révén az állam közvetlenül segíti a kínai vállalatokat a különféle erőforrásokhoz való hozzájutásban, különösen a nagyméretű vállalatok esetében. A méret fontos tényező *He* et al. [2016] eredményei szerint: pozitívan korrelál az állami segítség nagyságával. Az állami tulajdonú bankok a külső terjeszkedés nagyon kedvező pénzügyi, finanszírozási feltételeit teremtik meg az állami tulajdonú multinacionális vállalatok számára (*Carney* et al., 2011).[4] Kormányzati szintű megegyezések segítik más feltörekvő országokban a helyi természeti erőforrások és a nagy infrastrukturális beruházások kínai befektetők számára való megszerzését. A külföldi befektetőknek az országba vonzása és a kínai vállalatok felé megvalósított

[3] Tulajdonosi előnyök: ownership advantages, a *Dunning* [1993] által kidolgozott, a külföldi közvetlentőke-beruházások létét magyarázó elemzési keret, az ún. OLI-paradigma egyik eleme, ahol *O* a tulajdonosi előnyöket, *L* a lokalizációs előnyöket, *I* az internalizációs előnyöket jelöli. Akkor jön létre külföldi közvetlentőke-befektetés, ha ezek az előnyök mind jelen vannak.

[4] Egyes vélemények szerint a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutásban korlátozott magáncégeknél egyfajta „nyomó" tényező a nemzetköziesedésben az, hogy külföldön ez az akadály kevésbé jelentős számukra. Ugyanakkor a magán- és állami cégek szétválasztása nagyon nehéz, hiszen mindannyian ugyanannak a rendszernek a részeiként működnek (*Buckley* et al., 2018).

technológia- és tudástranszfer ösztönzése révén is erősíti a kormányzat a (potenciális) kínai multinacionális vállalatok versenyképességét (*He* et al., 2016). Ezen felül Kínában a kormányzat a jelentős infrastrukturális beruházások, speciális gazdasági övezetek és ipari parkok létrehozása, a kutatás-fejlesztést ösztönző, az oktatás fejlesztését célzó politika mellett a nemzetközi szervezetekben (különösen a WTO-ban) és a nemzetközi egyezményekben való részvétellel, a kormányzatokkal folytatott bilaterális tárgyalások révén áttételesen is segítette a kínai vállalatok külföldi versenyképességének javítását (*Ramamurti–Hillemann,* 2017). Már *Buckley* et al. [2007] jelezte a kínai multinacionális vállalatok vállalatspecifikus előnyeinek sajátosságait és a kínai OFDI-t befolyásoló hazai intézményi tényezők fontosságát. *Kafouros–Wang* [2015] meghatározó tényezőnek tekinti a kínai kormányzati politikát a kínai gazdaság, vállalatok és növekedés vizsgálatában. *Ramamurti–Hillemann* [2017] szerint a kínai multik esetében hangsúlyozottan jelen vannak azok a kormányzat által teremtett előnyök, amelyek kiegészítik Kína erőforrásait és a legtöbb esetben javítják a kínai (potenciális) multinacionális vállalatok nemzetközi versenyképességét. *Verbeke–Kano* [2015] aláhúzza, hogy a kínai multinacionális vállalatoknak sok esetben nincsenek hagyományos értelemben vett, a fejlett országok multinacionális vállalataira jellemző versenyelőnyeik, hanem speciális előnyökkel rendelkeznek. Más tanulmányok szerint is a kínai közvetlentőke-export speciális és fontos meghatározója a küldő ország intézményi háttere és a kínai kormányzat gazdaság- és külpolitikája (*Buckley* et al., 2018, *De Beule* et al., 2017, *Seaman* et al., 2017). Kelet-Közép-Európa esetében *McCaleb–Szunomár* [2017] mutatja be az intézményi tényezők fontosságát a kínai tőkebefektetéseknél.

A hazai intézményi környezettel van összefüggésben a kínai multinacionális vállalatok azon sajátossága, hogy sokkal nagyobb kockázatokat vállalnak, mint más nemzetiségű multinacionális vállalatok. *Buckley* et al. [2007] szerint ez összefügg a laza pénzügyi korlátokkal és azzal, hogy a kockázatos befektetési helyszínek kormányzataival a kínai kormányzat általában erős politikai kapcsolatokat épít ki (*Amighini* et al., 2013), illetve a kínai kormányzat is tereli egyes esetekben ilyen helyek felé a befektetéseket (*Buckley* et al., 2018). Ez a jelentős állami befolyásolás, az állam és a gazdaságpolitika, az intézményi háttér meghatározó szerepe azután döntő hatással van a külföldi közvetlentőke-befektetések céljára, motivációira, a nemzetköziesedés sebességére, földrajzi terjedelmére és a belépési mód kiválasztására. Nézzük egyenként ezeket a jellemzőket!

A befektetések célja sok esetben nemcsak gazdasági, hanem politikai is. Így például *Deng* [2004] szerint a kínai multinacionális vállalatok külföldi leányainak négy

cél közül legalább az egyiket el kell érnie: fejlett technológia megszerzése, hozzájutás nyersanyagokhoz, külföldi valuta szerzése és exportnövelés. A kínai kormányzat aktívan használja a külföldi befektetéseket (politikai) kapcsolatai erősítésében, például Afrikában és Délkelet-Ázsiában. Európában is fontos befolyásolói a kínai tőkebefektetéseknek a kínai kormányzati célkitűzések, elsősorban a technológiakeresés, a piackeresés, a márkanevek felvásárlása területén; illetve egy-egy jelentős infrastrukturális felvásárlás (Piraeus kikötője, a portugál elektromos vezetékhálózat), vagy tervezett infrastrukturális projekt (például a Budapest–Belgrád vasút) esetében (*Seaman* et al., 2017).

A motivációkat tekintve *Buckley* et al. [2007] szerint a 2001-ig terjedő időszakban a piackereső és természeti erőforrás-kereső motiváció a domináns, másfélék (például a hatékonyság vagy a stratégiai előnyök keresése) nem voltak jellemzőek. Később több tanulmány is kiemelte ez utóbbi motivációnak, elsősorban a technológia- és tudáskeresés, illetve a márkanevek felvásárlásának növekvő fontosságát (*Luo* et al*.,* 2010, *Seaman* et al., 2017, *Buckley* et al., 2018), és jelzik ennek összefüggését a kínai kormányzati politikával. Ez különösen érzékenyen érinti az európai felvásárlási célpontokat, hiszen a kontinens versenyelőnye éppen technológiai, innovációs kapacitásán alapul.

A kínai vállalatok nemzetköziesedésének sebessége kiemelkedően gyors. A cégek nem fokozatosan, hanem egyes szakaszokat átugorva nemzetköziesednek (*Cui* et al., 2014). Mivel a nemzetköziesedési folyamat csak nemrégiben kezdődött, a kínai multinacionális vállalatok nemzetköziesedésük korai, induló szakaszában vannak, így – más, érett multinacionális vállalatokhoz képest – egyfajta gyermekkorban levő nemzetköziesedett cégnek tekinthetők (*Ramamurti–Hillemann,* 2017). Ez részben magyarázza is tulajdonosi előnyeik gyengeségét és eltéréseit. *Ramamurti* [2009] szerint a gyermekkorú multik versenyelőnyei általában is erősebben függnek az anyaország előnyeitől, a cégek tulajdonosi előnyei jobban kötődnek az anyavállalathoz és annak földrajzi helyéhez, mivel még nem tudták a nemzetköziesedésből „megnövelni" ezeket az előnyöket. Így nemzetköziesedettségük foka is (például a TNI[5] alapján) alacsonyabb, technikai-technológiai előnyük is korlátozottabb, mint fejlett országokból származó versenytársaiké. Ugyanakkor nemzetköziesedésük gyorsasá-

[5] TNI = transznacionalitási index: Az UNCTAD által kidolgozott és alkalmazott mérőszám, amely a vállalat nemzetköziesedettségét méri. Három mutató egyszerű számtani átlaga: külföldön befektetett eszköz/összes eszköz, külföldi foglalkoztatottak/összes foglalkoztatott és külföldi eladás/összes értékesítés.

gát jelzi, hogy 2016-ra öt kínai multinacionális cég TNI-je haladta meg az 50 százalékot (*Casanova–Miroux,* 2016).

A nemzetköziesedés földrajzi terjedelme is tágabb, mint az a cégek versenyelőnyei és a pszichikai-kulturális távolság jelentette kockázatok és költségek alapján várható lenne (*Ramamurti,* 2012). Európa és az USA is igen hamar bekerült a kínai cégek terjeszkedési célpontjai közé. A nemzetköziesedés földrajzi célpontjait befolyásolja, hogy mennyire nagy a kulturális különbség, amelynek egyik eleme, hogy van-e kínai kisebbség a célországban (*Buckley* et al., 2007). Amennyiben van, az növeli a helyi kínai befektetéseket. Kutatási eredmények szerint a kínai multik befektetési helyszíneinek kiválasztásába a kormányzat is beleszól (*Lu* et al., 2014), és segítheti ezt diplomáciai eszközökkel, a fogadó ország kormányával való megegyezésekkel. Részben ez is magyarázza a távolabbi és kockázatosabb célpontok választását. Másrészt egyes értelmezések szerint ez a kormányzati segítség, a befektetések útjának egyengetése is része lehet a kínai multinacionális vállalatok tulajdonosi előnyének. Ezt a célt szolgálják a különféle nemzetközi kezdeményezések is, például régiónkban a 16 + 1 együttműködés, vagy Afrikában a Kína–Afrika Együttműködési Fóruma. Ezek révén a kínai kormányzat saját vállalatai számára kedvezőbb helyi környezetet teremt, mint amilyen egyébként elérhető lenne (*van Hoorn–Maseland,* 2016).

A nagy elkötelezettséggel járó és jelentős forrásokat igénylő belépési módok hamarabb megjelentek a kínai multinacionális vállalatoknál, mint tulajdonosi előnyük, versenyképességük alapján várható lett volna (*Deng,* 2009). Ebben is fontos szerepe van a kínai államnak: a küldő és fogadó ország intézményei és a kínai vállalatok állami tulajdona, illetve a belépési mód között talált összefüggést *Cui–Jiang* [2012] és *Xie* [2017]. A motivációk szerint eltérhetnek a választott belépési módok. Például a stratégiai előnyt kereső vállalatok esetében a felvásárlás dominál (*Anderson–Sutherland,* 2015). Általában is egyre inkább a felvásárlás fontosabb, míg a zöldmezős beruházások súlya csökkenő (EIU, 2015).

Természetesen a nemzetközi gazdasági és politikai környezet változása is fontos szerepet játszik a kínai cégek gyors nemzetköziesedésében. *Ramamurti–Hillemann* [2017] kiemeli, hogy alapvetően eltér a megelőző évtizedek nemzetközi környezetétől az, amelyben a kínai vállalatok megkezdték és folytatják gyors nemzetköziesedésüket. Vagyis könnyebb a vállalatok nemzetköziesedése a tőkeáramlás és a külkereskedelem liberalizációja, a regionális integrációk, a globális értékláncok, az információs és más technológiák gyors fejlődése korában. *Ramamurti–Hillemann*

[2017] ezt tartja a négy legfontosabb tényező egyikének, amelyik sajátossá teszi a kínai multinacionális vállalatok nemzetköziesedését.

A kínai multinacionális vállalatok további fontos jellemzője, hogy jelentős az iparági koncentrációjuk. *Ramamurti–Hillemann* [2017] szerint a későbbi indulás egyes kínai cégek számára jelentős előnnyel járt, elsősorban a hanyatló (környezetszennyező) és egyes felemelkedő, high-tech iparágakban. Így a hanyatló ágazatokban a későbbi, a felemelkedő ágazatokban pedig a korai indulásból származó előnyöket használták ki. A hanyatló iparágakban a későbbi indulás miatt rögtön a legfejlettebb technológia, a nagyon rugalmas munkaerőpiac és a skálahatékonyság előnyeit használhatták ki a kínai multik. A felemelkedő iparágakban a kormányzati politika, a régi technológiához nem ragaszkodó (azt nem ismerő) hatalmas belső fogyasztói és vállalati kereslet segített a versenyelőny megteremtésében.

A kínai multinacionális vállalatoknak főleg a belső környezet által meghatározott és a külső környezet által segített nemzetköziesedése teszi sajátossá leányvállalataik viselkedését is. Így a kínai tőkebefektetések speciális jellege miatt magasabbak a kapcsolódó kockázatok a fejlett országokból érkező külföldi közvetlentőkebefektetésekhez képest.

Érdemes megnézni, miben állhat ez a magasabb kockázat. *Seaman* et al. [2017] elemzése szerint ezek forrása Kínában a kiugróan nagy állami szerepvállalás, a verseny hiánya, az agresszív technológiakeresés és a technológiai vezető szerep célkitűzése. Ehhez járulnak Európában a biztonságpolitikai szempontból fontos infrastruktúrával és érzékeny technológiákkal kapcsolatos kérdések bizonytalan kezelése, a közvetlentőke-befektetések politikai és geopolitikai befolyásszerzésre való felhasználásával kapcsolatos európai feszültségek, illetve az Európán belüli verseny a kínai befektetésekért, a szabályozási problémák és a növekvő „ígéretfáradtság" (megígért, de be nem váltott kínai beruházási ígéretek, tervek). Ezek mind nehezen számszerűsíthető, de valószínűleg jelentős pluszköltségeket jelentenek a kínai tőkebefektetések esetében a fejlett országokból érkezőkhöz képest. *Clegg–Voss* [2018] szerint kockázatot jelent még, hogy a jelentős állami szerepvállalás és ösztönzés miatt a fejlett országokban piacra lépő kínai multinacionális vállalatok sok esetben nem megfelelően készültek fel a fogadó gazdaságban található éles versenyre. Ha nincs lehetőség állami segítségre, akkor problémáik adódhatnak. *Holtbrügge–Bernin* [2018] kutatásai is ezt támasztják alá: a sikeres kínai befektetések Európában nagymértékben támaszkodnak a kínai kormány segítségére. *Buckley* et al., [2018] a kínai multinacionális vállalatoknál a transzparencia hiányából és a felvásárolt vállalatok „vagyonkimazsolázásából" (asset stripping) fakadó kockázatokra hívják fel

a figyelmet, a németországi Kuka és Aixtron esetét említve. Jelzik továbbá, hogy a Huawei (fokozatos) vagy a Haier (gyors, ugrásszerű) nemzetköziesedést követő vállalatok alapvetően másként viselkednek és eltérő kockázatokat hordoznak a fogadó gazdaságok számára is. Ezen felül jelentős kockázatokat jelentenek a kevésbé fejlett országok számára a hatalmas infrastrukturális projektek finanszírozási feltételei is. Ezek ugyan nem közvetlentőke-befektetések, de hiteltörlesztési problémák fellépésével azzá válhatnak, mivel ilyenkor kínai tulajdonba kerül a szóban forgó infrastrukturális létesítmény. Például Pakisztánban a Belt and Road kezdeményezés részeként megvalósuló, kínai finanszírozású, 55-60 milliárd USD értékű hatalmas infrastrukturális projektek adósságcsapdába taszíthatják Pakisztánt, és a vártnál jóval kisebb lehet a fogadó gazdaságra gyakorolt pozitív hatásuk.[6] Srí Lankán megvalósult az adósságból FDI-ügylet: adósságrendezés miatt a Hanbamtota kikötő 99 évre kínai kézbe került.[7] Afrikában hasonló esetekkel találkozunk: kínai hitelből kínai vállalatok által épített infrastruktúra kerülhet ideiglenesen vagy véglegesen kínai tulajdonba, mivel a fogadó országok nem tudják a hiteleket törleszteni.[8]

Összességében láthatjuk, hogy a kínai multinacionális vállalatok jelentősen különböznek a fejlett és más feltörekvő országok multinacionális vállalataitól, aminek okát elsősorban a kiemelkedően aktív kormányzati szerepvállalásban, a gazdaság erőteljes állami irányításában és az állami tulajdonlás dominanciájában kereshetjük.

Kínai tőke Magyarországon – eddigi kutatási eredmények

Viszonylag sok elemzés született az utóbbi években a Magyarországon megvalósított kínai közvetlentőke-befektetésekről. Az elemzések alapján, bár jelentős a versengés a régióban a kínai befektetésekért (és gazdasági partnerségért) (*Hamberger,* 2012), változatlanul – valószínűsíthetően – Magyarország rendelkezik a legmagasabb befektetett tőkeállománnyal (*Hamberger,* 2012, *Szunomár,* 2013, *Matura,* 2017). E szerzők szerint ez részben a kiemelkedően magas Borsodchem-befektetésnek (a kínai Wanhua-csoport 2011-ben 1,26 milliárd USD-ért vásárolta fel a magyar vállalatot) köszönhető, de e tranzakció nélkül is magasabb lenne a magyar adat (*Szu-*

[6] Lásd: https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/chinese-investment-risks-pakistan-running-into-debt-trap-husain-haqqani/articleshow/63771700.cms és https://www.ndtv.com/world-news/chinas-infrastructure-boom-in-pakistan-may-have-fewer-benefits-than-thought-1767764

[7] Lásd: https://thediplomat.com/2018/01/does-debt-pay-china-and-the-politics-of-investment-in-sri-lanka/

[8] Lásd: https://www.bbc.com/news/world-africa-45368092

nomár, 2013). A HITA adatai szerint több mint 5000 kínai tőkével működő cég van hazánkban (*Szunomár* et al., 2014). Gyakorlatilag a kínai vezetés régiós befektetési központként tekint hazánkra. Kína számára ugyanakkor régiónk és Magyarország jelentősége változatlanul másodlagos a tőkeexport szempontjából, annak fő célpontjai a többi, elsősorban ázsiai, továbbá afrikai, latin-amerikai fejlődő ország (*Szunomár,* 2013), illetve a technológia, a know-how és a stratégiai szövetségek kötésével a fejlett országok (*Matura,* 2011). *Matura* [2017] hangsúlyozza a magyar kormányzati várakozások és a hazai, Kínából származó közvetlentőke-állomány valódi nagysága közötti diszkrepanciát, és kiemeli a politikai tényezők fontosságát és dominanciáját a gazdasági érdekekkel szemben.

A régiós vezető szerep nem véletlen. Magyarország – európai és régiós versenytársaihoz képest is – több előnnyel rendelkezik a kínai közvetlentőke-befektetések fogadása szempontjából. *Artner* [2009] szerint ennek fontos elemei a Bank of China jelenléte, a jelentős kínai diaszpóra és a kínai–magyar két tannyelvű iskola jelenléte, a kedvező földrajzi fekvés és a magyar oldal gazdaságdiplomáciai erőfeszítései. Ehhez adódik a kínai kereskedelmi központ (China Brand Trade Center) megnyitása (*Artner,* 2010). *Szunomár* [2013] a földrajzi fekvés, a geopolitikai helyzet fontosságát emeli ki kínai szempontból: Magyarország fontos európai közúti és vasúti útvonalak csomópontjában fekszik, így mind a kelet-, mind a nyugat-európai piacok felé kedvező közlekedési és szállítási lehetőségeket kínál. Ez a versenyelőnyünk ugyan közös a régió többi országával, azonban kínai szempontból *Szunomár* [2013] szerint magyar előny a sikeres és magas szintű világgazdasági integrálódás, a közvetlentőke-befektetések felé való általános nyitottság és azok kedvezőbb hasznosulása, továbbá a kínaiak szemében jelentős az a fejlettségbeli előny, amely az innovációs potenciálban és a külföldi tulajdonban lévő cégek vállalati hatékonyságában nyilvánul meg. Ugyanakkor infrastrukturális problémák (például a Duna magyarországi szakaszának rossz hajózhatósága, a vasútvonalak állapota) akadályozzák ennek a helyzeti előnynek a kiaknázását (*Matura,* 2011).

A kínai közvetlentőke-befektetések motivációit illetően *Szunomár* et al. [2018] hangsúlyozza, hogy a régióban befektető kínai vállalatok elsősorban piacokat és hiányzó eszközöket, versenyelőnyöket (technikai-technológiai tudást, piaci kapcsolatokat, esetleg márkaneveket) keresnek. Piackereső motivációjuk domináns, és itt a teljes EU-piac is fontos vonzó tényező: sok esetben a kelet-közép-európai régióban végrehajtott beruházások célja a helyi, olcsó összeszerelés alapján a fejlettebb EU-országok „ellátása". Másodlagos motivációként szerepel még a stratégiai előnyök keresése (elsősorban tudás, technológia) is (*McCaleb–Szunomár,* 2017).

Kína mint tőkebefektető szerepe a kelet-közép-európai régióban és azon belül Magyarországon. Mit mutatnak az adatok?

A külföldi közvetlentőke-befektetésekről a legfontosabb adatforrás a fizetési mérlegben található FDI-adat. Az IMF és az OECD által meghatározott FDI-definíció[9] és statisztikai számbavételi módszerek alapján készülnek az egyes nemzeti bankoknál (ritkábban minisztériumoknál vagy statisztikai hivataloknál) a kifelé és befelé irányuló, folyó (flow) és állományi (stock), negyedéves és éves FDI-adatok. Természetesen ezek az adatok nem teljesen felelnek meg az FDI elméleti meghatározásainak (*Antalóczy–Sass,* 2014), de az elérhető számbavételi módszerek, pénzügyi források által meghatározott feltételek között igyekeznek összeállítani az adatgyűjtésért felelős szervezetek az IMF és az OECD által meghatározott előírásoknak megfelelő, nemzetközileg is összehasonlítható adatokat. Az FDI-adat a fizetési mérleg része, ennek megfelelően a rezidens-nem rezidens megkülönböztetés meghatározó: vagyis mind a beáramló, mind a kifelé irányuló FDI-nál az számít, hogy rezidens és nem rezidens közötti tranzakcióról van-e szó. Témánk szempontjából ez azért is érdekes, mert a Magyarországon lakó (rezidens) kínai magánszemélyek hazai vállalkozásai így nem számítanak kínai befektetésnek.

Fontos újdonság az FDI-adatok változása az új fizetésimérleg-kézikönyv (BPM6)[10] előírásai szerint (IMF, 2009). Ennek részeként az OECD a végső befektető országok szerinti bontást is kéri a tagországoktól, amelyet azok önkéntes alapon jelentenek. 2014 előtt a nemzeti bankok a fizetésimérleg-statisztikákban a közvetlen és nem a végső befektető alapján tartották nyilván a befektető vállalat nemzetiségét (a megelőző fizetésimérleg-kézikönyv, a BPM5 előírásai alapján). Történetileg a multinacionális vállalatok térnyerésének folyamatában sokáig a közvetlen és a végső befektető anyaországa[11] az esetek többségében ugyanaz volt. A kilencvenes évektől kezdve azonban egyre több esetben jelentek meg közvetítő ország révén harmadik országokban a multinacionális vállalatok. Ennek oka többféle lehet: a „közvetítő" ország jobban ismeri a végső befektetési célpontot, ott kapcsolatokkal, piacismerettel rendelkezik, más esetben a befektető vállalat el akarta rejteni eredeti származását

[9] Az IMF szerint a közvetlen külföldi befektetés olyan nemzetközi befektetés, amelynek révén az egyik országban székhellyel rendelkező (rezidens) vállalat vagy magánszemély egy másik országban működő vállalatban tartós érdekeltséget szerez, és a befektető és fogadó vállalat között hosszú távú viszonyt hoz létre, amely meghatározó mértékben befolyásolja a vállalat stratégiáját, menedzselését. A meghatározó mérték 10 százalék vagy a fölötti részvénytulajdon (IMF, 2003).

[10] Lásd: https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm

[11] Amelyik országban rezidens a befektető vállalat.

(*Kalotay,* 2012). (Például néhány feltörekvő, így kínai multinacionális vállalatnál találunk erre példát, amelyek – sokszor joggal – gondolhatják, hogy a fogadó országban nem övezné egyöntetű lelkesedés a kínai befektető megjelenését, netán az általa megvalósított vállalatfelvásárlást.) Legtöbbször adózási okok játszanak szerepet: érdemes valamelyik kedvező szabályozású országbeli leányvállalatot beiktatni a befektetési láncba.[12] Ennek megfelelően a közvetlen befektetők szerinti országbontás sok esetben jelentősen eltért a végső befektetők szerinti országszerkezettől egy-egy fogadó ország esetében. Magyarországon is ez a helyzet. Az MNB 2014-re vonatkozó adatai és elemzése (MNB, 2016, *Montvai,* 2016) szerint jelentősen eltér a befektető országok sorrendje a közvetlen és a végső befektetők szerint. Nézzük meg például, hogy néhány magyarországi kínai befektetés esetén hogyan alakul a közvetlen és a végső befektető nemzetisége! (Lásd az *1. táblázatot.*)

1. táblázat

A közvetlen befektető nemzetisége egyes magyarországi, kínai (végső) tulajdonban levő vállalatok esetén

A magyarországi leányvállalat neve	Az anyavállalat	A végső befektető nemzetisége	A közvetlen befektető nemzetisége
Huawei Technologies Hungary	Huawei Technologies Investment Co. Limited and Skycom Tech. Co. Limited	kínai	holland (100%)
Yanfeng	Shanghai Automotive Industry Corp.	kínai	brit (100%)
ZTE Hungary	ZTE (Zhongxing)	kínai	holland (100%)
Borsodchem	Wanhua	kínai	magyar (100%), köztes: luxemburgi (96%), ciprusi (4%)
BYD Electric Bus and Truck Hungary	BYD (H.K.) Co., LIMITED	kínai	hongkongi (100%)

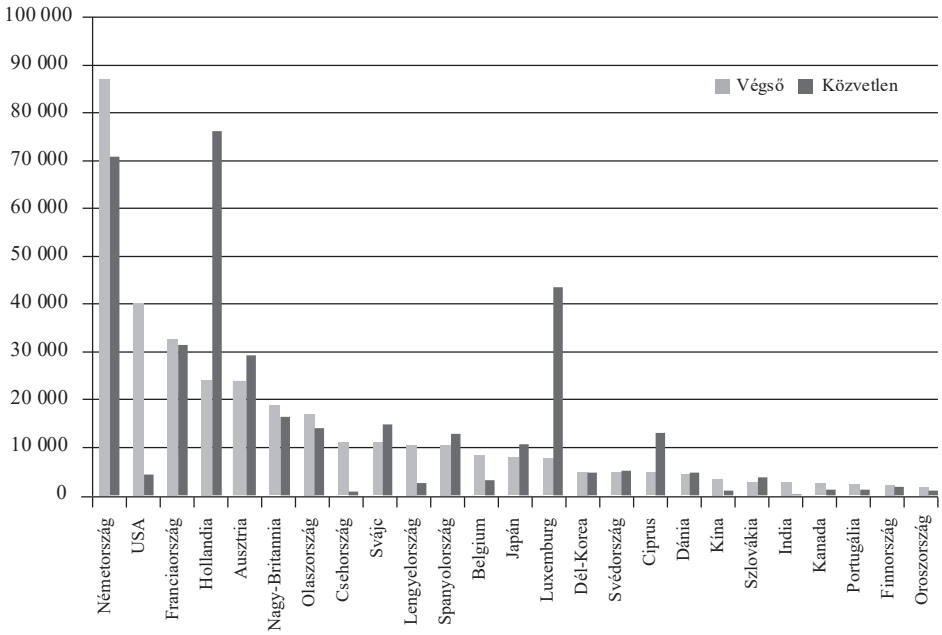
Forrás: Saját összeállítás az érintett vállalatok mérlegbeszámolóinak kiegészítő melléklete alapján.

[12] Lásd például az ún. Dutch sandwichről és az ún. Double Irishról: *Antalóczy–Sass* [2014].

1. ábra

A három visegrádi ország összesített FDI-állománya közvetlen és végső befektető szerint, 2016

(Millió USD)



Forrás: OECD FDI position by partner country BMD4 (https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY) és Magyar Nemzeti Bank (http://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/viii-fizetesi-merleg-kozvetlen-tokebefektetesek-kulfolddel-szembeni-allomanyok/kozvetlentoke-befektetesek/bpm6-modszertan-szerinti-adatok).

Sok külföldi tulajdonban levő vállalat esetében találunk példát arra, hogy a befektető multinacionális cég valamelyik harmadik országbeli leányvállalatán keresztül valósítja meg a magyarországi befektetést. Az *1. táblázat* alapján is látható, hogy sok kínai befektetés egy másik közvetítő országon keresztül érkezik Magyarországra, így eddig nem kínai eredetűként szerepelt a közvetlen befektető nemzetisége alapján összeállított statisztikákban. Egyes esetekben egy több elemből álló tulajdonosi lánc végén található a befektetést valóban ellenőrző kínai tulajdonos, mint például a Borsodchem esetében. Az új, végső befektető szerinti statisztikák azonban már Kínához rendelik ezeket a befektetéseket is. Így az új adatsorok alapján pontosabb képünk lehet az itt lévő kínai tőke nagyságáról. (Azért akadnak itt is prob-

lémák: egyelőre csak néhány ország nemzeti bankja birkózott meg azzal a hatalmas feladattal, hogy megkeresse a végső befektetőket, és így jelezze, valójában honnan jön a tőke. Szerencsére a régiónkból Csehország, Lengyelország és Magyarország esetében is rendelkezésre állnak az adatok. Ugyanakkor az EU-15 nagyobb országainak többsége még csak az előzetes számokat publikálja. Így az országonkénti összevetés mellett a tükörstatisztikák használata lehetőségének hiánya is nehezíti a nemzetközi összehasonlítást. Egy további probléma lehet, hogy a nehezen vagy nem felderíthető eseteket a közvetlen befektető országához rendelik.)

Először vizsgáljuk meg, hogy Magyarország tágabb régiójában, a visegrádi országokban milyen Kína súlya az FDI-állományban! A végső befektető szerinti FDI-adatok Csehország, Magyarország és Lengyelország esetében állnak rendelkezésre (lásd az *1. ábrát*).

A régió három országának összesített FDI-állományát tekintve Kína a tizenkilencedik legnagyobb befektető, és a valós FDI-állomány több mint háromszorosa annak, mint amennyi a közvetlen befektetők adatai alapján volt (947 millió USD a közvetlen és 3416 millió USD a végső befektető nemzetisége alapján). Az adatok azt is jelzik, hogy – bár mindhárom országban magasabb a végső kínai befektetők szerinti állomány, mint a közvetlenül Kínából érkező tőke szerinti – a régióban Magyarország a legfontosabb kínai befektetési célpont. Ugyanakkor még így is elmondható, hogy a kínai tőke részesedése a teljes befektetett FDI-állományból elhanyagolható (1 százalék alatti) Csehország és Lengyelország esetében, és nagyon kicsiny (3 százalék alatti) Magyarország esetében (lásd a *2. táblázatot*).

2. táblázat

A kínai FDI nagysága és részesedése a közvetlen és a végső befektetők szerinti FDI-állományban, 2016

(Millió USD és százalék)

	Csehország		Lengyelország		Magyarország	
	Állomány	Részesedés	Állomány	Részesedés	Állomány	Részesedés
Közvetlen	529	0,5	131	0,1	287	0,3
Végső	758	0,7	588	0,3	2071	2,6

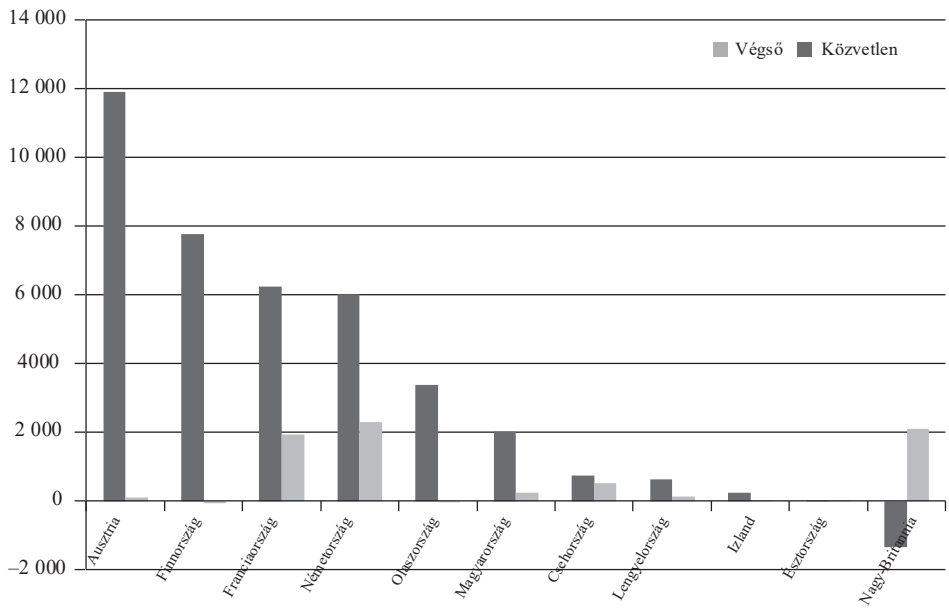
Forrás: Lásd az *1. ábránál.*

Érdemes megnézni, hogy más EU-tagországokhoz képest mennyire fontos a vizsgált három ország és azon belül elsősorban Magyarország a kínai tőkebefektetések szempontjából. A már említett adathiányok megnehezítik ezt az összevetést. Mindössze 11 európai országra állnak rendelkezésre a végső befektető szerinti adatok (lásd a *2. ábrát*). Itt azoknak az országoknak az adatai szerepelnek, amelyeknél vagy az OECD adatbázisából érhetők el a közvetlen és a végső befektető szerinti adatok is, vagy a saját nemzeti bankjuk honlapján publikálnak előzetes adatokat.

2. ábra

A kínai tőke nagysága a közvetlen és a végső befektető szerint egyes európai országokban, 2016

(Millió USD)



Megjegyzés: Olaszország esetében a Pirellinek a ChemChina által történt megvásárlása, amely egy kiugróan nagy, több tízmilliárd USA dollár értékű, kínai befektető által megvalósított felvásárlás volt, nem szerepel a 2015-ös adatokban. Lásd: https://www.ft.com/content/0989f64e-a828-11e7-93c5-648314d2c72c *Forrás:* OECD FDI position by partner country BMD4 (Csehország, Lengyelország, Észtország, Izland, Olaszország) és MNB [2016], Office for National Statistics (https://www.ons.gov.uk/releases/ukforeigndirectinvestmenttrendsandanalysisjuly2018), Bundesbank [2017], Banque de France (https://www.banque-france.fr/sites/default/files/media/2016/11/16/ide_stock_etr_fr_v2017.xlsx, Statistics Finland: becslés az ábra alapján (2016-os adat, éves átlagos árfolyammal átszámítva USD-re. http://www.stat.fi/til/ssij/2016/ssij_2016_2017-11-30_en.pdf).

Látható, hogy csaknem mindegyik európai ország esetében jelentősen magasabb a tulajdonosi lánc végén kínai kézben levő befektetések állománya, mint a közvetlenül Kínából érkező befektetéseké. Ugyanezt mutatják egyébként az USA adatai is:[13] a kínai, közvetlenül Kínából érkező FDI-állomány nagysága 2016-ban 27 475 millió USD volt, míg a végső befektető szerinti kínai befektetések állománya csaknem kétszer ekkora, 58 154 millió USD. Nagy-Britannia esetében egyrészt a brexit, másrészt az új szabályok – amelyek kötelezővé teszik a felvásárlások és zöldmezős beruházások esetén a végső befektető felfedését (*Buckley* et al., 2018) – okozhatták 2014-től, hogy évről évre csökken a végső befektető szerinti kínai FDI-állomány az országban (egyébként a jóval magasabb hongkongi állomány nem csökken, ami tovább árnyalja a képet…). A brit adat ellenére is megkockáztathatjuk, hogy az Európában befektetett kínai össztőkeállomány is jóval magasabb a közvetlen befektető nemzetisége szerinti adatok alapján gondoltnál. Alátámasztja ezt, hogy a tizenegy kiemelt ország együttes, végső befektető szerinti FDI-állománya több mint ötszöröse (37,6 milliárd USD) a közvetlen befektető szerinti kínai FDI-állománynak (7,3 milliárd USD) – még a brit negatív végső befektető szerinti állomány ellenére is. Így az európai kínai FDI-állomány elérheti az 50 milliárd USD-t.[14]

A brit példa felhívja a figyelmet arra, hogy érdemes lehet a Hongkongból érkező befektetéseket is figyelembe venni. A Hongkongból érkező végső befektető szerinti állomány nagyjából kétharmada a Kínából érkezőnek (23,4 milliárd USD versus a már említett 37,6 milliárd USD). A hongkongi befektetések egy részében is feltehető, hogy valójában kínai közvetlentőke-befektetésről van szó.[15] Nagy-Britannia esetében egyértelmű Hongkong szerepe, persze a közös történelmi múlt is magyarázó tényező. Érdekes még, hogy Franciaországban is jelentős a Hongkongból származó FDI, hasonló nagyságrendű, mint a Kínából érkező. A többi ország esetében nincs jelentős változás (lásd a *3. ábrát.*)

A visegrádi országok és köztük Magyarország állományi adatának értékelésében a GDP-hez és lakosságszámhoz viszonyított adatok nyújthatnak támpontot (lásd a *4. ábrát*). Ez alapján Ausztria,[16] Finnország és Izland mellett Magyarország a

[13] A hat európai ország mellett még az USA közli a BPM6 szerinti adatokat az OECD adatbázisában.

[14] Hiányzik például Bulgária, Hollandia vagy Svédország adata is, ahol kínai cégek nagyobb vállalatokat vásároltak fel vagy zöldmezős beruházással jelentek meg.

[15] Lásd például: http://www.hktdc.com/ncs/coi/en/main/index.html, amely szerint a kínai OFDI 60 százaléka megy keresztül vagy irányul Hongkongba.

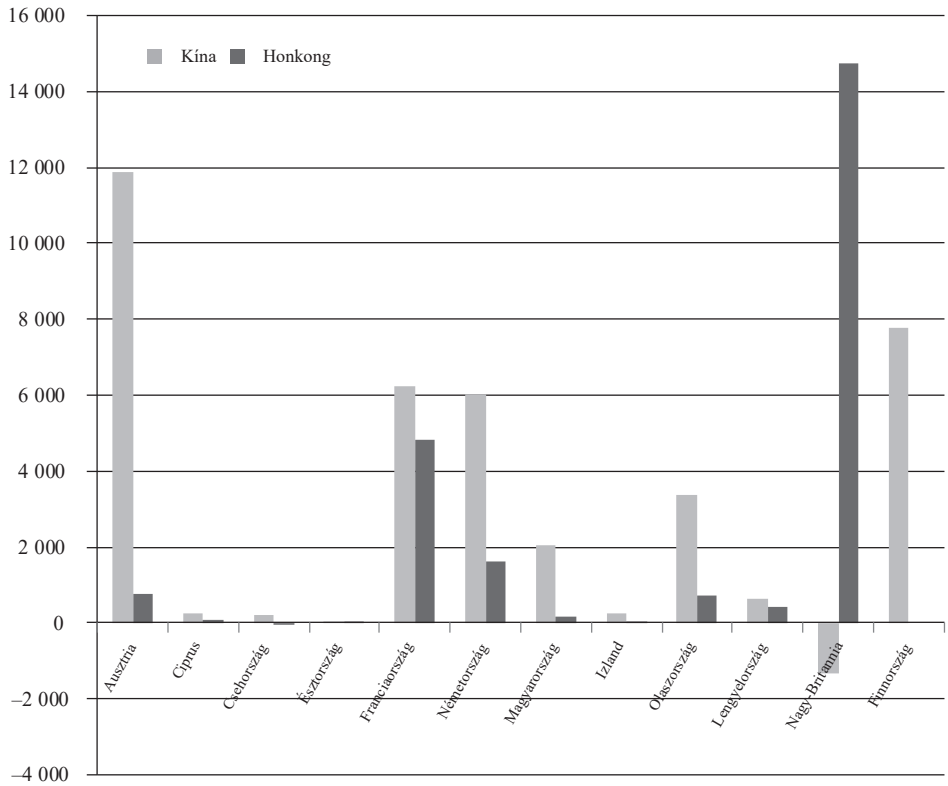
[16] Két jelentős vállalatfelvásárlás magyarázhatja a magas osztrák adatot: A-TEC Industries AG-é és az ATB Groupé. Finnországban a Supercell, az Okmetic, a Rightware (mind high tech-vállalatok)

kínai befektetések szempontjából lakosságszámát, gazdasági erejét (GDP) tekintve fontosabb célpont, mint a vizsgált többi fejlett európai és kelet-közép-európai ország.

3. ábra

Kína és Hongkong mint végső befektető a vizsgált országokban, 2015 vagy 2016

(FDI-állomány, millió USD)

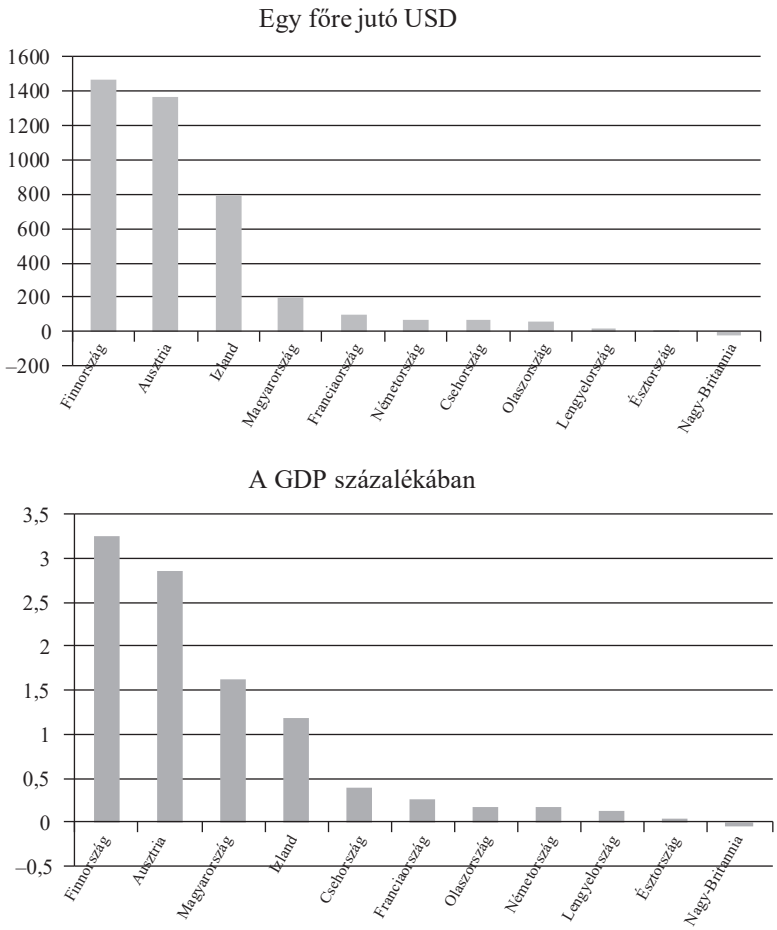


Forrás: Lásd a *2. ábránál.*

felvásárlása jelentős. Lásd: https://www.investinfinland.fi/-/why-does-finland-attract-chinese-investment-

4. ábra

Kínai FDI-állomány (végső befektető szerint) a lakosságszámhoz és a GDP-hez viszonyítva, 2015 vagy 2016



Forrás: Végső befektető szerinti kínai FDI-állomány. FDI: Lásd az *1. ábránál.* Lakosságszám forrása: Világbank (lásd: https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL), a GDP forrása: IMF Data Mapper (lásd: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD).

A kínai FDI-adatokat a MOFCOM (Ministry of Commerce) közli. Ezeknél is fontos torzító tényező, hogy a közvetlen és nem a végső külföldi befektetési célország szerint csoportosítják az adatokat. Ennek köszönhető, hogy a 2015-ös kife-

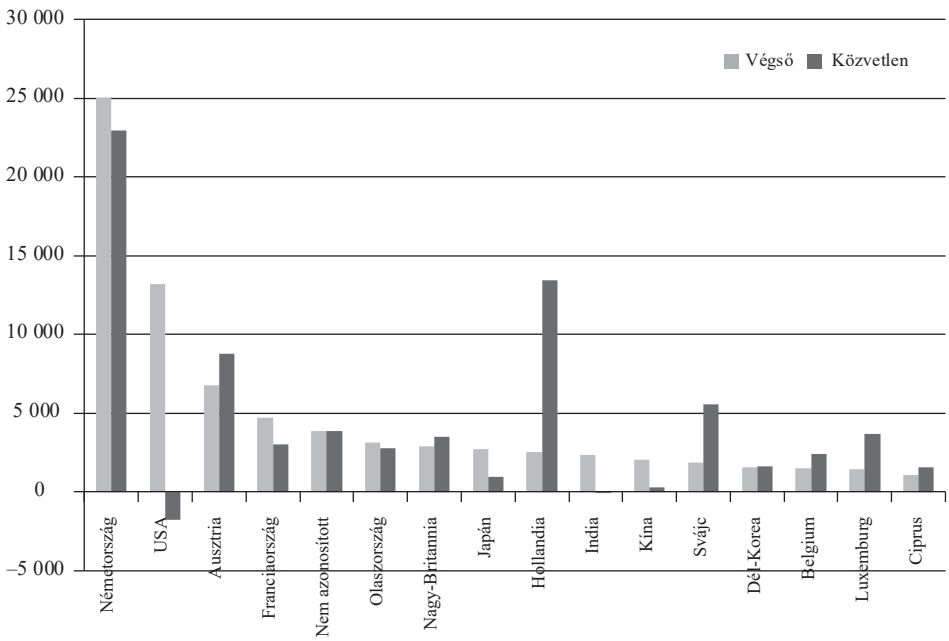
lé irányuló kínai közvetlentőke-befektetés több mint 70 százalékának célországai Hongkong vagy valamelyik karib-tengeri adóparadicsom (*Hanemann–Huotari,* 2017). Ez utóbbi esetben a tőkemenekítés célja is felmerülhet motivációként, ami további torzítást visz az adatokba.[17]

Magyarország esetében Kína a végső befektetői adatok alapján a 10. legfontosabb befektető ország, bár a befektetett tőke nagysága eltörpül egyes európai országok vagy az USA befektetései mellett (lásd az *5. ábrát*).

5. ábra

Magyarország összesített FDI-állománya közvetlen és végső befektetők szerint

(Millió USD, 2016)



Forrás: Magyar Nemzeti Bank adatai éves átlagos USD-EUR árfolyammal átszámítva.

[17] A tőkemenekítés motivációja valószínűsíthető ugyanis a speciális célú vállalatok révén az adóparadicsomokban vagy az ingatlanban megvalósított külföldi tőkebefektetéseknél (*Buckley* et al., 2015).

A vezető befektető országok: Németország, az USA és a jelentős európai befektető országok (Ausztria, Franciaország, Nagy-Britannia, Olaszország, Hollandia) után Japán és India mellett Kína a vezető ázsiai befektetők közé tartozik hazánkban. Az Európán kívüli befektetők között Kína az USA és Japán után a harmadik. Vagyis a befektetett kínai állomány súlya nagyobb európai összehasonlításban is, mint az eddig elérhető, közvetlen befektető országok szerinti adatok alapján gondoltuk.

Mit mutatnak a vállalati adatok?

A legfontosabb magyarországi kínai befektetések beazonosítása és a vállalati adatok elemzése alapján lehetővé válik a hazai kínai befektetés-állomány néhány jellemzőjének meghatározása. A *Mellékletben* található *táblázatban* 16 magyarországi kínai tulajdonban levő vállalat néhány jellemzőjét gyűjtöttük össze elsősorban az anya- és leányvállalatok honlapjai, mérlegadatai és kiegészítő mellékletei alapján.

A Magyarországon befektető kínai multinacionális vállalatok valóban a legnagyobb kínai cégek közé tartoznak, megtalálhatók a Fortune 2000 vagy a Fortune The World's Largest Public Companies[18] listáján. Így helytállónak tekinthető *He* et al. [2016] állítása, amely szerint leginkább a nagyméretű vállalatok nemzetköziesednek. A befektető vállalatok közül csak a Huawei tekinthető magánvállalatnak – bár a kutatások megkérdőjelezik azt, hogy mennyire működik a cég állami befolyástól mentesen (*Buckley* et al., 2018). Így a közvetett kínai állami jelenlét, befolyásolás a magyar leányok esetében is – más fogadó országokhoz hasonlóan – jellemző lehet.

A vállalatok saját tőkéje alapján a magyarországi kínai befektetésállomány több mint 90 százalékát adja a táblázatban szereplő 16 vállalat. A Borsodchem mellett a Yanfeng a másik domináns befektetés[19] a saját tőke nagyságát tekintve: e két vállalat együtt a teljes befektetésállománynak több mint négyötödét adja. (Egyébként e két vállalat szerepel az 50 legnagyobb saját tőkéjű magyarországi cég 2017-es listáján is.)[20] Vagyis változatlanul jelentős a befektetésállomány koncentrációja, de már nem egyedül a Borsodchem emelkedik ki ebben a tekintetben. A 16 vállalat több mint

[18] Lásd: https://www.forbes.com/global2000/#582f8f43335d

[19] A Yanfeng egy egyesülés révén vált magyarországi befektetővé: az amerikai Johnson Controlsszal való egyesülés révén ment át az USA-beli cég tulajdonában levő magyar gyár 50 százalékban kínai tulajdonba.

[20] Lásd: *HVG,* 2018. július 26.

6000 főt foglalkoztat. Ebből csaknem ötezret a Yanfeng és a Borsodchem – ebben a tekintetben is ennek a két vállalatnak a tevékenysége a meghatározó.

A kínai befektetések ágazati összetételét tekintve Magyarországon viszonylag sok a high-tech iparágakban megvalósított befektetés. A „hanyatló" túlkapacitásokkal rendelkező autóipari ágazat (például Yanfeng) mellett az elektronikai ágazat (Lenovo, Comlink) is jelen van. Ezek mellett a vegyiparnak is jelentős a súlya részben a Borsodchem felvásárlása miatt.

A befektetések motivációiról adhatnak képet a Mellékletben szereplő táblázat adatai, például az exportintenzitás, a főbb (export-) piacok, a tevékenység high-tech volta. A motivációt tekintve vállalati adatok alapján vegyes a kép, leginkább a piackereső motiváció fontos, sok esetben exportplatform[21] jelleggel, de néha felmerül a hatékonyság- vagy tudáskereső motiváció is. Így például egyértelmű az exportplatform jelleg (Magyarországról az Európai Unióba termel a leányvállalat) a Yanfeng, a Lenovo, a Hisense és kisebb részt a Borsodchem esetében. Ugyanakkor a szolgáltató ágazatban a Bank of China, a ZTE, az Invitel vagy a feldolgozóipari Comlink csak a magyar piacra termel. A hatékonyságkeresés lehet a motiváció azokban az esetekben, amelyekben Hongkongba vagy Kínába viszi vissza a végterméket vagy a köztes terméket a cég, mint például a Beijing Sevenstar (Greensolar) és kisebb részt a Huawei esetében. Ezeknél a vállalatoknál – tevékenységük alapján – a tudáskereső motiváció is jelen lehet. Valamilyen mértékű tudáskeresést feltételezhetünk még azoknál a leányvállalatoknál, amelyekben jelentősebb K+F-tevékenység folyik, mint például a Huawei, a ZTE, a Neusoft, a Greensolar, a Lenovo, a TCL, a Wanhua és a BYD esetében. Ugyanakkor ezek közül jelentősebb számban szellemi munkaerőt csak a Huawei és a Wanhua alkalmaz.

A belépési módot tekintve hét vállalat vásárolt fel magyar vállalatot, öt (köztük egy alacsonyabb tőkeigényű szolgáltató) zöldmezős beruházással jelent meg. Ez megfelel a kínai multinacionális vállalatok preferált belépési módját elemző kutatások eredményeinek. A vegyes vállalat formájában történő belépés relatíve gyakori: három (és egy kevert) esetben is ezt a belépési módot választotta a kínai beruházó. Ebből az egyik egy nagy léptékű infrastrukturális beruházás, amely még nem működik. A vegyes vállalati forma általában gyakorinak tekinthető a kínai multinacionális vállalatok esetében, különösen a jelentős infrastrukturális beruházásoknál.

Regionális elhelyezkedésüket tekintve a 16 vállalat közül nyolcnak Budapesten, egynek Budaörsön van a központja, egynek pedig Budapesten is van telephelye.

[21] Exportplatform FDI esetében a leányvállalat termelésének meghatározó részét nem a fogadó vagy az anyaországban, hanem harmadik piacokon értékesítik.

Ezek általában a szolgáltató szektorban működő vagy induló fázisban levő vállalatok. A termelővállalatok központja általában vidéken található. Ezek közül kettő több telephellyel is rendelkezik, több helyen folytat termelést.

Fontos még megemlíteni, hogy egyes kínai cégek hozzájárulnak a magyarországi (közvetett) tőkeexporthoz is. Néhány kínai anyavállalat magyarországi leányvállalata maga is anyavállalat, mivel külföldi tőkebefektetéseket hajtott végre vagy örökölte azokat.22 Így a Borsodchem esetében a kínai anyavállalat, a Wanhua külföldi leányvállalatokat örökölt, amikor megvásárolta a magyar céget. A vásárláskor még hét külföldi leánya volt a Borsodchemnek, 2016 végén Csehországban, Lengyelországban, Olaszországban, Kínában és Brazíliában rendelkezett leányvállalattal, fióktelepe pedig Brüsszelben, Isztambulban és Zágrábban volt. A Hisense magyarországi gyára franciaországi, belga, olasz- és spanyolországi vállalatokban rendelkezett tulajdoni hányaddal, azonban a magyarországi cég bezárásával ezek a „kifektetések" is megszűntek. Az Invitelnek 2016 végéig egy holland leánya volt. A Beijing Sevenstar/Greensolar magyar leányvállalata 2013-ban vásárolt meg három romániai vállalatot. Itt valószínűleg a magyarországi cég a földrajzi közelség miatt lehet jó kiindulópontja a régióbeli terjeszkedésnek. Hasonló indoka lehet a Bank of China magyarországi leánya regionális terjeszkedésének: 2015-ben a bank fióktelepeket létesített Ausztriában és Csehországban, 2016-ban pedig leányvállalatot alapított Szerbiában, amelynek 100 százalékos tulajdonosa. Láthatjuk, hogy a kínai multinacionális cégek tulajdonosi láncolatai Magyarországon keresztül is húzódnak.

Legvégül pedig fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy a magyarországi kínai befektetések viszonylag békés, botrányok nélküli élete a régióban inkább kivételesnek tekinthető. Lengyelországban a China Oversees Engineering Group (COVEC)[23] esete (*Jacoby,* 2014), Csehországban és Szlovákiában a CEFC[24] esete (*Zhu–Tham,* 2018) jelzi, hogy viszonylag nagyobb kockázatot hordoznak a kínai projektek.

[22] A vállalati mérlegek kiegészítő mellékletei alapján.

[23] Az Ázsiában és Afrikában igen aktív COVEC első komoly európai projektje lett volna a lengyel A2-es autópálya megépítése, amelyet közbeszerzésen, nagyon nyomott áron nyert el. Abban bízott, hogy majd újratárgyalhatja – politikai kapcsolatai révén – az árat, illetve majd részben a helyi beszállítókat foglalkoztatja nyomott árakon. Egyik terve sem teljesült, s tetézte a problémákat, hogy nem vette figyelembe a helyi (üzleti) kultúrát. Végül vissza kellett lépnie (*Jacoby,* 2014).

[24] A CEFC-t már csehországi befektetései kezdetén problémásnak tekintették, mivel tulajdonosi szerkezete és pénzügyi forrásainak eredete homályos volt. A vállalat vezetőjének kínai őrizetbe vétele pedig bizonytalanná teszi a cseh és szlovák befektetések jövőjét is (*Zhu–Tham,* 2018).

Következtetések

Kína egyre jelentősebb tényezője a világ tőkeáramlásának, már nemcsak a fogadó, hanem a küldő oldalon is. Világgazdasági tapasztalatok szerint politikai tényezők befolyásolják elsősorban a Kínából érkező tőkebefektetéseket. A kínai állam kiemelkedő szerepe mind tulajdonosként, mind a gazdaság szervezésében rányomja a bélyegét a kínai multinacionális vállalatok versenyelőnyeire, viselkedésére, jellemzőire is. Más országok multinacionális vállalatainak közvetlentőke-befektetéseihez képest a kínai projektek jelentős többletkockázatokat hordozhatnak.

A végső befektető szerinti új FDI-adatok szerint Magyarország Európában a kínai tőke viszonylag fontos célpontjai között szerepel lakosságszámához vagy gazdasági erejéhez (GDP-je volumenéhez) viszonyítva. A magyarországi kínai nagy projektek erősen koncentráltak: két kiemelkedően nagy befektetés felelős a tőkeállomány és a foglalkoztatottak meghatározó részéért. Ugyanakkor jelen vannak technológiaintenzív beruházások és (jövőbeli sikeres megvalósítás esetén) nagy infrastrukturális projektek is. A magyarországi kínai projektek jellemzői hasonlítanak a kínai külföldi közvetlentőke-befektetéseknek a szakirodalomban bemutatott általános sajátosságaihoz. Ezért a fejlett országokból származó befektetésekhez hasonlítva kockázatosabbnak tekinthetők más fogadó országok tapasztalatai alapján, amit gazdaságpolitikai szempontból fontos figyelembe venni.

A cikk a régióbeli és magyarországi kínai közvetlentőke-befektetéseket vizsgáló tanulmányok sorába illeszkedik, de természetesen rengeteg kérdéssel nem foglalkozik, amelyek további kutatások témái lehetnek. Érdekes lenne megvizsgálni azt a mechanizmust, amellyel a közvetlentőke-befektetések irányíthatók, és közvetlenül politikai célok szolgálatába állíthatók. Érdemes lenne megnézni, hogy a felzárkózás és utolérés szempontjából mennyire lényeges egy-egy országban a saját tulajdonban levő multinacionális vállalatok léte. Fontos lenne elemezni, hogy például Magyarországon eltérően viselkedik-e egy kínai tulajdonú vállalat, mint egy fejlett országbeli multi leánya. Kérdés lehet az is, hogyan értékeljük a kínai közvetlentőke-befektetések sikerességét: a politikai-gazdasági cél (a technológia megszerzése, az exportnövelés, a nyersanyagokhoz való hozzájutás vagy a valutaszerzés) megvalósítása alapján, vagy a megtermelt profit alapján? És természetesen fontos lenne az egyes országok és az Európai Unió szintjén is megvizsgálni, hogy a kínai tőkebefektetések jelentette kihívásra nem lenne-e érdemes egy uniós koordinált választ kidolgozni. Rengeteg a megválaszolásra váró kérdés mind a kínai gazdasággal, mind a külföldi közvetlentőke-befektetésekkel, mind a gazdaságpolitikákkal kapcsolatban.

Irodalomjegyzék

Amighini, A. A. – Rabellotti, R. – Sanfilippo, M. [2013]: Do Chinese SOEs and private companies differ in their foreign location strategies? *China Economic Review,* No. 27., 312–325. o.

Anderson, J. – Sutherland, D. [2015]: Entry mode and emerging market MNEs: an analysis of Chinese greenfield and acquisition FDI in the United States. *Research in international business and finance,* No. 25., 88–103. o.

Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2014]: Tükör által homályosan: a külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság,* 58. évf., 7–8. sz., 30–57. o.

Artner Annamária [2009]: A kínai működőtőke-kivitel és Kelet-Európa. *Közgazdasági Szemle,* LVI. évf., 11. sz., 1041–1056. o.

Artner Annamária [2010]: A kínai direkt tőkeexport legújabb fejleményei. *Statisztikai Szemle,* 88. évf., 9. sz., 931–950. o.

Bruton, G. D. – Peng, M. W. – Ahlstrom, D. – Stan, C. – Xu, K. [2015]: State-owned enterprises around the world as hybrid organisations. *The Academy of Management Perspective,* Vol. 29., No. 1., 92–114. o.

Buckley, P. J. [2018]: Internalisation Theory and Outward Direct Investment by Emerging Market Multinationals. *Management International Review,* Vol. 58., No. 2., 195–224. o.

Buckley P. J. – Clegg, J. – Cross A. R. – Liu X. – Voss, H. – Zheng, P. [2007]: The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies,* Vol. 38., No. 4., 499–518. o.

Buckley, P. J. – Clegg, L. J. – Voss, H. – Cross, A. R. – Liu, X. – Zheng, P. [2018]: A retrospective and agenda for future research on Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies,* Vol. 49., No. 1., 4–23. o.

Buckley, P. J. – Sutherland, D. – Voss, H. – El-Gohari, A. [2015]: The economic geography of offshore incorportation in tax havens and offshore financial centres: the case of Chinese MNEs. *Journal of Economic Geography,* Vol. 14., No. 6., 1–26. o.

Bundesbank [2017]: Foreign direct investment stock statistics. Special Statistical Publication 10, April 2017. Bundesbank, Frankfurt am Main. Letölthető. https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Statistische_Sonderveroeffentlichungen/Statso_10/2017_foreign_direct_investment_stock_statistics.pdf?__blob=publicationFile

Carney, M. – Gedajlovic, E. R. – Heugens, P. P. – Van Essen, M. – Van Oosterhout, J. H. [2011]: Business group affiliation, performance, context, and strategy: A meta-analysis. *Academy of Management Journal,* Vol. 54., No. 3., 437–460. o.

Casanova, L. – Miroux, A. [2016]: The emerging multinationals report 2016: The China surge. Cornell University Emerging Markets Institute, Ithaca, NY.

Clegg, L. J. – Voss, H. [2018]: Chinese Outward FDI as a Stimulus to Research in International Business. *Management International Review,* Vol. 58., No. 1., 1–8. o.

Cui, L. – Meyer, K. E. – Hu, H. W. [2014]: What drives firms' intent to seek strategic assets by foreign direct investment? A study of emerging economy firms. *Journal of World Business,* Vol. 49., No. 4., 488–501. o.

Cui, L. – Yiang, F. [2012]: State ownership effect on firms' FDI ownership decisions under institutional pressue: A study of Chinese outward-investing firms. *Journal of International Business Studies,* Vol. 43., No. 3., 264–284. o.

De Beule, F.– Somers, D. – Zhang, H. [2017]: Who follows whom? A location study of Chinese private and state-owned companies in the European Union. *Management International Review,* Vol. 58., No. 1., 43.–84. o.

Deng, P. [2004]: Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications. *Business Horizons,* Vol. 47., No. 3., 8–16. o.

Deng, P. [2009]: Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion? *Journal of World Business,* Vol. 44., No. 1., 74–84. o.

Dunning, J. H. [1993]: Multinational enterprises and the global economy. Addison Wesley, Reading, MA.

Fábián Attila – Matura Tamás – Nedelka Erzsébet – Pogátsa Zoltán [2014]: Hungarian-Chinese relations: foreign trade and investments. Current Trends and Perspectives in Development of China–V4 Trade and Investment. *Journal of International Relations/Medzinarodne Vztahy.* Special Issue, No. 1., 96–106. o.

Godement, F. – Vasselier, A. [2017]: China at the gates: A new power audit of EU-China relations. Letölthető: http://www.ecfr.eu/publications/summary/china_eu_power_audit7242

Hamberger, Judit [2012]: Kína Közép-Európában. In: *Hamberger J. – Matura T. – Szilágyi I.:* Kína és Közép-Európa. Magyar Külügyi Intézet. MKI-tanulmányok, No. 27., 5–45. o. Letölthető: http://www.grotius.hu/doc/pub/FMJVWM/2012_173_hamberger-matura-szilagyi_kina_es_kozep-europa.pdf

Hanemann, T. – Huotari, M. [2017]: Chinese Direct Investment in Europe: What Available Data Sources Tell Us. In: Chinese Investment in Europe. A Country-Level Approach. ETNC Report, December. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 19–29. o.

He, X. – Chakrabarty, S. – Eden, L. [2016]: The global emergence of Chinese multinationals: A resource-based view of ownership and performance. *Asian Business & Management,* Vol. 15., No. 1., 1–31. o.

Holtbrügge, D. – Berning, S. C. [2018]: Market entry strategies and performance of Chinese firms in Germany: The moderating effect of home government support. *Management International Review,* Vol. 58., No. 1., 147–170. o.

IMF [2003]: Foreign Direct Investment Trends and Statistics. October 28. Letölthető: http://www.imf.org/external/np/sta/fdi/eng/2003/102803.pdf

IMF [2009]: Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth edition (BPM6). International Monetary Fund, Washington, DC.

Jacoby, W. [2014]: Different cases, different faces: Chinese investment in Central and Eastern Europe. *Asia Europe Journal,* No. 12., 199–214. o.

Kafouros, M. – Wang, E. Y. [2015]: Technology transfer within China and the role of location choices. *International Business Review,* Vol. 24., No. 3., 353–366. o.

Kalotay Kálmán [2012]: Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade,* No. 13., 542–555. o.

Kizekova, A. [2018]: China's connections with Europe: Investments beyond the European Union, Culture Mandala. *The Bulletin of the Centre for East-West Cultural and Economic Studies,* Vol. 12., Issue 2., Article 4., 33–48. o. Letölthető: http://epublications.bond.edu.au/cm/vol12/iss2/4

Lu, J. – Liu, X. – Wright, M. – Filatotchev, I. [2014]: International experience and FDI location choices of Chinese firms: The moderating effects of home country government support and host country institutions. *Journal of International Business Studies,* Vol. 45., No. 4., 428–449. o.

Luo, Y. – Xue, Q. – Han, B. [2010]: How emerging market governments promote outward FDI: experience from China. *Journal of World Business,* Vol. 45., No. 1., 68–79. o.

Majoros Pál [2011]: Kína az új magyar külgazdasági stratégiában. *Polgári Szemle,* 2. sz. Letölthető: https://polgariszemle.hu/archivum/58-2011-aprilis-7-evfolyam-2-szam/431-kina-az-uj-magyar-kulgazdasagi-strategiaban

Marbler, P. – Shan, L. [2017]: Chinese investments in infrastructure worldwide. IRIS, Asia Focus, No. 36., June 2017.

Matura Tamás [2011]: Kína európai befektetései és a magyar kapcsolatok. Magyar Külügyi Intézet. MKI-tanulmányok, 2011-40. Letölthető: http://kki.hu/assets/upload/Matura.pdf

Matura Tamás [2012]: Kína gazdasági térnyerése Közép-Európában. In: *Hamberger J. – Matura T. – Szilágyi I.*: Kína és Közép-Európa. Magyar Külügyi Intézet. MKI-tanulmányok, No. 27., 78–89. o. Letölthető: http://www.grotius.hu/doc/pub/FMJVWM/2012_173_hamberger-matura-szilagyi_kina_es_kozep-europa.pdf,

Matura Tamás [2017]: Chinese investments in Hungary: few results but great expectations. Chinfluence. In: Chinese Investment in Europe. A Country-Level Approach ETNC Report, December 2017. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 75–81. o. Letölthető: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/etnc_reports_2017_final_20dec2017.pdf

McCaleb, A. – Szunomár, Á. [2017]: Chinese foreign direct investment in Central and Eastern Europe: an institutional perspective. In: *Drahokoupil, J.* (szerk.): Chinese investment in Europe: corporate strategies and labour relations. Brussels, European Trade Union Institute (ETUI), 2017, 121–140. o.

MNB [2016]: A külföldiek magyarországi közvetlentőke-befektetés állományának végső befektetők szerinti bontása. Letölthető: http://www.mnb.hu/letoltes/a-kozvetlentoke-befektetes-allomany-vegso-befektetore-allokallasa-honlapra.pdf

Montvai, B. [2016]: Towards to interpretable FDI data in external statistics. Filtering distortions arising from globalisation data of multinational enterprises. Paper presented at the Conference of European Statistics Stakeholders, Budapest, 20–21 October.

Ramamurti, R. – Hillemann, J. [2017]: What is „Chinese" about Chinese multinationals? *Journal of International Business Studies,* Vol. 49., No. 1., 34–48. o.

Ramamurti, R. [2012]: What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal,* Vol. 2., No. 1., 41–47. o.

Sass Magdolna [2018]: China in Central and Eastern Europe. Panel 17 – The rise of China as a technology superpower – What does this mean for European jobs? Előadás az ETUI éves konferenciáján. Brüsszel, 2018. június 27–29.

Seaman, J. – Huotari, M. – Otero-Iglesias, M. [2017]: Introduction: Sizing Up Chinese Investments in Europe. In: Chinese Investment in Europe. A Country-Level Approach ETNC Report, December 2017. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 75–81. o. Letölthető: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/etnc_reports_2017_final_20dec2017.pdf

Szunomár, Á. – McCaleb, A. – Chen, X. [2018]: Economic Relations between China and Central and Eastern Europe: Trade and Investment Issues. In: *Weiqing Song* (szerk.): China's relations with Central and Eastern Europe: from „old comrades" to new partners. London, Routledge, 48–65. o.

Szunomár, Ágnes – Völgyi, Katalin – Matura, Tamás [2014]: Chinese investments and financial engagement in Visegrad countries: myth or reality? Institute of World Economics, Working Paper, 208. Budapest.

Szunomár Ágnes [2013]: Kínai befektetések Magyarországon. Ábránd vagy sikertörténet? *Geopolitika a 21. században,* február, 183–191. o.

The Economist Intelligence Unit [2015]: Chinese investments in developed markets: An opportunity for both sides? A report by The Economist Intelligence Unit.

UNCTAD [2018]: World Investment Report. Investment and New Industrial Policies. UNCTAD, Geneva.

van Hoorn, A. – Maseland, R. [2016]: How institutions matter for international business: Institutional distance effects vs. institutional profile effects. *Journal of International Business Studies,* Vol. 47., No. 3., 374–381. o.

Verbeke, A. – Kano, L. [2015]: The New Internalization Theory and Multinational Enterprises from Emerging Economies: A Business History Perspective. *Business History Review,* Vol. 89., No. 3., 415–445. o.

Xie, Q. [2017]: Firm age, marketization, and entry mode choices of emerging economy firms: Evidence from listed firms in China. *Journal of World Business,* Vol. 52., No. 3., 372–385. o.

Zhu, J. – Tham, E. [2018]: Exclusive: China's CEFC was scrambling for loans as authorities swooped. Reuters. Letölthető: https://www.reuters.com/article/us-china-cefc-loans/exclusive-chinas-cefc-was-scrambling-for-loans-as-authorities-swooped-idUSKCN1GO0DE

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2019. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát ..... példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félév.

Megrendelő neve: .....

Megrendelő címe: .....

Megrendelő postafiókcíme: .....

Megrendelő e-mail címe: .....

Telefon: .....

Telefax: .....

Ügyintéző neve, telefonszáma: .....

Fizetési mód: Csekken: ☐ Átutalással: ☐
(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2019-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

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

Melléklet

16 magyarországi kínai tulajdonban levő vállalat néhány jellemzője

A multinacionális cég neve	A kínai anyacég szerepel-e a Forbes legnagyobb vállalatokat tartalmazó listáján?	Tevékenység Magyarországon	Alapítás éve	Saját tőke (millió HUF)	Magyarországi székhely	Foglalkoztatottak száma (2016 vagy 2017)	Belépési mód	Tudás- vagy technológiaintenzív	Export/értékesítés (%)	Az EU részesedése az exportban (%)
Huawei	Nem (de most valuable brands)	ICT-szolgáltatások, európai ellátási központ, logisztikai központ	(2005), 2009, 2012	2.316	Budapest	237	Zöldmezős	Igen, K&F-tevékenység is	26% (Hongkong)	49%
ZTE	Igen	Telekommunikációs szolgáltatások, javítás, telekommunikációs termékek gyártása	2010	29	Budapest	40	Zöldmezős	Részben	3% (Kína)	0%
Neusoft	Nem	Orvosi IT-termékek	2018	–	–	–	Stratégiai szövetség mediaki Innováció Kft.	Igen	Nem releváns	Nem releváns
(Xiamen C&D) Changshu Standard Parts Factory (Ongcsai)	Igen	Csavargyártás	1998	63	Miskolc (Alsózsolca, Vecsés)	9	Felvásárlás	Nem	99%	>1%
Yanfeng (SAIC Motor)	Igen	Autóbelső termékek gyártása	2015	256051	Pápa	Kb. 2300*	Felvásárlás/ joint venture (Yanfeng–Johnson Controls)	Nem	100%	95%
Beijing Sevenstar (GreenSolar)	Nem	Napelemek gyártása és kapcsolódó K+F	2009	928	Budapest	24	Felvásárlás	Igen	53% (kína)	2%
Comlink (Shenzhen Electr)	Igen	Elektronikus kábelek gyártása	2012	100	Budapest	17	Zöldmezős	Nem	0%	–
China–CEE Fund–Invitel	N. a.	Telekommunikációs szolgáltatások	2017	11813	Budaörs	876	Felvásárlás	Nem	0%	–

A multinacionális cég neve	A kínai anyacég szerepel-e a Forbes legnagyobb vállalatokat tartalmazó listáján?	Tevékenység Magyarországon	Alapítás éve	Saját tőke (millió HUF)	Magyarországi székhely	Foglalkoztatottak száma (2016 vagy 2017)	Belépési mód	Tudás- vagy technológiaintenzív	Export/értékesítés (%)	Az EU részesedése az exportban (%)
Lenovo (Legend Holding)	Igen	Számítógépgyártás, üzleti szolgáltatások	2009; 2014; 2016	3	Budapest	14 (+Flex-szel közös termelés Sárváron)	Az IBM PC-részlegének felvásárlása; zöldmezős	Részben	100%	100%
Qingdao Hisense	Igen	LCD TV-k gyártása	2004 (bezárva 2010)	N. a.	Szombathely	–	Joint venture a Flextronics-szal	Nem	99% (2008)	95%
BBCA (Bengdu Galaxy Biotech Co.)	Nem	Organikus vegyi alapanyagok gyártása	2012	294	Szolnok	N. a.	Joint venture az MFB-vel	Nem	Nem volt még értékesítés	–
China Railway Elektr. Engineering Group	Igen	Vasúti közlekedési szolgáltatások	2016	3	Budapest	0	Joint venture a MÁV-val	Nem	Még nem működik	–
TCL Europe	Igen	Pcb gyártása	2015	–27	Budapest	2	Zöldmezős	Igen	Korlátozottan működik	–
Wanhua (Borsodchem)	Igen	Műanyag alapanyagok gyártása	2011	211033	Kazincbarcika (Berente, Budapest, Hajdúszoboszló, Múcsony, Gödöllő)	2577	Felvásárlás	Részben, van kutatás-fejlesztési tevékenység	87%	69%
BYD	Igen	Elektromos autók gyártása	2017	N. a.	Komárom	7	Barnamezős+	Részben, high tech tevékenység is (intenzív tesztelési tevékenység)	N. a.	N. a.
Bank of China	Igen	Banki szolgáltatások	2002	16607	Budapest	64	Zöldmezős	Nem	N. a.	N. a.

* Lásd: https://www.veol.hu/allasborze-rovat/yanfeng-automotive-interior-systems-kft-papa-1853913/

Forrás: Matura [2017], vállalati mérlegadatok és kiegészítő beszámolók, *HVG* top 50 (*HVG,* 2018. júl. 26., 43. o.).

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (32–65. o.)

A termelési tényezők szerepe az európai járműipari értékláncban

VAKHAL PÉTER

*A nemzetközi értékláncokba beszállított hozzáadott érték nagysága az értékláncban elfoglalt pozíció függvénye. A cikkben a szerző azt vizsgálja, hogy milyen különbségek léteznek a különböző termelési fázisokra szakosodott iparágak között az európai járműiparban. Feltételezésünk szerint az alacsonyabb hozzáadott értéket beszállító iparágakban a munkaerő mint termelési tényező szerepe nagyobb, mint a tőkéé. Minél magasabb azonban az előállított hozzáadott érték, annál nagyobb szerep jut tárgyi eszközöknek és az immateriális javaknak. Az elemzés során a szerző úgy találta, hogy a tőke skálahozadéka egyértelműen pozitív kapcsolatba hozható az értékláncban elfoglalt pozícióval, míg a munka skálahozadéka jellemzően alacsonyabb, ha a beszállított hozzáadott érték magasabb.**

Journal of Economic Literature (JEL): F10, L11, L62.

A globális értékláncok (Global Value Chains – GVC) kutatása igen felkapott témának számít napjainkban, mert egy új perspektívába helyezi a nemzetközi makrogazdasági és vállalati versenyképességről szerzett eddigi ismereteinket. A globális termelési hálózatok átalakították a transzmissziós csatornákat nem csupán az áruk és szolgáltatások piacán, hanem a pénz- és tőkepiacon is. A beszállítók közötti interdependens viszony következtében a termelésre (és a nemzetgazdaságra) ható endogén és exogén tényezők, ha lehet, még nehezebben választhatók szét, mint korábban. A klasszikus versenyképességet befolyásoló intézkedések (például árfolyam-leértékelődés, adók, kamatok és vámok módosítása stb.) externális hatása jóval nagyobb

* A tanulmány az EFOP-3.6.1-16-2016-00012 „Intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztések – Innovatív megoldásokkal Zala megye K+F+I tevékenysége hatékonyságának növeléséért” című projekt támogatásával készült. A szerző köszönetet mond névtelen lektorának az értékes tanácsokért, egyben kijelenti, hogy minden esetleges hiba kizárólag a szerzőt terheli.

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.32

Vakhal Péter, a Kopint-Tárki Zrt. tudományos munkatársa. E-mail: peter.vakhal@kopint-tarki.hu

és sokkal nehezebben becsülhetőbb lett. *Bems és Johnson* [2012] például kimutatta, hogy egy ország relatív versenyképessége javul, ha a globális értékláncok egy alacsonyabb szintjén (ahonnan a termelőfelhasználásra szánt inputok érkeznek) reáleffektív árfolyam leértékelődése megy végbe. Az tehát, hogy egy versenyképességet befolyásoló eseménynek milyen externális hatása lesz a lánc több országában, elsősorban attól függ, hogy az adott ország beszállítóinak többsége hol helyezkedik el a beszállítói lánc[1] vertikumában. *Johnson* [2014] a következő példát hozta fel szemléltetésképpen: tegyük fel, hogy Japán számítógép-alkatrészeket exportál Kínába, ahol összeszerelik azokat, majd az USA-ba exportálják. Ha a japán jen leértékelődik a dollárral szemben, miközben a dollár és a renminbi árfolyama változatlan, akkor a Kínából az USA-ba exportált áruk ára alacsonyabb lesz, ami növeli a kínai termékek iránti keresletet, vagyis olyan ország is profitált az USD/JPY árfolyammozgásból, amelynek devizája nem értékelődött le, és közvetlenül tett szert versenyképességi előnyre.[2]

Arról, hogy egy ország, helyesebben annak egy iparága hol található a globális értékláncban, aránylag kevés információ áll rendelkezésre. Ennek részben az az oka, hogy nincs elegendő mennyiségű és jó minőségű adat a birtokunkban. A makroszintű hivatalos forrásból származó adatok közlési gyakorisága túl ritka (10 éves periodicitású),[3] a mikroszintű adatok pedig vagy nem megbízhatók, legtöbbször nem összehasonlíthatók, gyakran titkosak, vagy éppen – és ez a legnagyobb probléma – a hivatalos statisztika által nem is gyűjtöttek.

A globális értékláncban elfoglalt pozíció feltárása további kérdéseket vet fel: különböznek-e, és ha igen, hogyan és miben az értéklánc különböző szintjein található vállalatcsoportok? *Meng, Ye* és *Wei* [2017] tanulmányukban például arra hívták fel a figyelmet, hogy nem csupán a szakképzettséget nem igénylő gyártási szakaszokat helyezték át fejlődő vagy felzárkózó országokba, hanem a közepes szaktudást igénylő folyamatok is kezdenek megjelenni kevésbé fejlett államokban. Ezzel párhuzamosan a fejlett országokban még meglévő folyamatokra pedig lefelé mutató bérnyomás nehezedik.

[1] Tanulmányunkban szinonimaként kezeljük a beszállítói, érték- és termelési lánc fogalmakat. A három elnevezés egymással szoros átfedésben álló jelenséget takar, amelyek csupán kis mértékben különböznek, ami azonban a tanulmány mondanivalója szempontjából nem lényeges.

[2] Köszönöm a lektornak, hogy felhívta a figyelmem erre a cikkre.

[3] Hivatalos statisztikai forrásnak tekinthető számításokat csak az OECD publikál, ahol a legfrissebb adat 2011-es. Ezen kívül léteznek más források is, amelyek valamelyest frissebbek (például: WIOD, GTAP), ám ezek „csupán" továbbszámítással készült nyers input-output-táblák, amelyekből az adatot felhasználó számolja ki az exportált hozzáadott értéket. Elkerülendő a módszertani bizonytalanságokat, az OECD-adatokat használom fel a cikkben.

Mudambi [2008] vezette be a „mosolygörbe" fogalmát, amely szerint a termelés egymást követő szakaszai során előállított hozzáadott érték egy konvex görbével jellemezhető. A kezdeti szakaszban, amelyben a kutatás, fejlesztés és tervezés történik, a hozzáadott érték rendkívül magas. A gyártási folyamatban a legalacsonyabb hozzáadott értéket állítják elő, jellemzően alacsonyabb munkabérű és munkatermelékenységű országokban. A termelési lánc végső szakaszában, amely nagyrészt a marketinget és disztribúciót takarja, az előállított hozzáadott érték újra magas, a folyamat pedig egy termelékenységi szempontból hatékonyabb országba helyeződik át. Az értékláncban való elhelyezkedés tehát egyben versenyképességi mutató is, amely azt méri, hogy a gazdaság mekkora hozzáadott értékkel képes hozzájárulni egy adott fogyasztási cikk előállításához. Így a kutatások központi kérdése az lett, hogy miként képes egy vállalat, iparág vagy akár egy nemzetgazdaság szintet lépni az értékláncban. A kérdés megválaszolása visszavezet oda, hogy ismerni kell azokat a tényezőket, amelyekkel az értéklánc különböző szintjein elhelyezkedő vállalatok, iparágak jellemezhetők. Véleményünk szerint a termelés különböző folyamataira szakosodott értékláncszemek meglehetősen különbözők, mivel egymástól jelentősen eltér inputkeresletük és termelékenységük. Az alacsonyabb hozzáadott értékű láncszemek elsősorban a relatíve olcsó munkabéren alapuló komparatív előnyre építik a termelést (*Meng, Ye* és *Wei,* 2017), míg a magasabb hozzáadott értékű termelésben nagyobb a(z intellektuális) tőke szerepe, ezzel párhuzamosan a munkaerőé valamelyest kisebb (*Timmer* et al., 2014).

Tanulmányunkban arra a kérdésre keressük a választ, hogy különböznek-e az európai járműipari vállalatok nemzeti szintű termelési függvényei. Hipotézisünk szerint az értékláncba magasabb hozzáadott értéket beszállító vállalatok esetében a tőke szerepe hangsúlyosabb, mivel a vállalatok fő jövedelemforrása a náluk lévő intellektuális javak állománya (szabadalmak, eljárások, fejlesztések stb.), továbbá a komplexebb gyártási folyamatok során jóval értékesebb eszközállományt állítottak üzembe. Az alacsonyabb hozzáadott értéket előállító vállalatoknál jellemzően az immateriális javak értéke jóval alacsonyabb. Ezeknél a vállalatoknál a jövedelmet elsősorban a munkaerő állítja elő, a termeléshez használt eszközállomány pedig illeszkedik a munkaerő alacsony termelékenységéhez, azaz értéke kisebb. A szakosodás a közép- és kelet-európai régióban is régóta megfigyelt jelenség, ami nem csupán az eltérő termelési és exportstruktúrában nyilvánul meg, hanem abban is, hogy az értéklánc különböző pontjain beszállított hozzáadott érték jelentős különbségeket mutat nem csupán nemzeti, hanem iparági összehasonlításban is (*Éltető*, 2014, *Gál, Sass* és *Juhász*, 2016). Elemzésünk illeszkedik a hazai és nemzetközi kutatási irá-

nyokhoz, amelyek a feljebb lépési lehetőségeket vizsgálják, de új irányt is mutat, mivel a termelési tényezők szerepéről tudomásunk szerint a mainstream irodalom csupán érintőlegesen foglalkozott (*Timmer* et al., 2014, *Vrh*, 2018).

A hozzáadottérték-kereskedelmi statisztika jól mutatja az országok értékláncba való illeszkedését és az ágazatok közötti nemzetközi inputáramlást, azaz jó becslést ad arra, hogy az iparágak mekkora hozzáadott értéket szállítanak be egymásnak. Ugyanakkor nincs adat arról, hogy az exportált hozzáadott értéknek mi a forrása, azaz hogyan oszlik meg a tőke és a munkaerő között. Nem elérhető továbbá olyan átfogó (a világ legtöbb országát tartalmazó) input-output adatbázis, amelynek alapján ezt a számítást el lehetne végezni. Az általunk ajánlott megközelítés sem ad teljes körű választ a kérdésre, ugyanakkor jó becslést nyújt, mivel a hozzáadott érték megoszlása a munkaerő és a tőke között a termelési függvényben is megjelenik. Az értékláncban való feljebb lépés is e két tényező hatékonyságának kérdése. *Szalavetz* [2012, 2013] alapján ez a feljebb lépés lehet funkcionális (szellemi foglalkoztatottak számának növelése, ami növeli az immateriális javak értékét is), vagy magasabb technológiaszintet megkövetelő termékek gyártásán keresztül is végbe mehet (aminek tőkeigénye magasabb).[4]

A két tényező szerepének ismerete segíthet abban, hogy az értékláncok szerveződését jobban megértsük, és pontosabb képet kapjunk arról, hogy egy iparágnak milyen a relatív pozíciója a beszállítói láncban. Ez hozzájárul ahhoz, hogy a versenyképességi elemzések során a nemzetközi kereskedelem alapján az egyes országokban bekövetkező makrogazdasági változások és sokkok externális hatásait vizsgáljuk.

Például a WTO–IDE–JETRO [2012] tanulmány megmutatta, hogy Kínában 2005-ben az értékláncokhoz köthetően 89 millió munkahely jött létre, amelyek jellemzően alacsony képzettséget igényeltek és alacsony hozzáadott értéket állítottak elő. Japán ennek pont az ellenkezője, „csupán" 4 millió közepes és magas tudást igénylelő munkahely jött létre, az előállított hozzáadott érték azonban a duplája a kínainak (a különbséget a jelentős termelékenységbeli eltérések magyarázzák).

Választásunk azért esett az európai járműiparra, mert az azon kevés ágazatok egyike, amely valóban tisztán értékláncszerűen működik:

– A termékpaletta minden elemének létezik mérhető kereslete a kontinens összes országában. Más termékek piaca jóval szűkebb, inkább regionális kiterjedtségű (például élelmiszeripar, szolgáltatások).

[4] *Gelei* [2017] két magyar esettanulmányon vizsgálta a feljebb lépés folyamatát, ennek során a funkcionális változatra talált bizonyítékot.

– A beszállítói hálózat rendkívül széles és mély, a szereplők száma nagyon nagy, mivel az értéklánc csúcsán több egymással versenyző vállalat is található, amelyek globális gazdasági súlya igen jelentős.
– Magyarország egyértelműen aktív résztvevője az európai járműipari értékláncnak, amelynek több szintjén is érdekelt, azaz a harmad- és másodkörös beszállítók mellett megtalálhatók az elsőkörös beszállító vállalatok is (*Antalóczy,* 2012).

Fontos hangsúlyozni, hogy elemzésünk kizárólag a járműiparra, azaz a 29-es és 30-as TEÁOR alá tartozó vállalatokra korlátozódik. Értékláncalapú megközelítésben egy ilyen szűkítés természetesen sok kérdést vet fel, mivel ebben az esetben a kapcsolódó ágazatokat (elektronika, fémipar, gépipar stb.) kihagyjuk a vizsgálatból, ami a levonható következtetéseket is nagyban befolyásolja. A korlátozás oka, hogy vizsgálatunkat vállalati adatokra építettük, ami már az európai járműipar esetében is komoly tárolókapacitási, adatbáziskezelési, adattisztítási, validálási és imputálási kihívásokat jelentett.

A cikk felépítése a következő. Először bemutatjuk a vállalati paneladatokra épülő termelési függvények becslésének módszertanát, majd ismertetjük a felhasznált adatokat, azok szerkezetét és leíró statisztikáit, illetve kitérünk az alkalmazott adattisztítási és imputálási folyamatokra. Ezt követően az eredmények ismertetésére, a következtetések levonására és az összefoglalásra kerül sor.

Alkalmazott módszertan

A termelési tényezők szerepének feltárásához klasszikus megközelítést alkalmazunk, amely egyaránt képes az aggregált makroadatokon, illetve a vállalatsoros adatokon alapuló becslések nyújtására. A termelési függvények számos típusa közül (Cobb–Douglas, CES, CET, Translog[5]) a Cobb–Douglas (CB) termelési függvényre esett a választásunk, amely az egyik legismertebb és leggyakrabban alkalmazott termelési függvény mikro- és makroadatok esetén. Az eredeti függvény felépítése a következő (*Cobb* és *Douglas,* 1928):

$$q = Av_1^{\alpha} v_2^{\beta} \tag{1}$$

[5] Az adatok hossza (5 év) nem teszi lehetővé, hogy robusztus helyettesítéseket becsüljünk.

ahol:
q = kibocsátás,
A = konstans,
v_1 = termeléshez felhasznált tőke,
v_2 = termeléshez alkalmazott munkaerő,
α = a tőke részesedése a termelésben,
β = a munkaerő részesedése a termelésben.

A modellben szereplő változók esetében az irodalom számos változatot ismer. A munkaerő (v_2) tekintetében nem csupán az alkalmazottak száma, hanem az általuk ledolgozott munkaóra, illetve az egy munkaórára jutó bér is gyakran szerepel. A termeléshez felhasznált tőkét (v_1) általában az eszközállománnyal (*total assets*) vagy a saját tőkével (*shareholder's equity*), részvénytársaságok esetén a tőkeállománnyal (*capital stock*) közelítik. Az output (q) jellemzően a hozzáadott értékkel vagy az értékesítés nettó árbevételével közelítendő (lásd: *D'Auria*, 2010, *Gál*, 2013, *Kónya*, 2015, *Olley–Pakes*, 1992, *Ramcharran*, 2001, *Sakellaris,* 2000). A Cobb–Douglas-függvény megalkotói feltételezték, hogy a tőke (v_1) és a munkaerő (v_2) kitevőinek összege 1. Ez a korlátozás azonban nem szükséges, mivel a termeléshez számos más input is felhasználható, így az általánosított modell már nem tartalmazza az ($\alpha + \beta = 1$) kikötést.

A Cobb–Douglas-termelési függvény paraméterei ökonometriai módszerekkel az egyenlet jobb és bal oldalának természetes alapú logaritmizálása után becsülhetők:

$$\ln(q) = \alpha_0 + \alpha \ln(v_1) + \beta \ln(v_2). \qquad (2)$$

A paraméterek közgazdasági értelmezése a skálahozadék, amely a skálarugalmasságból vezethető le. Emelkedő skálahozadékról beszélünk, ha $\alpha + \beta > 1$, csökkenő a skálahozadék, ha $\alpha + \beta < 1$ és konstans, ha $\alpha + \beta = 1$. A termelési tényezők skálahozadéka külön-külön is értelmezhető az említett log-log modellben, amely így ágazatok és országok közötti összehasonlítást is megenged, ha a változók mérési skálája a logaritmizálás előtt azonos volt.[6]

A két termelési tényezős Cobb–Douglas-modellek esetében gyakran felvetődik az endogenitási probléma, mert a kibocsátás nem kizárólag a tőke és a munkaerő szintjétől függ, hanem más tényezőktől is, amelyeket nem tudunk megfigyelni. Ezen

[6] Vállalati adataink minden esetben euróban értendők.

kívül maguk a termelési tényezők is függhetnek a kibocsátás szintjétől is (azaz nem csupán magyarázó változói a kibocsátásnak, hanem egyben a kibocsátás által is meghatározottak). Az endogenitási probléma kezelésére szolgáló egyik módszer az instrumentális változók használata, amelyek jól korrelálnak a független változókkal, de nem korrelálnak a függővel. Ez az eljárás azonban jelentősen bonyolította volna a modellezést, mivel más változókkal kellett volna dolgozni, amelyek kibocsátáshoz való viszonya országonként változik, így eredményeink nemzetközileg biztosan nem lettek volna összehasonlíthatók.

Az endogenitási probléma megoldásához kihasználjuk, hogy vállalati mikroadataink a 2012 és 2016 közötti számviteli évekre állnak rendelkezésre, így panelszerkezetbe rendszerezhetők. Az így létrejött adatbázis egylépcsős, azaz a termelési függvény skálaparamétereit országonként becsülhetjük, fix hatású panelregresszió (FE) segítségével. A panelregressziós eljárás eltávolítja a modellből az időinvariáns vállalatspecifikus megfigyelt és nem megfigyelt heterogenitást, ami megoldást nyújt az endogenitási problémára is. Ez az eljárás csak rövidebb időhorizonton megfelelő, mivel azon a feltételezésen alapul, hogy a termelékenységbeli különbségek állandók, ami hosszú távon valószínűleg nem teljesül, ám az általunk vizsgált 5 évben plauzibilis feltételezés.

A klasszikus Cobb–Douglas-függvényben a termelési tényezők változatlan formában szerepelnek, azonban léteznek olyan változatok is, amelyekben a kibocsátást és a tőkeállományt is a munkaerő hányadosaként szerepeltetik (*Ramcharran,* 2001), így kontrollálják az endogenitást. Esetünkben ez a megközelítés azonban csupán néhány országban hozott statisztikailag szignifikáns eredményt, mivel a vállalatok közötti heterogenitás a két iparágon belül (TEÁOR 29 és 30) a legtöbb országban meglehetősen nagy volt, ezért alkalmazásától eltekintünk.

Panelregressziónk a következő korlátozatlan formát ölti:

$$\ln(q_{it}) = \alpha_0 + \beta_1 \ln(v_{1it}) + \beta_2 \ln(v_{2it}) + \epsilon_{it} \tag{3}$$

$$\epsilon_{it} = u_i + e_{it} + \eta_{it} \tag{4}$$

ahol:
ε_{it} = a becslés hibája,
u_i = időinvariáns egységspecifikus hibatag,
e_{it} = idővariáns egységspecifikus hibatag,
η_{it} = mérési hiba.

Termelési függvények esetében az *ui* hibatag általában a vállalatok között meglévő állandó termelékenységbeli különbségeket jelöli. Az *eit* hibatag az átmeneti (piaci tökéletlenségek esetén) vállalatközi különbségeket jelenti a termelékenységben. A fix hatású modell eltávolítja az *ui* hibatagot az előző egyenletből a következő transzformáció segítségével:

$$\{\ln(q_{it}) - E[\ln(q_i)]\} = \beta_1 \{\ln(v_{1it}) - E[\ln(v_{1i})]\} + \beta 2 \{\ln(v_{2it}) - E[\ln(v_{2i})]\} + [e_{it} - E(e_i)] + [u_i - E(u_i)] \quad (5)$$

ahol:

$E(\cdot)$ = várható érték.

Az adatokban meglévő heterogenitás és az egyes esetekben kiugró értékek a becslési hibában jelentős heteroszkedaszticitást idéztek elő, ezért robusztus becslési eljárást alkalmaztunk PCSE-módszer segítségével.[7] A következőkben rátérünk az adatok és az adattisztítási folyamatok bemutatására.

Adatok, adattisztítás

Elemzésünket 14 olyan EU-tagállamra végeztük el, amelyek jelentős járműipari beszállítónak, illetve termelőnek minősülnek. Ezeket az *1. táblázat* foglalja össze:

1. táblázat

Jelentős járműipari beszállítókkal rendelkező EU-tagállamok

Tagállam	Járműipar részesedése a teljes kibocsátásban (százalékban, 2015)	Tagállam	Járműipar részesedése a teljes kibocsátásban (százalékban, 2015)
Ausztria	2,7	Olaszország	2,7
Belgium	2,0	Hollandia	1,4
Csehország	11,0	Portugália	2,6
Németország	7,8	Románia	5,1
Spanyolország	4,1	Svédország	4,4
Franciaország	3,3	Szlovákia	13,3
Magyarország	11,6	Egyesült Királyság	2,6

Forrás: Eurostat.

[7] A PCSE-módszerről bővebben lásd: *Beck* és *Katz* [1995].

Lengyelországban a járműipar részesedése a teljes kibocsátásban 4,2 százalék, nem szerepelhet azonban az elemzésben, mivel a lengyel vállalati mérlegstatisztikában az eszközállomány sorok rendre hiányoznak.

A vizsgálatban szereplő 14 ország esetében azokat a vállalatokat elemeztük, amelyek árbevétele 2016-ban legalább 10 millió euró volt. Az eltérő számviteli szabályok miatt az exportárbevétel nem minden országban volt elérhető, ezért az értékláncokban való részvétel ilyen irányú megközelítéséről sajnos le kellett mondanunk. A járműipar piaca és beszállítói hálózata azonban bizonyítottan globális (OECD, 2016), a legnagyobb 16 autógyár részesedése a világpiacon 85 százalék, így az a feltételezés, hogy a legnagyobb vállalatok nagy valószínűséggel tagjai a globális értékláncnak, véleményünk szerint tartható.

A termelési függvényben található változókat a következőképpen azonosítottuk:

Kibocsátás (q): árbevétel (euró), az irodalom jellemzően az árbevételt tartja megfelelő mutatónak, bár értékláncszemléletben a hozzáadott érték is megfelelő választás volna. Az elérhető számviteli adatokból azonban az ehhez szükséges adatok csak ritkán álltak rendelkezésre.

Tőke (v_1): a termelési tényezők közül a tőke fogalma a legnehezebben megfogható. Definíció szerint azokat materiális és immateriális javakat értjük rajta, amelyek a termeléshez szükségesek (*Heathfield* és *Wibe,* 1987). Ennek a rendkívül tág meghatározásnak betudhatóan az irodalomban megjelenő tőkeváltozók skálája igen széles. Ahogy erre már korábban is utaltunk, leggyakrabban az eszközállomány szerepel a modellekben, de nem ritka a saját tőke vagy éppen a tőkeállomány.

Számviteli szempontból a különbség az említettek között jelentős. A saját tőke-, illetve a tőkeállomány-alapú megközelítés a vállalat rendelkezésére álló tőkemennyiség, amelyet további üzemeltetésre, fejlesztésre fordíthat, és ami részben a korábbi üzemi tevékenység eredménye (ez endogenitási problémát szül). Nem tartalmazza azonban a befektetett eszközöket, amelyeket a folyó év termeléséhez felhasznált.

A teljes eszközállomány valóban tartalmaz minden olyan jószágot, amelyet a termeléshez felhasználtak az adott évben, azonban olyan elemei is vannak, amelyek torzíthatják a termelési függvény paramétereinek becslését. Ezek közül talán a legfontosabb a késztermékkészlet, amelyet nem értékesítenek, így bár a vállalat a termelési tényezőket felhasználta (a termelési függvény jobb oldala), a kibocsátásban (a függvény bal oldala) mindez nem jelenik meg. Szintén komoly problémát okozhatnak a követelések, amelyek ugyancsak csak a jobb oldalon jelennek meg. Véleményünk szerint azonban a járműiparban alkalmazott „just in time" termelési stratégia kevés késztermékkészlet felhalmozását teszi szükségessé (*The Economist,* 2009).

Ha a tőke fogalmát csupán az immateriális javakra és a tárgyi eszközökre szűkítjük le, akkor a termeléshez valóban felhasznált eszközök könyv szerinti értékéhez jutunk. Itt az immateriális javak elsősorban a tudást jelenítik meg, míg a tárgyi eszközök azokat a tőkejavakat, amelyeket az adott vállalatnál a termeléshez használnak fel, de nem lesz belőlük késztermék (ebben különbözik az anyagoktól, amelyek szükségesek a termeléshez, és beépülnek a késztermékbe).[8] Megjegyezzük, hogy ennek a kategóriának a használata is okozhat torzításokat: nem ismert, hogy a mérlegben szereplő tárgyi eszközök milyen arányban járultak hozzá a termeléshez,[9] továbbá a bérelt eszközök nem szerepelnek a kimutatásokban.

Annak érdekében, hogy kutatásunk az irodalomban szereplő tanulmányok többségével összevethető legyen, mind az eszközállományt, mind a befektetett eszközöket szerepeltetni fogjuk a modellekben.

Munka (v_2): foglalkoztatottak átlagos létszáma (fő). Az irodalom szintén változatos módon szerepelteti a munkát mint termelési tényezőt a modellekben. Legtöbb esetben az alkalmazottak átlagos száma van az egyenletben, de nem ritka a munkaóra vagy éppen a bérköltség szerepeltetése sem. Nemzetközi adatbázisunk munkaórát sajnos nem tartalmaz, és a bérköltség is jóval ritkábban elérhető adat az alkalmazottak átlagos létszámához képest. Természetesen ez utóbbi használata is okozhat torzításokat, mivel a termelékenységbeli különbségek elmosódnak. Ennek kiküszöbölése rendszerint a fizikai és szellemi munkakörben foglalkoztatottak megkülönböztetése (*Timmer* et al., 2014), ez azonban a legtöbbször nem nyilvános adatnak számít. Véleményünk szerint azonban már az átlagos termelékenység mellett dolgozó foglalkoztattak esetében is ki kell rajzolódnia, hogy az iparági termelésben milyen szerepe van a munkának mint termelési tényezőnek.

Adataink forrása az ORBIS-Amadeus nemzetközi vállalati adatbázis. A 10 millió eurós szűrési feltételünknek összesen 2621 vállalat felelt meg a vizsgált országokban. Az adatokat a legyűjtés után a következő adattisztítási folyamatnak vetettük alá:

– Töröltük azokat a vállalatokat, amelyek mérlegadatai nem imputálható hiányosságokat tartalmaztak (361 vállalat, 14 százalék). Ezek a vállalatok jellemzően olyanok voltak, amelyek a vizsgált időszak alatt alakultak vagy átalakultak. Azok a vállalatok, amelyekre ez nem érvényes, jellemzően a

[8] A továbbiakban az *immateriális javakat* és *tárgyi eszközöket* összefoglalóan *befektetett eszközöknek* hívjuk, ám ebbe hangsúlyosan nem értjük bele a befektetett pénzügyi eszközöket.

[9] Jó példa erre egy a vállalat tulajdonában álló, ám használaton kívüli épület.

kisebb kkv-k közül kerültek ki. Az ismertebb nagyvállalatok mind szerepelnek az adatbázisban.

– Az adatbázis számos adatfelvételi hibát tartalmazott, amelyeket úgy javítottunk, hogy a becsléseket ne torzítsuk.[10]
– Ahol lehetséges és plauzibilis volt, ott a hiányzó adatokat átlagolással vagy regresszióval imputáltuk (ez a teljes adatbázis megközelítőleg 7-8 százalékát érintette).

Az adattisztítási folyamat következő lépéseként az euróban számolt termelési tényezőket 2010. évi árakra számoltuk úgy, hogy az árbevételt az ágazat termelőiár-indexével, az eszközállományt és a befektetett eszközállományt a nemzeti beruházásiár-indexszel korrigáltuk.

A *2. táblázat* a modellekben szereplő változók leíró statisztikáját ismerteti.

2. táblázat

2016-ban legalább 10 millió euró árbevétellel rendelkező járműipari vállalatok leíró statisztikája 2012 és 2016 között

Tagállam (vállalatok száma)	Változó	Medián*	IQR**	Ferdeség	Csúcsosság
Ausztria (34)	Árbevétel (millió euró)	52,6	118,4	4,4	19,3
	Eszközállomány (millió euró)	37,4	61,2	3,9	17,6
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	12,4	22,3	10,0	114,0
	Létszám (fő)	236	380	3,0	8,2
Belgium (55)	Árbevétel (millió euró)	58,2	205,7	5,3	30,3
	Eszközállomány (millió euró)	36,0	145,1	2,2	4,26
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	9,2	58,1	2,1	5,7
	Létszám (fő)	148	415	4,0	19,0
Csehország (184)	Árbevétel (millió euró)	56,7	111,1	11,0	133,1
	Eszközállomány (millió euró)	37,6	64,1	11,6	147,3
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	13,4	25,6	12,2	156,2
	Létszám (fő)	375	525	5,5	42,8

[10] A legjellemzőbb hiba az utolsó számjegy elhagyása volt.

Tagállam (vállalatok száma)	Változó	Medián*	IQR**	Ferdeség	Csúcsosság
Németország (141)	Árbevétel (millió euró)	106,3	210,9	7,1	54,6
	Eszközállomány (millió euró)	50,6	128,8	7,6	63,4
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	13,8	43,1	7,9	68,6
	Létszám (fő)	388	791	7,3	58,3
Spanyolország (330)	Árbevétel (millió euró)	33,3	61,9	8,3	82,2
	Eszközállomány (millió euró)	29,2	47,1	5,8	36,4
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	10,1	21,2	7,6	66,9
	Létszám (fő)	145	211,3	5,6	35,3
Franciaország (290)	Árbevétel (millió euró)	36,0	172,2	11,2	133,5
	Eszközállomány (millió euró)	22,8	70,1	6,8	49,4
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	4,6	21,3	9,3	93,1
	Létszám (fő)	171	370	9,7	113,8
Magyarország (94)	Árbevétel (millió euró)	32,0	94,0	7,6	62,7
	Eszközállomány (millió euró)	18,4	46,2	8,5	76,4
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	8,3	20,8	8,8	80,4
	Létszám (fő)	325	509,5	5,5	38,2
Olaszország (414)	Árbevétel (millió euró)	23,9	44,7	13,0	192,1
	Eszközállomány (millió euró)	21,6	55,6	13,7	212,3
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	6,4	16,6	13,3	187,1
	Létszám (fő)	84	172	13,1	202,8
Hollandia (33)	Árbevétel (millió euró)	72,3	232,1	3,4	11,2
	Eszközállomány (millió euró)	74,7	242,3	3,7	14,7
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	11,8	32,7	4,8	23,4
	Létszám (fő)	220	345,5	3,0	8,9
Portugália (67)	Árbevétel (millió euró)	39,2	78,7	5,3	31,9
	Eszközállomány (millió euró)	25,5	41,8	3,7	16,0
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	7,9	20,7	3,9	16,9
	Létszám (fő)	238	328	3,6	13,9

Tagállam (vállalatok száma)	Változó	Medián*	IQR**	Ferdeség	Csúcsosság
Románia (105)	Árbevétel (millió euró)	35,7	77,0	8,8	84,1
	Eszközállomány (millió euró)	27,8	51,5	6,3	45,2
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	12,4	27,2	5,4	30,4
	Létszám (fő)	575	1480	3,3	14,8
Svédország (120)	Árbevétel (millió euró)	24,4	50,7	6,2	39,7
	Eszközállomány (millió euró)	15,5	32,5	7,3	58,1
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	3,2	10,6	8,0	68,5
	Létszám (fő)	97	183,8	7,6	63,7
Szlovákia (80)	Árbevétel (millió euró)	46,4	114,9	5,8	35,0
	Eszközállomány (millió euró)	24,3	49,8	5,7	33,4
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	7,4	18,1	6,5	46,5
	Létszám (fő)	275	625	6,7	58,6
Egyesült Királyság (315)	Árbevétel (millió euró)	43,2	122,8	7,7	65,3
	Eszközállomány (millió euró)	26,9	88,3	8,8	82,7
	Befektetett eszközállomány (millió euró)	6,6	26,1	9,6	98,4
	Létszám (fő)	220	506	8,9	90,2

* A vállalatok közötti szórás meglehetősen nagy volt, ezért az outlierek hatásának kiszűrése érdekében a robusztus statisztikák közlése mellett döntöttünk.
** Interkvartilis terjedelem: a 75. és a 25. percentilis közötti különbség.

Forrás: Saját számítás Amadeus-adatok alapján.

A német és a holland[11] járműipari vállalatok jelentősen különböznek a többi európai cégcsoporttól mind az árbevétel abszolút nagysága, mind az egy alkalmazottra jutó árbevétel nagysága tekintetében. A medián alkalmazotti létszám Magyarországon és Németországban közel azonos, azonban a német árbevétel több mint háromszorosa a magyarnak. Egy másik vetületben a magyarral közel azonos spanyol medián árbevételhez feleannyi medián munkavállaló szükséges.

Az említett különbségek a befektetett és a teljes eszközállomány bontásában is fennállnak, a német és a holland járműipar ilyen metszetekben is nagyon hatékony. Kiemelendő még egy más aspektusból a román járműipar is. Nagyjából a francia medián

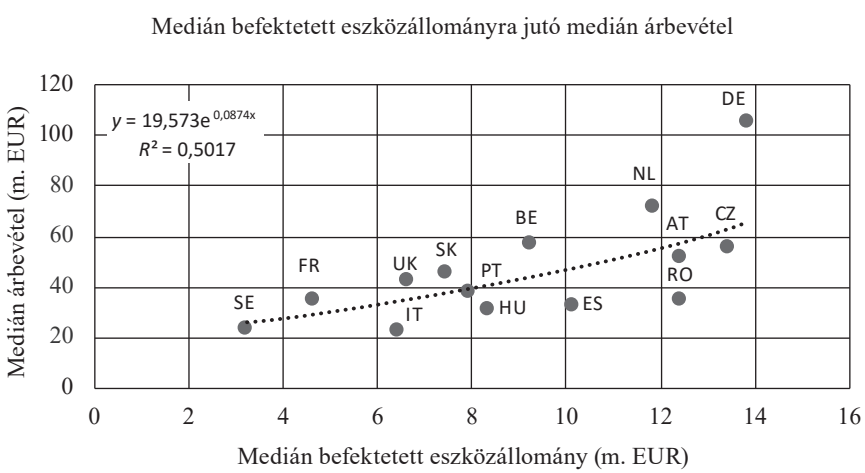
[11] Bár személyautót mint fogyasztási cikket nem gyárt Hollandia, azonban komoly érdekeltségei vannak a haszongépjármű-piacon a DAF vállalaton keresztül, amely árbevétele alapján a 10. legnagyobb német járműipari vállalat lenne az ismert személyautó-márkák után.

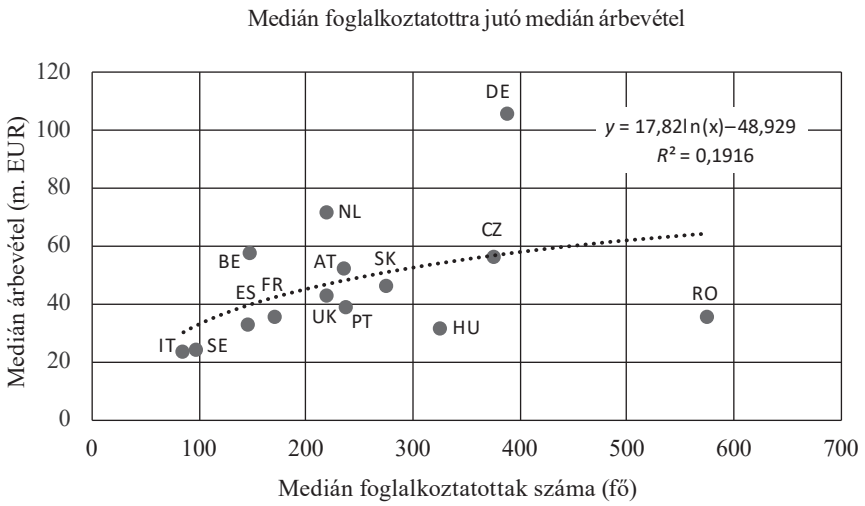
árbevételhez háromszor annyi medián munkavállaló szükséges, a befektetett eszközöket tekintve pedig két és félszeres, a teljes eszközállomány pedig 20 százalékkal magasabb. Mindez annak ellenére van így, hogy Románia járműipari exportja a közép- és kelet-európai országokhoz képest magas hazai hozzáadottérték-aránnyal rendelkezik.

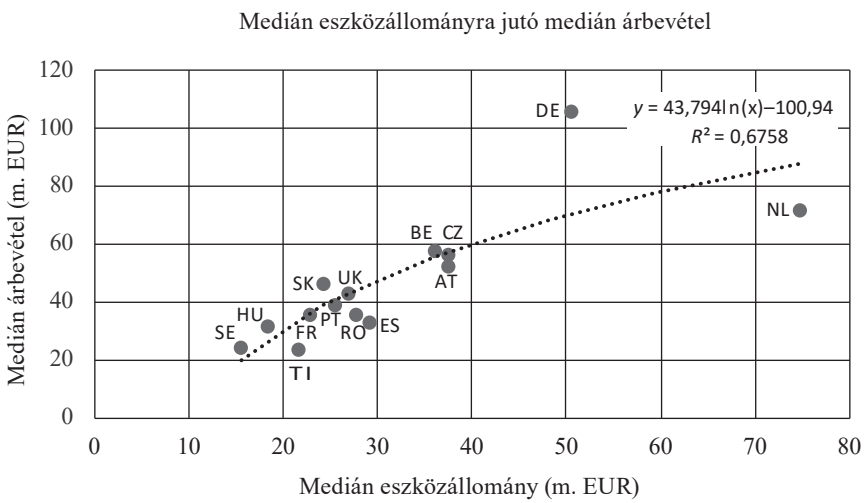
A versenytársak közül Szlovákia nagyjából a magyarral azonos mutatókkal rendelkezik. Érdekesség, hogy az Egyesült Királyságban valamivel gyengébb statisztikái vannak, mint Szlovákiának. Ennek oka, hogy bár a nagyobb brit vállalatok fajlagos mutatói jobbak a szlovák nagy árbevételű társaiknál, a kisebb árbevételű vállalatokra ez már nem feltétlenül igaz, ami a mediánok értékét szlovák szempontból kedvező irányba mozdítja. Csehország esete egészen különleges; a medián munkavállalók száma közel azonos a magyarral, az árbevétel azonban majdnem a duplája. A befektetett eszközök terén is 10 százalékkal több árbevétel jut egy egységnyi tárgyi eszközre és immateriális jószágra Csehországban. Az *1. ábracsoport* összefoglalóan mutatja a három medián termelési tényező és a medián árbevétel összefüggéseit.

1. ábra

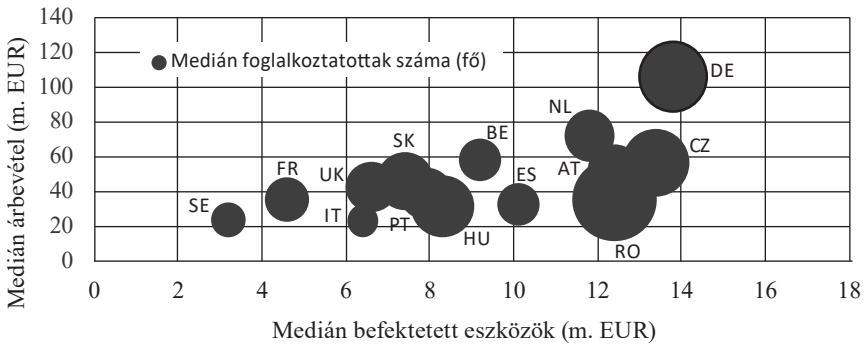
A medián árbevétel és a medián termelési tényezők közötti összefüggés az európai járműipari ágazatban 2012 és 2016 között




Medián foglalkoztatottra jutó medián árbevétel
Medián árbevétel (m. EUR)
Medián foglalkoztatottak száma (fő)
y = 17,82ln(x)−48,929
R² = 0,1916
DE
NL
CZ
BE
AT
SK
ES
FR
UK
PT
HU
RO
IT
SE
0
20
40
60
80
100
120
0
100
200
300
400
500
600
700


Medián eszközállományra jutó medián árbevétel
Medián árbevétel (m. EUR)
Medián eszközállomány (m. EUR)
y = 43,794ln(x)−100,94
R² = 0,6758
DE
NL
BE
CZ
AT
SK
UK
HU
PT
RO
ES
SE
FR
TI
0
20
40
60
80
100
120
0
10
20
30
40
50
60
70
80

Medián termelési tényezők és a medián árbevétel



Megjegyzés: Az ábrákon használt rövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Csehország, DE – Németország, ES – Spanyolország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IT – Olaszország, NL – Hollandia, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: Saját szerkesztés vállalati adatok alapján.

A kvázi hatékonysági mutatók nagyjából összhangban vannak az ország termelékenységi mutatóival és gazdasági fejlettségével. Röviden érdemes kitérni a vállalatok közötti szóródásra is, ami az interkvartilisterjedelem-mutatóval (IQR), illetve a ferdeség indikátorával fogható meg. Minél nagyobb az IQR értéke, annál szélesebb sávban mozognak az értékek a medián körül, a ferdeség pedig információt ad arról, hogy mennyire aszimmetrikus a vizsgált eloszlás. Mivel az összes ferdeség mutatószámunk erősen pozitív, így ebből következően a vizsgált változók mindegyike balra ferde, azaz a kisebb értékek jelentős túlsúlyban vannak, illetve szinte minden országban létezik néhány olyan nagyvállalat, amely méreteit tekintve többszöröse a többinek. Az árbevétel tekintetében külön kiemelendő Franciaország, ahol a PSA (Peugeot) és a Renault az egész járműipar árbevételének együttesen 51 százalékát adta 2016-ban, miközben a harmadik legnagyobb vállalatnak számító Airbusra a teljes árbevétel „csupán" 6 százaléka jutott.[12] Összehasonlításképpen Spanyolországban a legnagyobbnak számító Ford csak 16 százalékos részesedéssel rendelkezik. Németországban az ágazat jóval koncentráltabb, a teljes árbevétel 56 százalékát adja az első két vállalat (Volkswagen és Daimler), de a harmadik legnagyobb BMW-nek is 13 százalékos a részesedése az iparág árbevételéből. Magyarországon az 50 száza-

[12] Ez egyébként 118 milliárd euró árbevételt jelentett 2016-ban.

lékot a három nagy autógyártó vállalat adja (Audi, Mercedes és Suzuki), a negyedik Bosch gyárhoz a teljes árbevétel 4 százaléka tartozik.

Az együttes szórás feltárásának legegyszerűbb módja kétváltozós esetben a korrelációk vizsgálata. Minél magasabb a mutató abszolút értéke, annál jobban illeszkedik a két adatsor egymásra, és annál kisebb a két változó feltételes varianciája.[13] Ez információt nyújt a vállalatok közötti hatékonyságbeli különbségekről, mivel a magas korreláció annak a jele, hogy a vállalatok illeszkednek a trendvonalra és nincs jelentős eltérés az azonos méretkategóriájú cégek között. A *3. táblázat* az árbevétel és a termelési tényezők közötti összefüggéseket érzékelteti. Szemléltetésként bemutatjuk a legnagyobb és legkisebb feltételes szórású változópárt, valamint a magyar adatokat.

3. táblázat

Az árbevétel, valamint a termelési tényezők közötti korreláció a járműiparban 2012 és 2016 között

(2010. évi árakon számolva)

Tagállam	Korreláció a log(árbevétel) és a		
	log(befektetett eszközök)	log(eszközállomány)	log(munkaerő)
	között		
Ausztria	0,6664	0,8423	0,914
Belgium	0,8808	0,8219	0,5116
Csehország	0,8043	0,9192	0,7840
Németország	0,9032	0,9628	0,9313
Spanyolország	0,7476	0,8531	0,8357
Franciaország	0,8472	0,9465	0,8992
Magyarország	0,7956	0,9193	0,7761
Olaszország	0,7165	0,9078	0,8501
Hollandia	0,6393	0,8930	0,6650
Portugália	0,4789	0,7764	0,7115
Románia	0,6522	0,8317	0,7625
Svédország	0,8162	0,9487	0,9465

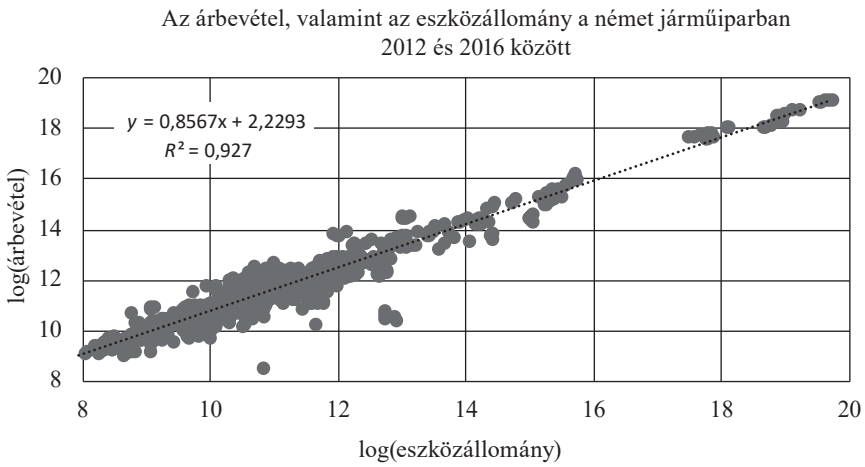
[13] Ez a regressziók során alkalmazott feltételes várhatóérték-becslésekből adódik. Ekkor a feltételes variancia azonos a predikciós hiba varianciájával. Kétváltozós esetben a korreláció a regresszió illeszkedésével hozható kapcsolatba, így minél kisebb a korreláció, annál nagyobb a predikciós hiba, következésképp a feltételes variancia.

Tagállam	Korreláció a log(árbevétel) és a		
	log(befektetett eszközök)	log(eszközállomány)	log(munkaerő)
		között	
Szlovákia	0,7479	0,9189	0,7463
Egyesült Királyság	0,8282	0,9259	0,8966

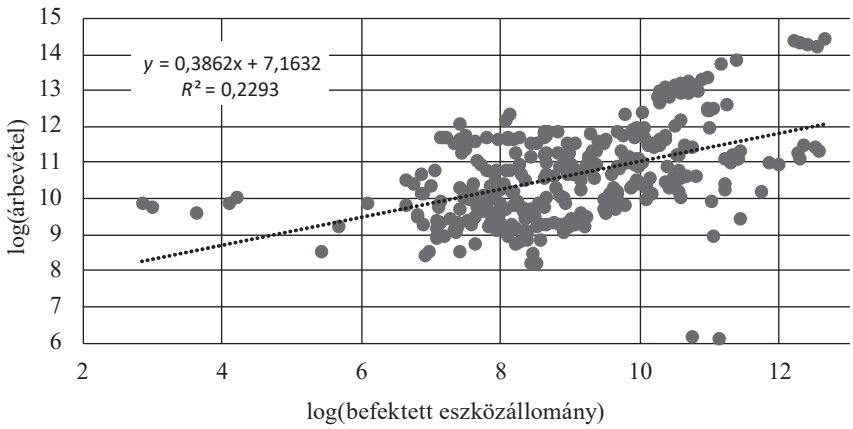
Forrás: Saját számítás.

2. ábra

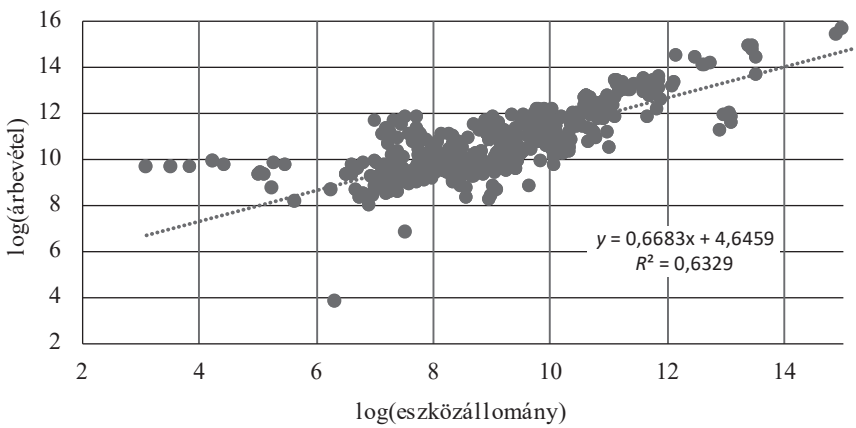
A legkisebb (Németország) és a legnagyobb (Portugália) feltételes szórás a járműiparban, valamint a magyar termelési tényezők feltételes szórása az árbevétellel 2012–2016 között

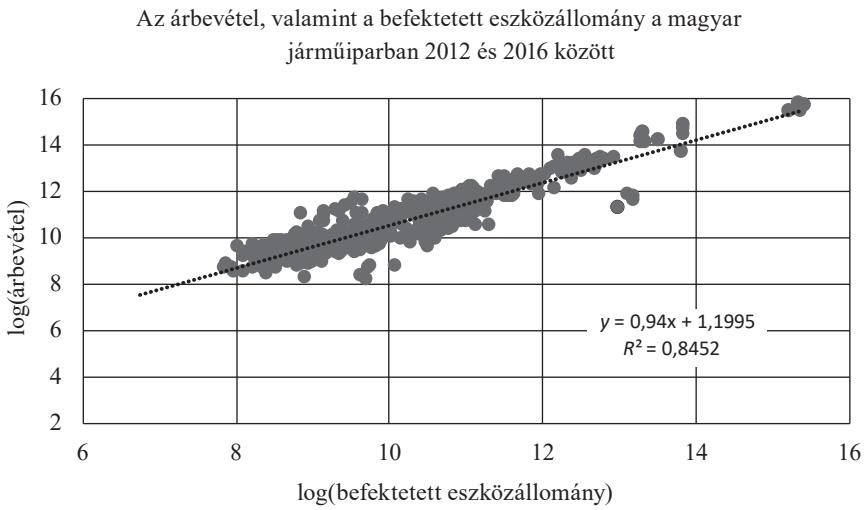


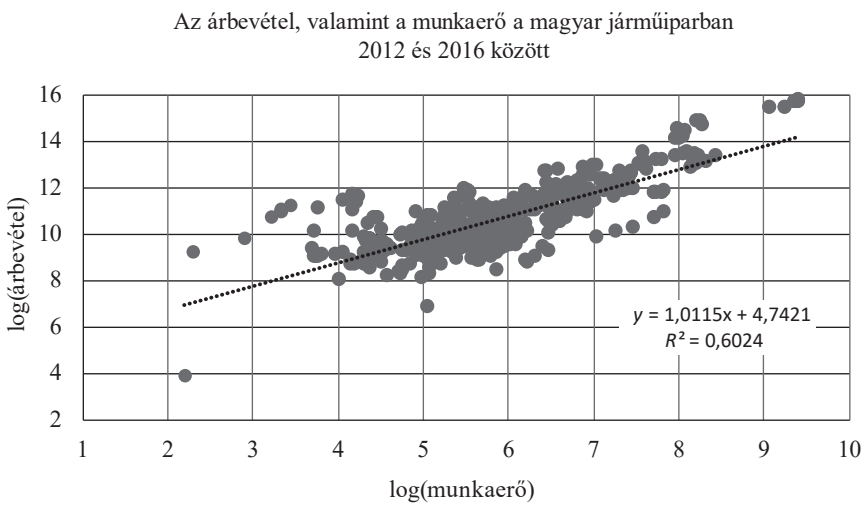
Az árbevétel, valamint a befektetett eszközállomány a portugál járműiparban 2012 és 2016 között



Az árbevétel, valamint az eszközállomány a magyar járműiparban 2012 és 2016 között







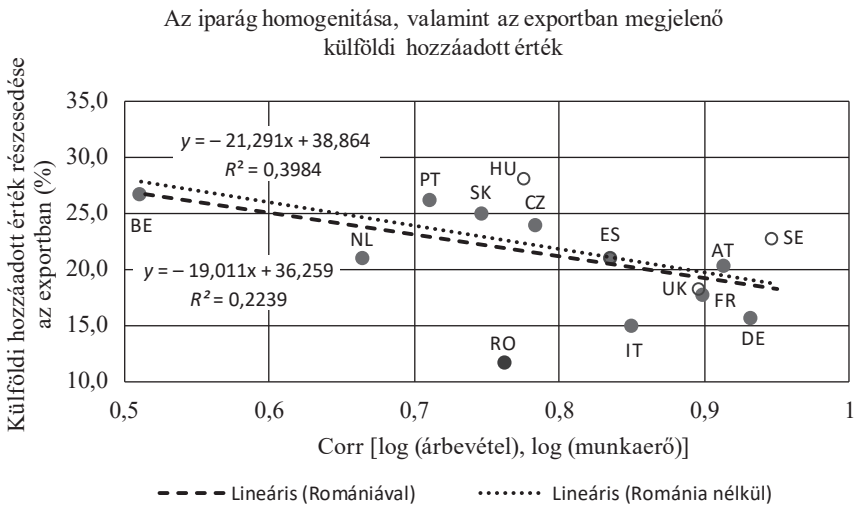
Forrás: Saját számítás.

A *3. táblázat* adataiból kitűnik, hogy a belső heterogenitás a legtöbb tagállamban – különösen a munkaerő terén – igen magas. A *2. ábracsoport* magyar vonatkozású részein pedig jól látszik, hogy vannak vállalatok, amelyek 10-20 fő (ennek logaritmusa 2 és 3 között van) mellett érnek el akkora árbevételt, mint az átlagvállalatok 150 fővel (logaritmusa 5). Ezen cégek eszközállományai megfelelnek az ekkora árbevételű vállalatoknál szokásos szinteknek, így ezekre a vállalkozásokra magas

munkahatékonyságú vállalatokként tekinthetünk. A homogenitás az iparág, illetve a gazdaság hatékonyságát is mutatja, egyúttal a gazdaság értékláncba való beágyazottságával is kapcsolatba hozható. Minél nagyobb a homogenitás a járműipari ágazatban, annál kevésbé támaszkodik az iparág külföldről beszállított hozzáadott értékre az exportjában. Ha tehát elérhetők azok a vállalatok az országban, amelyek magas hozzáadott értéket állítanak elő, akkor ez az ágazat más vállalatainál is nagy valószínűséggel teljesül.

3. ábra

Az iparági homogenitás és a külföldi hozzáadott érték összefüggése a járműiparban 2012 és 2016 között



Megjegyzés: Az ábrákon használt rövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Csehország, DE – Németország, ES – Spanyolország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IT – Olaszország, NL – Hollandia, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: OECD, saját számítás.

A *3. ábrán* jól kirajzolódik, hogy a visegrádi országokban a külföldi hozzáadott érték részesedése az exportban nagyobb, mint ahogy az iparági heterogenitásból következne, vagyis ezekben az országokban nagy valószínűséggel hozzáadott érték tekintetében vegyes a kép; az alacsony hozzáadott értéket előállító (jellemzően összeszerelő) vállalatok mellett megtalálhatóak a valamelyest kisebb méretű, ám aránylag

nagyobb hozzáadottérték-beszállító innovatív vállalatok is. A magyar társaságiadó-bevallásból például kinyerhető, hogy 2016-ban a negyedik legnagyobb hozzáadott értéket előállító magyar járműipari vállalat átlagos alkalmazotti létszáma csupán harmada az első három vállalat átlagos foglalkoztatotti állományának.[14] Ilyen jellegű összehasonlítást sajnos a nemzetközi adatok hiányában nem tudtunk végezni.

Külön kiemelendő Belgium és Románia. Belgiumban feltűnően magas a vállalatok közötti feltételes szórás az árbevétel és a munkavállalók között (ez egyenértékű a korreláció alacsony értékével), ami feltehetően annak tudható be, hogy jelentős átalakulás zajlott le az ágazatban.[15] Románia speciális helyzetben van, mivel olyan járműipari termelőkapacitással rendelkezik, amelyben főleg hazai hozzáadott értéket használ fel. A Dacia messze a legnagyobb román járműipari vállat, amely az alkalmazottak kb. 10 százalékát foglalkoztatja az ágazatban. Ennek ellenére a román autóipar által exportált hazai hozzáadott érték a vizsgált országok közül az egyik legalacsonyabb. E mögött elsősorban az áll, hogy az ágazat elsődlegesen belföldi piacra termel (a román járműipar teljes kibocsátásnak csupán felét exportálja, míg Magyarország a 75 százalékát).

A következőkben elvégezzük a termelési függvények paramétereinek becslését a korábban ismertetett fix hatású panelregressziós módszertan alapján.

Eredmények

A termelési tényezők skálahozadék-becslését mind a teljes eszközállomány, mind a befektetett eszközállomány (esetünkben az immateriális javak + tárgyi eszközök) esetében elvégeztük. Úgy tapasztaltuk, hogy az árbevétellel való illeszkedés a teljes eszközállomány esetében (modell I.) kicsivel jobb, mint amikor a modellezést a befektetett eszközállománnyal (modell II.) végeztük el. A futtatások eredményeit a *4. táblázat* foglalja össze.

[14] Érdekesség, hogy a második legnagyobb foglalkoztató járműipari vállalat Magyarországon csupán a hetedik legnagyobb hozzáadott értéket állítja elő.

[15] Az autóbuszgyártásban érdekelt Van Hool, amely egykor a legnagyobb belga járműipari vállalat volt, nagymértékben átalakította struktúráját 2010 után. Ennek során a társaság bezárta egyik belga üzemét, illetve termelésének egy részét Macedóniába helyezte át. Így Belgiumban a foglalkoztatottak száma 8000-ről 3700-ra esett vissza, az árbevétel azonban mintegy 35 százalékkal emelkedett, újra nyereségessé téve az anyavállalatot. Van Hool autóbuszok a világ több országában is üzemelnek a menetrend szerinti tömegközlekedésben, többek között az USA-ban és Magyarországon is.

4. táblázat

A termelési függvények paraméterbecsléseinek eredménye a 2016-ban legalább 10 millió euró árbevételű járműipari vállalatok körében

(2012–2016)

Tagállam *(n)*	Modell I.					Modell II.				
	függő változó: ln(q)									
	α_0	β_1 ln(v_1)	β_2 ln(v_2)	R^2	*H0*	α_0	β_1 ln(v_1)	β_2 ln(v_2)	R^2	*H0*
Ausztria (170)	–2,10* (–1,76)	0,64*** (5,293)	1,16*** (23,09)	0,96	1,79 (42,10)	2,68** (2,56)	0,17*** (2,1)	1,23** (15,11)	0,96	1,4 (16,78)
Belgium (275)	3,67*** (3,85)	0,51*** (5,13)	0,39*** (4,02)	0,99	0,90 (–7,23)	8,28*** (20,69)	–0,07** –2,02)	0,69** (5,98)	0,98	0,62 (–31,1)
Csehország (920)	1,62*** (3,53)	0,58*** (16,54)	0,53*** (9,33)	0,97	1,12 (25,95)	4,65*** (7,92)	0,22*** (5,79)	0,70*** (10,36)	0,97	0,92 (–13,1)
Franciaország (1450)	3,08*** (10,27)	0,63*** (8,91)	0,23 (7,97)	0,99	0,79 (–71,8)	6,18*** (13,41)	0,21*** (5,99)	0,54*** (8,49)	0,98	0,75 (–58,2)
Németország (705)	2,42*** (2,79)	0,56*** (10,81)	0,51*** (15,78)	0,99	1,11 (20,41)	6,86*** (24,45)	0,11*** (4,78)	0,64*** (16,37)	0,99	0,74 (–78,0)
Magyarország (470)	–0,96 (–0,75)	0,73*** (9,19)	0,73*** (5,58)	0,96	1,46 (25,78)	2,98*** (2,73)	0,10*** (4,56)	1,15*** (5,67)	0,95	1,25 (12,9)
Olaszország (2070)	0,88*** (2,87)	0,87*** (28,25)	0,12 (1,325)	0,97	0,98 (–5,02)	6,90*** (22,32)	0,18*** (4,07)	0,41*** (4,03)	0,95	0,59 (–115)
Hollandia (165)	6,82*** (7,00)	0,27*** (3,27)	0,30*** (5,51)	0,98	0,58 (–25,2)	8,52*** (11,25)	0,14* (1,87)	0,34*** (4,46)	0,98	0,47 (–30,5)
Portugália (335)	–0,04 (–0,06)	0,46*** (6,78)	1,09*** (8,84)	0,97	1,55 (39,6)	3,32*** (5,50)	–0,01 (–0,14)	1,35*** (9,97)	0,96	1,34 (24,5)

Tagállam *(n)*	Modell I.					Modell II.				
	függő változó: ln(q)									
	α_0	β_1 ln(v_1)	β_2 ln(v_2)	R^2	*H0*	α_0	β_1 ln(v_1)	β_2 ln(v_2)	R^2	*H0*
Szlovákia (400)	2,18*** (3,20)	0,66*** (10,28)	0,35*** (7,43)	0,98	1,01*** (1,29)	6,37*** (12,09)	0,18*** (5,39)	0,51*** (8,01)	0,97	0,69 (–35,7)
Spanyolország (330)	0,80 (0,75)	0,60*** (5,79)	0,69*** (7,50)	0,95	1,30 (79,0)	5,30*** (6,42)	0,06 (0,72)	0,94*** (11,68)	0,94	0,99*** (–0,86)
Svédország (600)	5,13*** (9,67)	0,21*** (4,45)	0,68*** (7,32)	0,99	0,91 (–10,04)	6,99*** (21,46)	–0,06*** (–2,87)	0,82*** (9,10)	0,99	0,77 (–33,8)
Egyesült Királyság (1575)	2,65*** (5,74)	0,38*** (11,09)	0,77*** (20,55)	0,98	1,15 (49,5)	4,69*** (10,94)	0,09*** (4,31)	0,98*** (19,05)	0,98	1,07 (19,8)
Románia (525)	2,97*** (6,97)	0,39*** (7,08)	0,57*** (16,28)	0,98	1,05 (19,9)	4,03*** (18,50)	0,08*** (3,41)	0,91*** (28,75)	0,98	0,99* (–3,38)

Megjegyzések:
n: modellpontok száma 2012 és 2016 között,
q: árbevétel,
v_1: tőke (modell I. esetén teljes eszközállomány, modell II. esetén befektetett eszközállomány),
v_2: foglalkoztatottak átlagos állománya,
H0: $\beta_1 + \beta_2 = 1$ nullhipotézis tesztelése *t*-próbával,
***: 1%-on szignifikáns eredmények, **: 5%-on szignifikáns eredmények, *: 10%-on szignifikáns eredmények.

Forrás: Saját számítások vállalati adatok alapján.

Minden tagállam esetében elmondható, hogy legalább az egyik modellben statisztikailag szignifikáns eredményeket kaptunk mindkét termelési tényezőre. Ha csak a konstans (α_0) értéke nem szignifikáns, akkor az eredményeket továbbra is érvényesnek tekintjük (például a modell I. – Magyarország esetében).

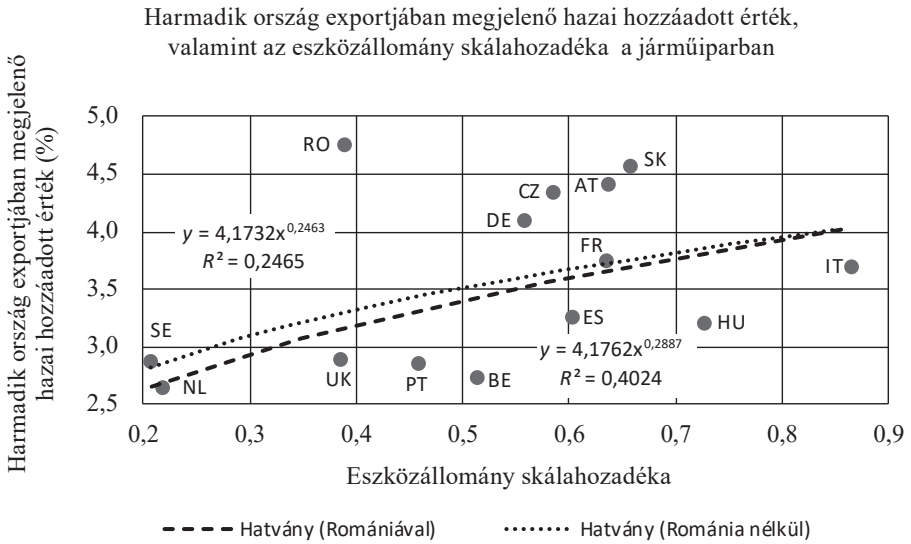
Az eredményekből kitűnik, hogy a skálahozadékok összege az esetek többségében kevesebb, mint egy. Az első modellben, amikor a teljes eszközállományt szerepeltettük a tőke proxy változójaként, akkor 6 esetben, amikor a befektetett eszközöket alkalmaztuk, akkor 10 esetben fordult ez elő. Csupán Szlovákia és Spanyolország esetében tudtuk statisztikailag szignifikáns módon igazolni, hogy a skálahozadékok összege a vizsgált időszakban egy volt (*H0* oszlop).

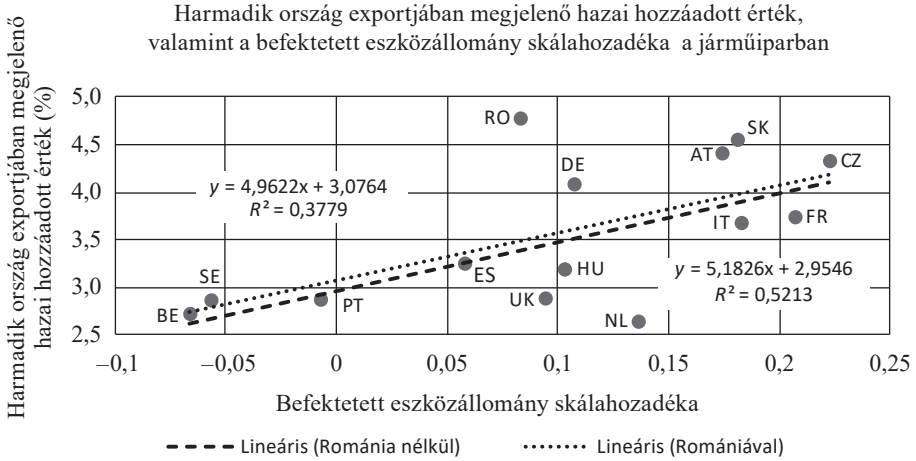
A modellek mindkét esetben rendkívül jól illeszkednek, azonban szerkezetük eltérő. Az első változatban mind a tőke, mind a munkaerő skálahozadéka 7-7 esetben nagyobb a másiknál. A befektetett eszközöket tartalmazó változatban azonban a munkaerő skálahozadéka minden esetben nagyobb a tőkénél. A második modell külön érdekessége, hogy két esetben is (Svédország és Belgium) negatív volt a tőke skálahozadéka (a portugál eset nem szignifikáns, így azt nullának vesszük).

Egy ország részvételét az értékláncokban több módon értékelhetjük, ebből az egyik legkedveltebb az előre irányuló kapcsolódás („forward linkage”), amely azt méri, hogy egy iparág exportált hozzáadott értékének mekkora hányada épül be más állam exportjába, azaz mekkora mértékben támaszkodik az értéklánc a vizsgált ország által előállított hozzáadott értékre. Az OECD 2011. évi adatait összevetve a skálahozadékokra vonatkozó becslésünkkel, közepes mértékű összefüggést tapasztalunk a tőke skálahozadéka, valamint a forward linkage értéke között. E szerint a globális értékláncban elfoglalt jobb pozícióban (amikor az ország által beszállított hozzáadott érték nagyobb része épül be a globális termelésbe) hangsúlyosabb a tőke relatív szerepe.

4. ábra

A tőke szerepe a globális értékláncban való előre irányuló kapcsolódásban 2012 és 2016 között





Megjegyzés: Az ábrákon használt rövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Csehország, DE – Németország, ES – Spanyolország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IT – Olaszország, NL – Hollandia, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: OECD, saját számítás.

Kiemelendő a *4. ábra* jobb felső tartományában található cseh, német, szlovák és osztrák csoport, különösen annak fényében, hogy Szlovákia nem rendelkezik saját márkával, amely olyan magas hozzáadott értékű K+F és szolgáltatási kapacitás kiépülését eredményezte volna, mint például Csehországban a Skoda vagy Romániában a Dacia. Mindezek alapján csalódás Magyarország relatíve kedvezőtlen pozíciója a *4. ábrán.* A kedvező szlovák, cseh és osztrák eredmények mögött részben feltehetően a magyarnál diverzifikáltabb termékpaletta áll. Míg Magyarországon 2-3 teljes értékű[16] OEM[17] található, addig Csehországban, Szlovákiában és Ausztriában[18] ennél jóval több, ami szélesebb, mélyebb és hatékonyabb beszállítói hálózatot igényel. Mindez összecseng korábbi vállalatsoros elemzésünkkel, amely során megállapítottuk a magyar járműipari vállalkozások tőkehatékonyságának lemaradását a visegrádi országokétól.

A *4. ábra* mindkét *ábrapárján* jól látható, hogy a román járműipar rontja a modellek illeszkedését, de jelentősen nem változtatja meg a becsült paramétereket. Az OECD adatai szerint a világon Romániának a legnagyobb az előre irányuló kapcsolódási részesedése a járműiparban Japán és Lengyelország után. Nem hagyható azonban figyelmen kívül, hogy ez nominálisan igen kevés, az általunk vizsgált országok közül csupán az utolsó előtti (Portugália előtt). Ez arra utal, hogy Románia a termelési szekvencia elején helyezkedik el, jellemzően olyan félkész termékeket exportál európai viszonylatban kis mennyiségben, amelyek alapanyagként, nyersanyagként szolgálnak.

Az értékláncokban elfoglalt pozíció másik megközelítése az ún. visszafelé irányuló kapcsolódás („backward linkage"), amely azt méri, hogy egy ország exportja mekkora mértékben épül külföldi hozzáadott értékre, azaz mennyire van rászorulva más országok által megtermelt inputra. Ebben a vetületben csekély mértékű összefüggés látszik a munkaerő skálahozadékával.

[16] 2016-ban a kecskeméti Mercedes még nem üzemelt teljes kapacitással.

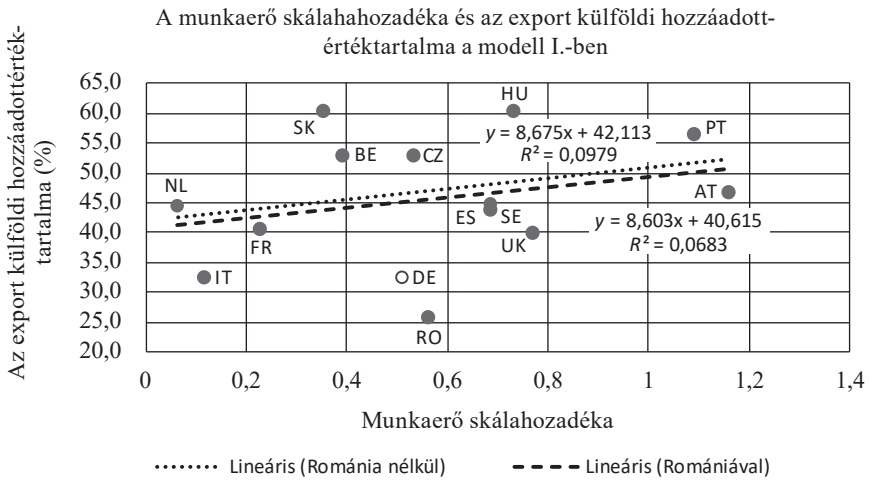
[17] OEM (Original Equipment Manufacture) – olyan vállalat, amely saját márkanév alatt képes késztermékeket forgalmazni. Esetünkben azokat a nagy járműipari vállalatokat értjük alatta, amelyekhez a márkanév tartozik.

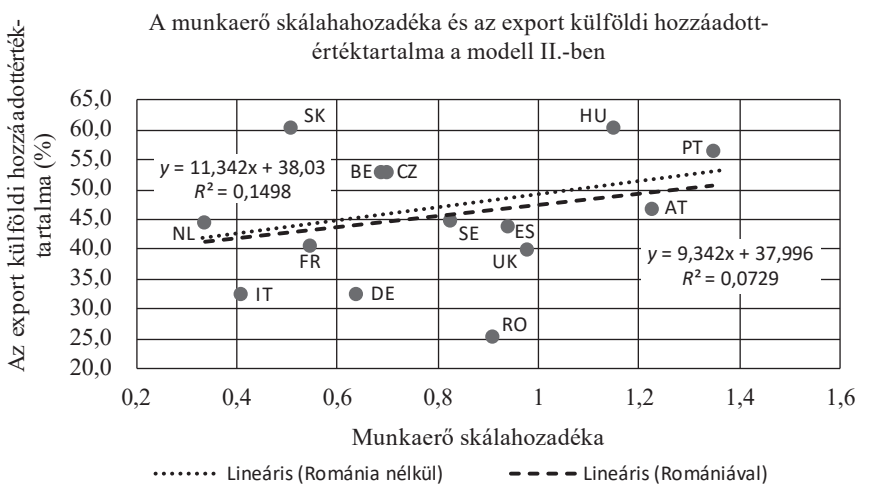
[18] Ausztria elsősorban a haszongépjármű- (Steyr) és motorbicikli-gyártásban (KTM) érdekelt.

5. ábra

A munkaerő szerepe a visszafelé irányuló csatolásban

(2012–2016)





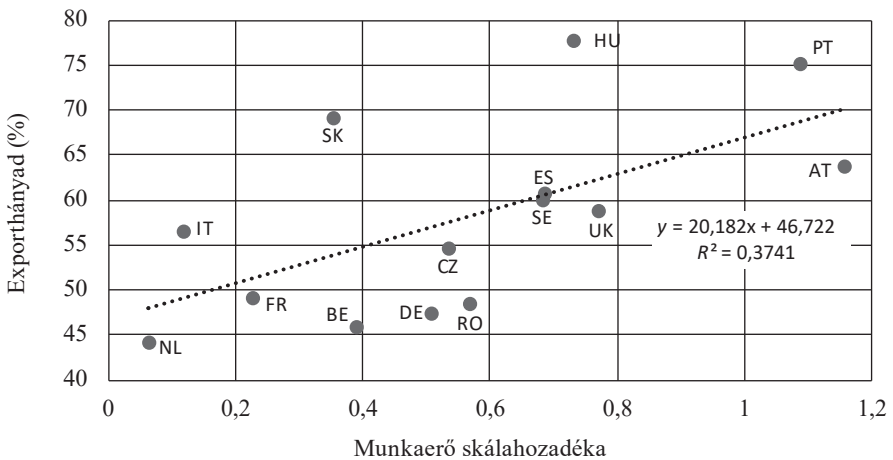
Megjegyzés: Az ábrákon használt rövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Csehország, DE – Németország, ES – Spanyolország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IT – Olaszország, NL – Hollandia, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: OECD, saját számítás.

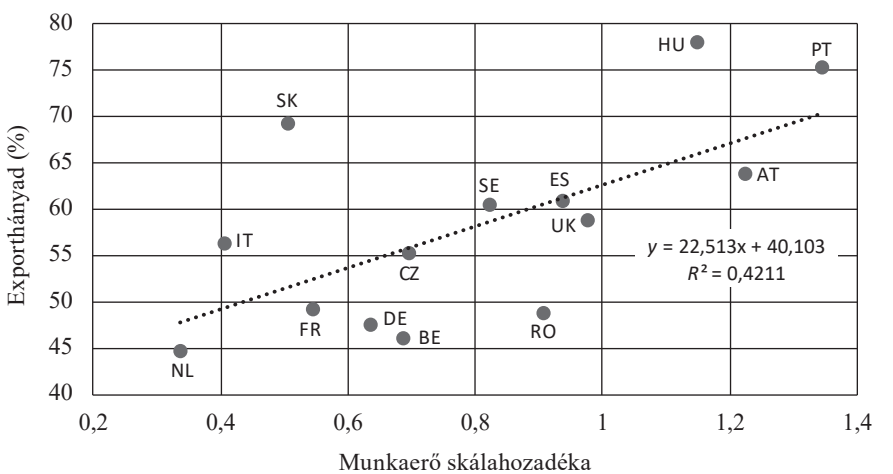
6. ábra

A munkaerő skálahozadéka, valamint az exporthányad összefüggése az európai járműiparban
(2012–2016)

A munkaerő skálahozadéka és az exporthányad a modell I.-ben



A munkaerő skálahozadéka és az exporthányad a modell II.-ben



Megjegyzés: Az ábrákon használt rövidítések: AT – Ausztria, BE – Belgium, CZ – Csehország, DE – Németország, ES – Spanyolország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IT – Olaszország, NL – Hollandia, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: OECD, saját számítás.

Bár a modellek illeszkedése meglehetősen gyenge, az adatok trendje pozitív kapcsolatra utal, különösen a modell II. esetében, ahol a munkaerőt mint termelési tényezőt a befektetett eszközökkel együtt szerepeltettük. Az *5. ábrapár* azt jelzi, hogy a zömében importra szoruló országokban a munkaerő szerepe a termelésben relatíve nagyobb. Ezt a feltételezést erősíti meg a *6. ábrapár.*

Pozitív kapcsolat rajzolódik ki a skálahozadék és az exporthányad között, ami részben fel is oldja az előző az *5. ábrapáron* látható ellentmondásokat a szlovák és a magyar pozíciók körül. Bár Szlovákiában a vállalatok ugyanakkora arányban támaszkodnak külföldi inputokra, mint a magyar vállalatok, termelésüknek nagyobb része marad a hazai piacon, ami további jövedelmet generál. A nagyon alacsony hazai hozzáadott értéket előállító országokban (mint például Magyarország és Portugália) a termelés nagy részben a munkaerőn alapul, amely hatékonysága azonban meglehetősen alacsony.

Összefoglalás, következtetések

A cikkben arra a kérdésre kerestük a választ, hogy a legalább 10 millió euró árbevétellel rendelkező európai járműipari nagyvállalatok ágazati termelési függvényeiben kirajzolódnak-e olyan sajátosságok, amelyek alapján megragadhatók az értéklánc különböző szintjein elhelyezkedő nemzeti különbségek. A termelési függvényt a klasszikus kéttényezős Cobb–Douglas-alakban modelleztük vállalati paneladatok alapján, fix hatású robusztus panelregresszió segítségével. A kibocsátást az árbevétel, a munkaerőt az alkalmazottak átlagos létszámával, a tőkét pedig két módon, egyszer a teljes eszközállományon, egyszer pedig a befektetett eszközállományon (immateriális javak + tárgyi eszközök) keresztül közelítettük.

A vállalati adatokon alapuló iparági leíró elemzés során megállapítottuk, hogy a termelési tényezők hatékonysága terén igen nagy különbség mutatkozik az elemzett tagállamok között. Németország messze a leghatékonyabb mindkét termelési tényezőt tekintve, míg Románia számít a legkevésbé hatékonynak. Magyarország hatékonysága az eszközállományok terén átlagosnak számít, a munkaerő hatékonysága azonban elmarad az átlagtól. A szlovák járműipar például kb. 30 százalékkal kevesebb átlagos munkaerő-állománnyal kb. 40 százalékkal magasabb átlagos árbevételt ér el.

A nagyobb hatékonysággal működő iparágak többségében az ágazat homogénnek tekinthető, azaz a vállalatok közötti feltételes szórás alacsonynak mondható.

A munkaerő hatékonyságában valamelyest lemaradó tagállamok között azonban már jóval nagyobb ez a mutató, ami arra utal, hogy vannak olyan nagyvállalatok, amelyek valamelyik termelési tényezőt tekintve kiugró értékkel rendelkeznek, ha az árbevétellel vetjük össze őket. Mindez azt jelenti, hogy ezekben az országokban léteznek olyan szűk nagyvállalati szegmensek, amelyek jóval hatékonyabbak hasonló hazai társaikhoz képest (vagy ennek ellenkezője). Magyarországon például a negyedik legnagyobb hozzáadott értéket előállító járműipari vállalat átlagos alkalmazotti létszáma csupán harmada az első három vállalat átlagos foglalkoztatotti állományának.

A termelési függvények becslésekor kétféle modellt készítettünk (modell I. és II.), amelyben először a teljes eszközállományt, másodszor a befektetett eszközállományt szerepeltettük. A Cobb–Douglas-függvények során gyakran feltett egységnyi skálahozadékot a vizsgált időszaki adatokon keresztül csupán néhány esetben tudtuk igazolni. Emelkedő skálahozadékot csak az esetek kisebb részében tudtunk kimutatni. Az első modellben a tőke skálahozadéka az esetek felében meghaladta a munkaerő skálahozadékát, míg a második modellben a munkaerő skálahozadéka az esetek nagy részében nagyobb volt, mint a befektetett eszközállományé.

Eredményeinket összevetettük az OECD hozzáadottérték-kereskedelem statisztikájával. Értéklánc szemléletben úgy találtuk, hogy azokban az országokban, ahol a vállalatok alacsony hozzáadott értéket szállítanak be és termelésüket nagymértékben a külföldi inputokra építik, ott a kibocsátás leginkább a munkaerővel növelhető, ami a munkaerő termelékenységbeli különbségeire is felhívja a figyelmet. Különösen érvényes ez Magyarországra és Portugáliára. A tőke skálahozadéka elsősorban a beszállított hozzáadott értékkel hozható kapcsolatba. Elemzésünk során rávilágítottunk arra, hogy a magas exportált hozzáadott értéket előállító országokban a tőke skálahozadéka is magasabb, azaz az értékláncban való feljebb lépés jellemzően a tőkén keresztül történhet meg.

A régiós országok közül a szlovák és cseh vállalatok esetében a tőke szerepe az értékláncban betöltött pozícióban nagyobb, mint a magyar cégek esetén, ami részben annak köszönhető, hogy ezekben az országokban a termékpaletta jóval szélesebb, mint Magyarországon, továbbá rendelkeznek olyan saját márkával, amelyet nagy részben belföldi piacon értékesítenek, csakúgy, mint Románia. Ez nagyobb multiplikátorhatást is eredményez, továbbá olyan termelékeny termelőkapacitások kiépítését igényli, amelyek egy nem hazai piacra termelő ágazat esetén kevésbé szükségesek (tervezés, értékesítés stb.). Térségünkből kiemelendő még az osztrák járműipar, amely elsősorban haszongépjárművekre és motorkerékpárokra szakosodott, de

emellett fejlett TIER–1-es (első körös) beszállítók is megtalálhatók az országban. Az ágazat termelési szerkezete hasonló a visegrádi országokhoz, azonban megjelenik benne a tőke és a munkaerő jóval hatékonyabb ötvözete.

A régiós országokkal ellenkező kép rajzolódik ki a három nagy globális járműipari szereplő, Németország, Franciaország és Olaszország esetében. Ezekben az országokban széles a termékpaletta, ami a motorkerékpároktól, vonatoktól, valamint a személy- és haszongépjárműveken át a légi járművekig terjed. A termelési függvények vizsgálata rámutatott, hogy ebben a három országban a tőke szerepe a termelés során relatíve jóval nagyobb, mint más tagállamokban, azaz az értékláncban való előreirányuló kapcsolódás növelése elsősorban a tőkén keresztül lehetséges, ami a beruházásokban igen magas hatékonyságot követel meg.

Részben bebizonyosodott az a feltételezésünk, hogy az alacsonyabb hozzáadott értéket beszállító nemzeti iparágakban a munkaerő skálahozadéka átlagosan nagyobb, mint a tőkéé. Azon iparágak esetében, amelyek termékei később hosszan beépülnek az értékláncba (vagyis magas előre irányuló csatolási mutatóval rendelkeznek), a tőke skálahozadéka jellemzően magasabb, mint más tagállamokban.

Megállapításainkból a gazdaságpolitikára nézve több dolog is következik. A járműipari termelések kihelyezése Nyugat-Európából Kelet-Európába jellemzően a teljes termelési folyamatnak csupán egy kis szegmensét érintette, azon belül is elsősorban az alacsonyabb hozzáadott értékű, élőmunka igényes szekvenciákat. Leíró statisztikáinkból kiderült, hogy a fejlett EU-tagállamok termelékenységi előnye továbbra is tetemes az ágazatban. Az új EU-tagállamok által beszállított hozzáadott érték nagysága pedig szinte marginális. A teljes német járműipari kibocsátásba például Magyarország 0,4 százaléknyi hozzáadott értéket szállít be, de a V4 országok hozzájárulása összesen alig éri el a 2 százalékot. A német járműipari kibocsátásba *külföldről* beszállított (ebben az esetben tehát a nevezőben a külföldről érkezett inputok összege szerepel) hozzáadott értéknek pedig csupán 10 százaléka származik a visegrádi országokból (Magyarországról 2,2 százalék érkezik), térségünknél jóval jelentősebb értékben szállít be Franciaország és más nyugat-európai tagállamok. Meg szükséges jegyeznünk, hogy a német vállalatok által importált hozzáadott érték nem éri el a teljes kibocsátás 21 százalékát. Ez az arány az Amerikai Egyesült Államokban csupán 18 százalék, vagyis a hozzáadott érték négyötöde továbbra is abban az országban készül, ahová a márka tartozik. A protekcionista intézkedések tehát csupán marginális pozitív eredménnyel járhatnak az anyaország szempontjából.

Tanulmányunk az értékláncok alacsonyabb pontján elhelyezkedő vállalatokat tömörítő országok számára is fontos üzenetet hordoz. Vizsgálatunkból kiderült,

hogy a járműipar bruttó exportja önmagában erősen torzított versenyképességi mutató, és különösen az alacsony hozzáadott értéket beszállító országok esetében nagy ez a fajta torzítás. A vállalatok többsége elsősorban a munkaerőn keresztül tudja növelni termelését, ami ezen országok komparatív előnyére is utal. Nagyobb fajlagos hozzáadott érték beszállítása elsősorban a termelékenység bővülésén és új termelési funkciók meghonosításán keresztül lehetséges. Mivel ez utóbbi alapvetően vállalati döntés, ezért a gazdaságpolitika csak a vállalatok számára exogén tényezők javításával tud hatni a versenyképességre (például: infrastruktúra-, humánerőforrás-fejlesztés, kiszámíthatóság, stabilitás stb.).

Hivatkozások

Antalóczy Katalin [2012]: Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon. *Külgazdaság,* LVI. évf., 5–6. sz., 29–61 o.

Beck, N. – Katz, J. N. [1995]: What To Do (and Not To Do) with Times-Series–Cross-Section Data in Comparative Politics. *American Political Science Review,* LXXXIX. évf., 3. sz., 634–647. o.

Bems, R. – Johnson, R. [2012]: Value-Added Exchange Rates. NBER Working Paper, No. 18498.

Cobb, C. W. – Douglas, P. H. [1928]: A Theory of Production. *American Economic Review, Papers and Proceedings,* Vol. 18., No. 1., 139–165. o.

D'Auria, F. – Denis, C. – Havik, K. – Mc Morrow, K. – Planas, C. – Raciborski, R. – Röger, W. – Rossi, A. [2010]: The production function methodology for calculating potential growth rates and output gaps. *Economic Papers,* 420. Európai Bizottság.

Éltető Andrea [2014]: A visegrádi országok kereskedelme Ázsiával – a globális termelés lenyomata. *Közgazdasági Szemle,* LXI. évf., 5. sz., 586–608. o.

Gál, N. P. [2013]: Measuring Total Factor Productivity at the Firm Level using OECD-ORBIS. OECD Economics Department Working Paper, No. 1049.

Gál Zoltán – Sass Magdolna – Juhász Bálint [2016]: A külföldi közvetlentőke-befektetések és a válság hatása a fogadó gazdaságra: a visegrádi országok egyes szolgáltató ágazatainak vizsgálata. *Külgazdaság,* LX. évf., 3–4. sz., 51–80. o.

Gelei Andrea [2017]: Globális értékláncok strukturális kérdései – versenyképességi megfontolások. *Külgazdaság,* LXI. évf., 5–6. sz., 30–54. o.

Heathfield D. F. – Wibe, S. [1987]: An introduction to cost and production functions. MacMillan Education, London.

Johnson, C. J. [2014]: Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research. *Journal of Economic Perspectives,* 28. évf., 2. sz., 119–142. o.

Kónya István [2015]: Több gép vagy nagyobb hatékonyság? Növekedés, tőkeállomány és termelékenység Magyarországon 1995 és 2013 között. *Közgazdasági Szemle,* LXII évf., 11. sz., 1117–1139. o.

Meng, B. – Ye, M. – Wei, S. J. [2017]: Value-added Gains and Job Opportunities in Global Value Chains. IDE Discussion Paper, No. 668.

Mudambi, R. [2008]: Location, Control, and Innovation in Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Economic Geography,* VIII. évf., 5. sz., 699–725. o.

OECD [2016]: Upgrading pathways in the automotive value chain. OECD.

Olley, G. S. – Pakes, A. [1992]: The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry. National Bureau of Economic Research, No. 3977.

Ramcharran, H. [2001]: Estimating productivity and returns to scale in the US textile industry. *Empirical Economics*, XXVI. évf., 3. sz., 515–524. o.

Sakellaris, P. [2000]: Production function estimation with industry capacity data. Center for Economic Studies.

Szalavetz Andrea [2012]: Az immateriális beruházások és a nem közvetlenül a termelésben foglalkoztatottak.szerepe a gazdasági felzárkózásban. *Közgazdasági Szemle,* LIX. évf., 11. sz., 1187–1206. o.

Szalavetz Andrea [2013]: Feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül – a hazai leányvállalatok tapasztalatai. *Külgazdaság,* LVII. évf., 1–2. sz., 66–91. o.

The Economist [2009]: Just-in-time. 2009. július 6. Letölthető: https://www.economist.com/news/2009/07/06/just-in-time (letöltve: 2018.08.02.)

Timmer, M. P. – Erumban, A. A. – Los, B. – Stehrer, R. – de Vries, G. J. [2014]: Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives,* XXVIII. évf., 2. sz., 99–118. o.

Vrh, *N.* [2018]: What drives the differences in domestic value added in exports between old and new E.U. member states? *Economic Research-Ekonomska Istraživanja,* XXXI. évf., 1. sz., 645–663. o.

WTO–IDE–JETRO [2012]: Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks. WTO, Genf, Svájc.

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (66–94. o.)

Globális kockázatok, világgazdasági kihívások – az állam változó szerepe

ELEKES ANDREA

*A cikk az elmúlt évtized három legnagyobbnak tekintett globális gazdasági kockázatán (pénzügyi és fiskális kockázatok, krónikus munkanélküliség és olajársokk), illetve azok potenciális hatásain keresztül mutatja be, melyek azok az esetek, amikor a további negatív hatások elkerülése érdekében mindenképpen szükségessé válik az állami beavatkozás. Ezek a példák arra is rávilágítanak, hogy az állam szerepe változóban van. Globális piaci szereplőként a globális kockázatokat és lehetőségeket felmérve, előre jelezve, azokat a döntésekbe beépítve, hosszú távú stratégiákban gondolkodva lehet megőrizni a versenyképességet, a stabilitást, illetve csökkenteni a sérülékenységet, a globális kockázatoknak való kitettséget. A globális kockázatok, a hosszú távú stratégiai megközelítés az országok többségében gazdaságpolitikai fordulatot igényel: a monetáris és fiskális igazodás helyett egyre inkább termelékenységjavító strukturális reformokra van szükség. A növekedés ugyanis mindinkább a felhalmozott készségek, szakértelem, valamint az innováció és a tudásalapú tőke által vezérelt többtényezős termelékenység függvénye.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F6, H6, O38.

Globális kockázatok

A pénzügyi és gazdasági válság kirobbanását követően a világgazdaság évekig gyenge volt, a növekedés szintje elmaradt a válság előtti szinttől. A kőolaj és más nyerstermékek árának 2014–2016 közötti jelentős csökkenése, valamint az expan-

* A mű a KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001 azonosítószámú, „A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés” elnevezésű kiemelt projekt keretében működtetett Ludovika Kiemelt Kutatóműhely keretében, a Nemzeti Közszolgálati Egyetem felkérésére készült.

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.66

Elekes Andrea, egyetemi docens, Nemzeti Közszolgálati Egyetem, Nemzetközi és Európai Tanulmányok Kar, Nemzetközi Gazdaságtan Tanszék. E-mail: Elekes.Andrea@uni-nke.hu

zív monetáris politika miatt alacsonyabb kamatok nem váltották be a növekedéssel kapcsolatos pozitív várakozásokat. Japán már régóta küzd az alacsony infláció által okozott problémákkal, ám ezúttal az euróövezet is arra kényszerült, hogy lépéseket tegyen a negatív inflációs nyomás megfékezésére. A deflációs kockázat csökkentésére irányuló egyik legfontosabb lépés a mennyiségi lazítás, amelynek voltak ugyan pozitív hatásai, de az inflációt nem sikerült a kívánt szintre emelni. Csökkent az euróövezeten belüli kamatfelár, a részvényárfolyamok emelkedtek, mind a jen, mind az euró jelentős mértékben értékelődött le. A kedvezőbb növekedési kilátások következtében ugyanakkor erősödött az amerikai dollár. A növekedés fontos gátja volt az állami és magánszektor magas adósságszintje is. (Bővebben lásd: World Bank, 2015)

Az OECD előrejelzései (OECD, 2015, 2016) még 2016-ban is azzal számoltak, hogy *a növekedés várhatóan hosszabb távon sem éri el a válság előtti szintet.* A feltörekvő gazdaságokban a növekedés átlagos mértéke meghaladta ugyan a fejlett országokét, ám hosszú távon ott is lassulásra számítottak, a felzárkózási folyamat fokozatos kimerülése, a tőkefelhalmozás kedvezőtlenebb alakulása, a termelékenység javulásának lassulása, valamint a kedvezőtlen demográfiai trendek következtében.

2016–2017-től azonban a globális GDP szintjének emelkedése figyelhető meg. A növekedés hátterében elsősorban a beruházási feltételek (javuló finanszírozási költségek, növekvő profit és kedvezőbb üzleti kilátások) javulása áll. A fejlett, feltörekvő és fejlődő országokban egyidejűleg jelentkező beruházásvezérelt növekedés pedig ösztönzőleg hatott a nemzetközi kereskedelemre. (Bővebben lásd: World Bank, 2018) Sok feltörekvő, illetve fejlődő gazdaság szempontjából a nyersanyagárak (elsősorban a kőolajárak) rendeződése, emelkedése hozta meg a kívánt fordulatot.

A pozitív növekedési kilátásokat azonban számos kockázat veszélyezteti: a pénzügyi piacok volatilitásának hirtelen növekedése, a növekvő hitelköltségek, a kereskedelmi protekcionizmus szintjének növekedése, valamint a növekvő geopolitikai kockázatok. Legnagyobb figyelmet a globális kockázatok igényelnek.

A WEF [2014] definíciója alapján *a globális kockázat olyan jelenség, amelynek negatív hatása egyidejűleg több országot és iparágat is érint.* Egyik meghatározó jellemzője a *szisztematikus jelleg: potenciálisan egész rendszerek működését veszélyezteti*, a rendszer egészére és nem csak annak egyes összetevőire irányul. Az elmúlt időszak eseményei alapján *három* olyan *terület* azonosítható, ahol kiemelkedően magas a szisztematikus kockázat: a *pénzügyi és fiskális kockázatok, a krónikus munkanélküliség és az olajársokk*.

A pénzügyi szektor számos szolgáltatást nyújt a gazdaság számára: biztosítja a vállalatok számára nélkülözhetetlen működő tőkét, a pénzáramlást, az ügyfelekkel kapcsolatos információt és biztosítást stb. Azon területek egyike, ahol a globalizáció a legmagasabb szintre emelkedett. Épp ebből adódik azonban sérülékenysége is. Legutóbb *2008* közepén mutatta meg erejét és sérülékenységét az USA lakáspiacáról induló *globális válság* formájában. A lakáspiaci jelzáloghitelek piacán keletkező veszteségek kiterjedtek az egész világra a szektorra épülő, globálisan forgalmazott pénzügyi konstrukciók révén. *Olyan mechanizmus indult el, amely az adott országból származó pénzügyi termékek válságát globális szintre emelte.* Az egész bankrendszerben megingott a bizalom, ami felhívta a figyelmet a nemzeti és nemzetközi szabályozás hiányosságaira. A válság következtében a finanszírozási lehetőségek beszűkültek, a kereskedelemmel kapcsolatos finanszírozás megdrágult, korlátozottá vált. A háztartások visszafogták a fogyasztásukat. A vállalatok a csökkenő keresletre saját megrendeléseik csökkentésével és tömeges elbocsátással reagáltak. A globális kínálati láncok révén a negatív hatások gyorsan eljutottak a világ legkülönbözőbb pontjaira. A pénzügyi válság nagyon gyorsan gazdasági válsággá alakult át. *Jelentős mértékben esett vissza az egyes országok által megtermelt nemzeti jövedelem, kiemelkedően magas szintre emelkedett a munkanélküliség.*

A szisztematikus pénzügyi válság elkerülése érdekében több ország kormánya *nagybankok megmentésére* kényszerült. Az így magára vállalt *adósság tovább rontotta a már egyébként is gyenge költségvetési pozíciót*, ami fiskális válságot eredményezett. A fenntarthatatlan adósságszint fájdalmas fiskális kiigazítást tesz szükségessé: a kormányzatnak vagy a kiadásokat kell csökkentenie, vagy/és növelnie kell az adóbevételeket. Amennyiben a megszorító intézkedéseket nem jól időzítik, elmélyülő válság és növekvő munkanélküliség lehet a következmény. Ezt láthattuk nagyon sok fejlett ország gazdaságában a 2007–2008-as pénzügyi válsággal kapcsolatban.

Az ok-okozati kapcsolat azonban fordított is lehet. *A kormányzatok gyakran működnek deficittel*: az adóbevételeknél többet költenek. A hiányt kötvényértékesítéssel hidalják át, magánbefektetőktől kölcsönöznek pénzt, amit egy meghatározott későbbi időpontban kamattal együtt fizetnek vissza. *Fiskális válságra akkor kerül sor, amikor a befektetők elkezdenek kételkedni abban, hogy az állam képes lesz visszafizetni a befektetett tőkét.* Az állam ilyenkor csak magasabb kamattal tudja kompenzálni a befektetők megnövekedett kockázatát. Ördögi kör alakul ki: a magasabb kamat hozzáadódik az adóssághoz, ami tovább növeli a befektetők kétségeit, és újabb nyomás jelentkezik a kamatok emelése iránt. Ez viszonylag gyorsan végzetes

spirált indít el, amelyben az államcsődtől való félelem önbeteljesítő jóslattá válik. Mivel az államkötvények zöme gyakran hazai bankok birtokában van, államcsőd esetén a keletkező veszteség veszélyezteti a bankok működőképességét. A fiskális válság így pénzügyi válságba torkollhat.

A globális gazdaság lassan ugyan, de növekedési pályára állt. *A munkanélküliség szintje azonban továbbra is rendkívül magas.*[1] Különösen sérülékenyek a fiatalok és a kisebbségi csoportok. A kilátástalanság, a fokozódó jövedelmi egyenlőtlenség megnövelheti a társadalmi elégedetlenség, a forrongások és erőszakos események kockázatát, amely az egyes országok szintjéről tovagyűrűzve könnyen a globális gazdaság egészét érintő tényezővé válhat.

Az anyagi-jövedelmi kérdések előtérbe kerülése megnehezíti a hatékony kormányzást, amelynek hiánya elnyúló gazdasági stagnálással fenyeget, a társadalmi feszültségek fokozódnak, káoszhoz vezethetnek. A negatív fejleményeket sokan a globalizáció számlájára írják. *A társadalmi feszültségek és a globalizációval szembeni ellenérzés gyakran a nemzeti érzelmek erősödése, a szélsőséges nacionalizmus irányába hatnak.* Mivel a háttérben meghúzódó okok (lassú gazdasági növekedés, magas munkanélküliség stb.) bármikor felszínre kerülhetnek, egyre gyakoribbá és egyre mélyebbé válhatnak a nemzetállamok közötti konfliktusok.

E konfliktusok alapvető hatással lehetnek a globális kínálati láncok működésére és általában a nemzetközi kereskedelemre. Logisztikai, energiaellátási problémákat okozhatnak, hatással lehetnek az árakra, gondoskodni kell a konfliktus által érintett területeken lévő létesítmények fokozott védelméről, nagyobb készletekkel kell működni, ami növeli a költségeket stb.

A konfliktusok terén az egyik legérzékenyebb, a világkereskedelem szempontjából pedig a legfontosabb termék (érték- és mennyiségi alapon egyaránt) a nyersolaj. A világ nagy részén (Európában, Ázsiában és a legutóbbi időkig Észak-Amerikában) a kereslet jelentős részét importból elégítik ki, ami sok esetben erős importfüggőséget eredményez. A regionális feszültségek (háborúk, kikötők blokádja stb.) alapvetően alakíthatják át a kereskedelem szerkezetét. A nyersolaj szempontjából a háborúk, zavargások, a szállítás szempontjából a kapacitáskorlátok és a terrorcselekmények, a finomítás szempontjából alapvetően a kapacitáskorlátok jelentik a legnagyobb problémát.

Vajon miért ennyire fontos a nyersolaj ára? Azért, mert az egyik legfontosabb energiahordozó és vegyipari alapanyag. Ára beépül a késztermékekbe, befolyásolja

[1] Bővebben lásd: OECD [2018].

az egyes országok gazdasági növekedését, gazdasági egyensúlyviszonyait (infláció, külkereskedelmi és folyó fizetési mérleg, költségvetési pozíció stb.).

A továbbiakban a világgazdaság három (jelenlegi ismeretek szerinti) legnagyobb kockázatára (pénzügyi és fiskális kockázatok, krónikus munkanélküliség és olajársokk), azok hatásaira, valamint kezelésük lehetséges módjaira koncentrálunk.

Pénzügyi és fiskális kockázatok

A pénzügyi-gazdasági válság során, illetve az azt követő időszakban jelentősen megnőtt a pénzügyi stabilitással összefüggő kockázat. A folyamatos pénzügyi kockázatvállalás és a hitelpiacok strukturális változása következtében a pénzügyi kockázat súlypontja a fejlett országról a feltörekvő gazdaságokba, a bankokról az árnyék-bankrendszerre, a pénzügyi stabilitásról és a fizetőképességgel összefüggő tartalékolásról a piaci likviditás kockázatára tevődött át. (Bővebben lásd: IMF, 2015*a*)

Különösen erősen érintette az eszközértékek csökkenése és a növekvő hitelkockázat az olaj- és nyersanyagexportőr országokat és vállalatokat. A feltörekvő piacok energia- és nyersanyagvállalatai a legérintettebbek, hiszen jelentős mennyiségben bocsátottak ki külföldi devizában vállalati kötvényeket. Az alacsony olajárak miatti adósság-visszafizetési kapacitás korlátai az argentin, brazil, nigériai és dél-afrikai vállalatoknál, valamint az olajbevételektől erősen függő országokban (Nigéria, Venezuela) jelentkeztek leginkább (IMF, 2015*b*).

Komoly problémákat okozott a főbb valuták árfolyamának az ingadozása is. Mindez arra hívta fel a figyelmet, hogy a csökkenő likviditás, a beruházási feltételek változása, valamint az ezekből adódó *hirtelen kilengések sokkal nagyobbak és gyakoribbak lehetnek a jövőben*, tovább növelve a már egyébként is jelentős pénzügyi stabilitással kapcsolatos kockázatokat. (Bővebben lásd: IMF, 2015*b*)

A gyorsan leértékelődő valutaárfolyamok megnövelték a külföldi valutában eladósodott vállalatokra nehezedő nyomást, és több feltörekvő országból jelentős tőkekiáramlás valósult meg. (A forint árfolyamának alakulását az *1. ábra* mutatja.)[2]

[2] Az ábrák esetében az idősorokkal kapcsolatban szükséges megemlíteni, hogy azok szándékosan nem terjednek ki 2018-ig. A szerző célja a figyelem fókuszálása volt arra az időszakra, amely az állami szerepvállalás változása szempontjából valóban releváns.

1. ábra

Néhány kiválasztott valuta forintban kifejezett árfolyamának alakulása

(2007–2014)

Forrás: MNB-adatok alapján saját szerkesztés.

E fejlemények tovább növelték azoknak a feltörekvő országoknak a terheit, amelyek külföldivaluta-kitettsége erős volt (külföldi devizában adósodtak el vagy külföldi befektetők tulajdonában volt a hazai valutában kibocsátott adósság nagy része). (Lásd a *2. ábrát.*)

A folyamatos monetáris alkalmazkodás és a negatív inflációs várakozások miatt sok fejlett országban csökkent a hosszú távú kötvények hozama. Az euróövezetben például a rövid és hosszú távú államkötvények jelentős részének negatív volt a hozama. *A hosszabb távon is alacsony kamatok számos pénzpiaci szereplőnek komoly kihívást jelentettek/jelentenek.*

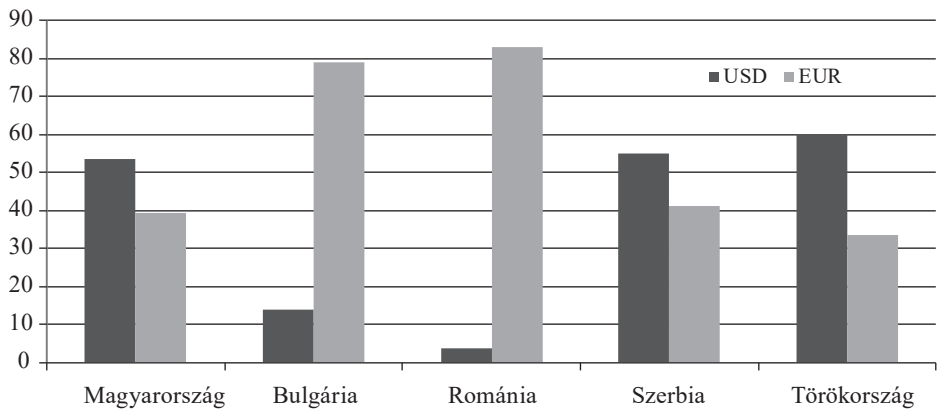
A *folyamatos kockázatvállalás és a magasabb hozamok keresése* zavarokat okoz egyes eszközök értékelésében. Az alacsony kamatkörnyezet (Magyarország esetében lásd a *3. ábrát*) a hosszú távú befektetőket is kihívás elé állítja, különösen a gyengébb európai életbiztosítókat. A biztosítóknak tőkéjük egy jelentős részét viszonylag likvid befektetési formában kell tartaniuk, hogy hirtelen fizetési igény esetén teljesíteni tudjanak. Az alacsony kamatok miatt azonban a biztosítók egy jelen-

tős részénél előfordulhat, hogy nem tudnak megfelelni a fizetőképességet biztosító tartalékolási kötelezettségeknek. Mivel befektetéseik révén sok szálon kapcsolódnak a pénzügyi rendszer más szereplőihez, a biztosítók szintjén jelentkező probléma tovagyűrűzhet a piac többi szereplőjéhez.

2. ábra

Államadósság és államilag garantált adósság pénznem szerinti összetétele 2013-ban

(Százalékban)



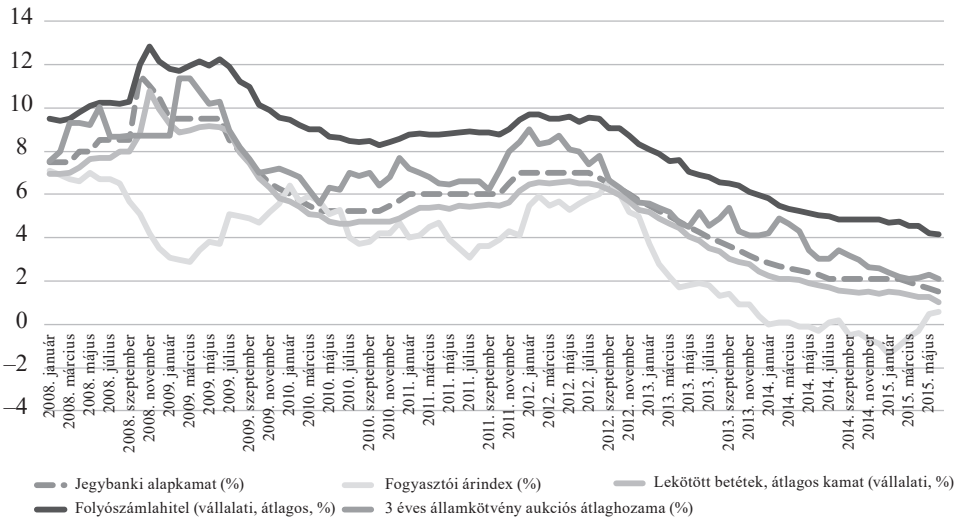
Forrás: Világbanki adatok alapján saját szerkesztés.

A jövőben várhatóan több központi bank is szigorítani fogja monetáris politikáját. Az ezzel járó magasabb kamatok ingadozóbb eszközárakat, árfolyamokat eredményezhetnek. A kötvénypiaci likviditásnak az USA és más országok piacán tapasztalható gyengülése tovagyűrűző hatásokkal járhat. A technológiai fejlődés, a szabályozottabb piac és a piaci szereplők összetételének változása átalakította a kötvénypiacok (pontosabban a hiteljellegű kapcsolatok) mikrostruktúráját. A korlátozott likviditás átterjedhet más eszközökre és a feltörekvő piacokra. Éppen úgy, mint azt az amerikai állampapírpiac, valamint a svájci frank árfolyamküszöb-eltörlését követően instabillá váló devizapiac esetében, vagy legutóbb Görögországgal kapcsolatban tapasztalhattuk. (Az euróövezet erősebb intézményi keretei a görög fertőzés veszélyét csökkentették ugyan, ám a kockázat és a sérülékenység megmaradt.) (Bővebben lásd: IMF, 2015*b*)

3. ábra

A jegybanki alapkamat, a fogyasztóiár-index, a vállalati betétek és hitelek kamata, valamint a 3 éves államkötvény aukciós átlaghozamának alakulása Magyarországon

(Százalékban)



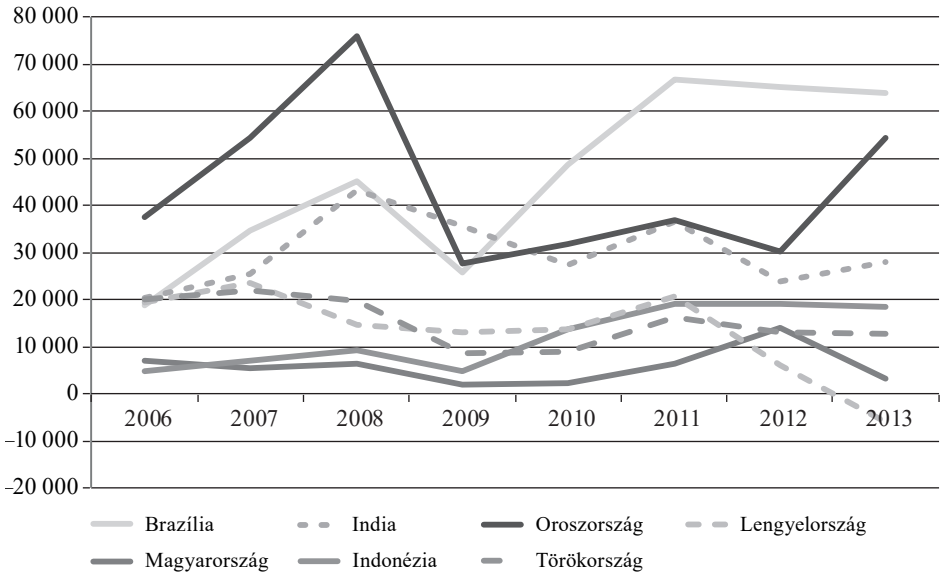
Forrás: MNB-adatok alapján saját szerkesztés.

A bemutatott folyamatok komoly változásokat eredményezhetnek a tőkeáramlás tekintetében is. *A tőkeáramlás szempontjából különösen érzékenyek a feltörekvő országok* (lásd a *4.* és *5. ábrát*). Amikor a befektetők felfigyelnek rájuk, masszív tőkeáramlás indul meg az érintett országba. *Nem mindegy azonban, hogy milyen a tőke összetétele. A legnagyobb problémát a befektetések leglikvidebb (leggyorsabban kivonható, leggyorsabban pénzzé tehető) formája, a portfólióbefektetés okozza.* A gazdaságba áramló pénz felhajtja az eszközárakat az érintett szektorban, fellendítve a reálgazdaság egyes szektorait. A reálárfolyam emelkedik, a hazai termelők érdekeltsége csökken. Ez arra ösztönzi a külföldi befektetőket, hogy még több pénzt fektessenek be a nem kereskedelmi szektorba (építkezés, ingatlan stb.). A romló fizetési mérleg egészen addig nem okoz problémát, amíg a beáramló tőke fedezi a hiányt és erős a gazdasági növekedés.

4. ábra

Közvetlen külföldi beruházás néhány országban

(Millió USD, 2013)



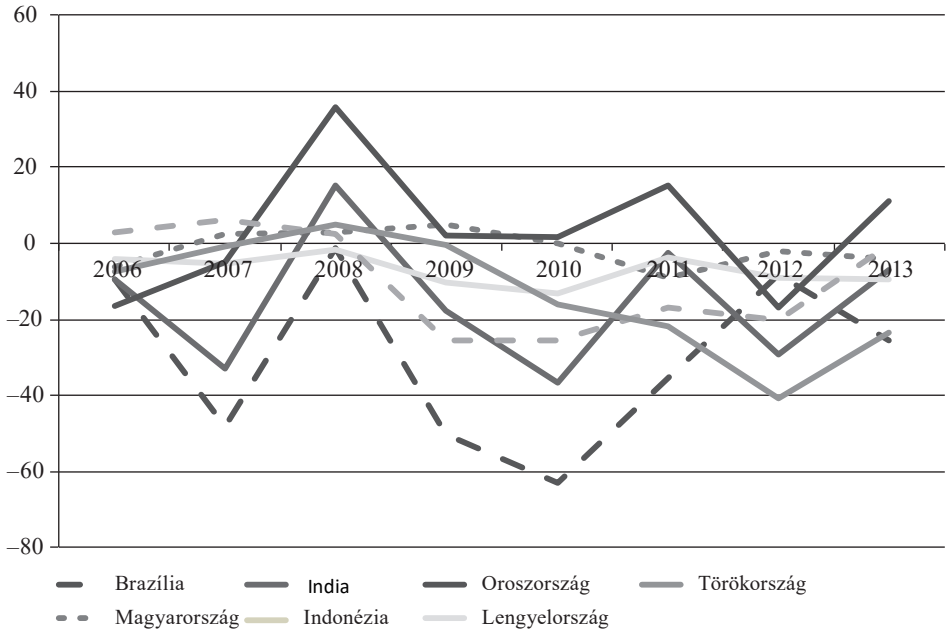
Forrás: OECD-adatok alapján saját szerkesztés.

A tőkeáramláson alapuló gazdasági fellendülés az esetek zömében nem jár általános társadalmi előnyökkel, mert az infrastruktúrára, az egészségügyre, az oktatásra, a közművek kiépítésére és a szociális védelmi rendszerekre nem költenek annyit, hogy az kompenzálni tudná a negatív hatásokat. A negatív hatások közül kiemelendő (lassuló növekedés mellett) a növekvő infláció, a hazai valuta felértékelődése miatt visszaeső export és az ezzel párhuzamosan növekvő import. (Néhány kiválasztott ország fizetési mérlegének az adatait a *6. ábra* mutatja.) A tőkebőség, valamint a növekvő értékpapír- és ingatlanárak kedveznek a hitelezési tevékenység bővülésének. Az ilyen típusú *(rövid távú) tőkebőség egyik legnagyobb veszélye az, ha a beáramló tőkét nem termelési, hanem fogyasztási céllal hasznosítják* (adóssággal finanszírozott fogyasztás). Az olcsó hitelek következtében hirtelen megugrik a vállalati és a magánszféra hitelállománya.

5. ábra

Portfólióbefektetés néhány kiválasztott országban

(USD)



Forrás: Világbanki adatok alapján saját szerkesztés.

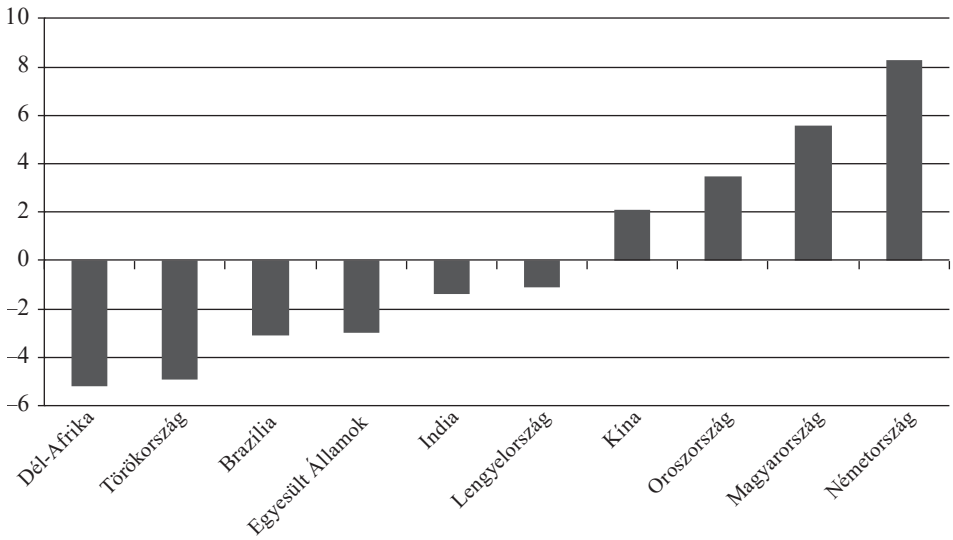
A buborék könnyen kipukkadhat, és a keletkező pánik nehezen kezelhető. Elég ehhez egy kisebb változás a globális körülményekben, egy belpolitikai válság, vagy gazdasági problémák jelentkezése egy szomszédos országban. Az ezt követő visszaesés (csökkenő foglalkoztatás és jövedelmek) sokszor épp azokat az „ártatlan" fogyasztókat viseli meg leginkább, akik egyáltalán nem részesültek a korábbi fellendülés előnyeiből.

A befektetők által túlzottan megkedvelt területek, például az ingatlanszektor alkalmazkodása és az ingatlanárak csökkenése – különösen Kínában – más feltörekvő piacokra is átterjedhet (fertőzés). A dollár további erősödése, az USA-beli kamatok növekedése, valamint a geopolitikai kockázatok esetleges emelkedése következtében további nyomás nehezedhet a feltörekvő országok valutáira és eszközpiacaira. *A befektetők hirtelen úgy dönthetnek, hogy megszabadulnak az adott ország helyi valutában fennálló adósságát megtestesítő eszközöktől, ami elmélyíti a problémákat és adósságrefinanszírozási gondokkal szembesíti az érintett országot.*

6. ábra

A folyó fizetési mérleg egyenlege 2016-ban néhány kiválasztott országban

(A GDP százalékában)



Forrás: OECD-adatok alapján saját szerkesztés.

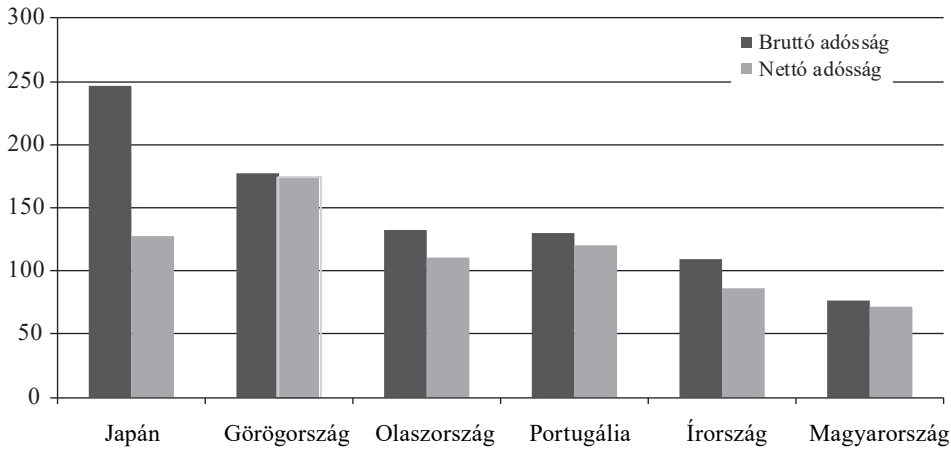
A fenntarthatatlan adósságszint fájdalmas fiskális kiigazítást tesz szükségessé: a kormányzatnak vagy a kiadásokat kell csökkentenie, és/vagy növelnie kell az adóbevételeket. Amennyiben a megszorító intézkedéseket nem jól időzítik, elmélyülő válság és növekvő munkanélküliség lehet a következmény. Ezt láthattuk nagyon sok fejlett ország gazdaságában a 2007–2008-as pénzügyi válsággal kapcsolatban. (Bővebben lásd: IMF, 2015*c*) (A *7. ábra* az első öt legnagyobb adóssággal rendelkező ország, valamint Magyarország bruttó és nettó államadósságát mutatja.)

A gazdasági és pénzügyi válság, valamint a bankrendszerrel szembeni ellenérzés és bizalmatlanság új lendületet adott az alternatív befektetési (kockázati tőke, befektetési alapok stb.) formák terjedésének. Az alternatív befektetési formák – bár magasabb hozamot ígérnek – magasabb kockázattal járnak, mint a hagyományos befektetési formák, ráadásul kívül esnek a hagyományos befektetési formákra vonatkozó szigorú állami szabályozás hatályán. A rendszer bonyolultsága, a kockázatok nehéz átláthatósága miatt azonban sok országban csak nagybefektetők élhetnek e lehetőségekkel.

7. ábra

Az első öt legnagyobb adóssággal rendelkező ország, valamint Magyarország bruttó és nettó államadósságának alakulása 2014-ben

(A GDP százalékában)



Forrás: IMF-adatok alapján saját szerkesztés.

Krónikus munkanélküliség

A globális gazdaság nem biztosít elegendő új munkahelyet, ráadásul évente több mint 40 millió újabb ember jelenik meg a globális munkaerőpiacon. A lassabb gazdasági növekedés és a technológiai fejlődés következtében *a munkanélküliség szintje továbbra is magas maradhat még a fejlődő országokban is* (ILO, 2014*a*). *Különösen sérülékenyek a fiatalok és a kisebbségi csoportok.* A fiatalok munkanélküliségi rátája egyes országokban (például Görögország, Spanyolország, Dél-Afrika) 50 százalék körül alakul. A fiatalok lényegesen magasabb munkanélküliségi rátája alapvetően azzal magyarázható, hogy foglalkoztatásuk erőteljesen koncentrálódik a ciklusérzékeny szektorokra (például: építkezés), és általában az alkalmazási körülményeik is rosszabbak (ideiglenes, részidős foglalkoztatás stb.). Hatással lehet a fiatalok munkanélküliségére a munkaerő költsége (adók és járulékok, minimálbér stb.), a munka alternatív költsége (a munkanélküli-segély nagysága), valamint a nem megfelelő szakképzési rendszer. (Bővebben lásd: *Banerji* et al., 2014)

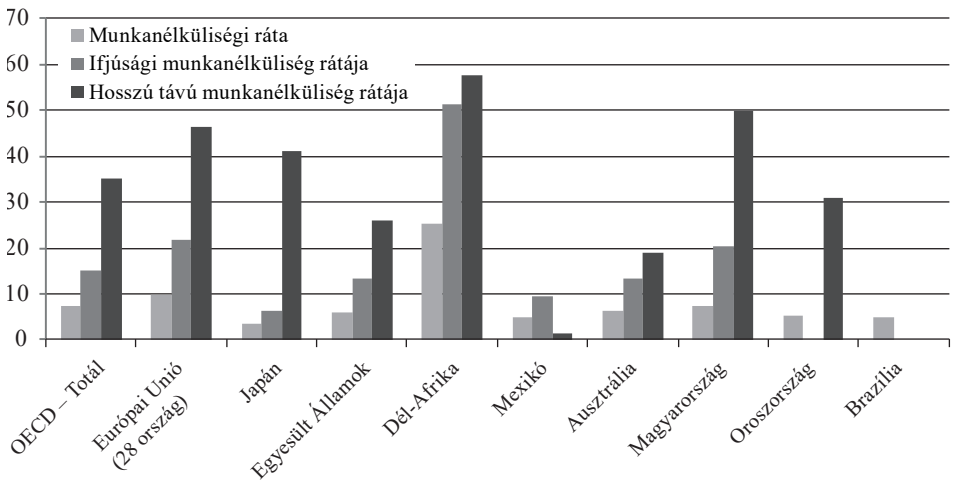
Aggasztó tendenciát mutat a hosszú távú (egy évnél hosszabb) munkanélküliség (lásd a *8. ábrát*). Még az olyan országokban is, ahol már látszódtak a gazdasági hely-

reállás jelei (például az USA-ban), a munkakeresők több mint 40 százalékát érintette a hosszú távú munkanélküliség.

8. ábra

Munkanélküliség, ifjúsági munkanélküliség és hosszú távú munkanélküliség néhány kiválasztott országban 2014-ben

(Az aktív népesség százalékában)



Forrás: OECD-adatok alapján saját szerkesztés.

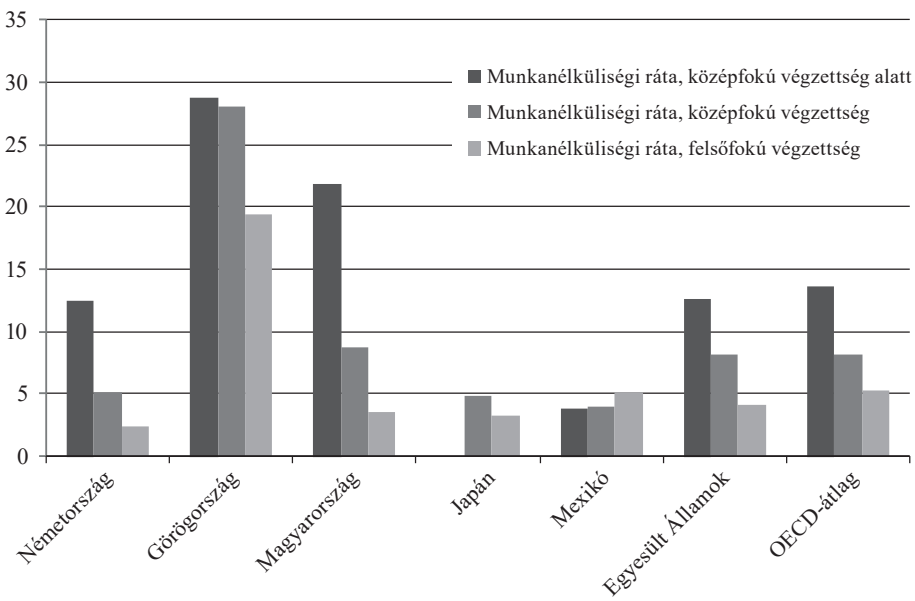
A hosszú távú munkanélküliség komoly terhet jelent a költségvetés számára, ami az adók emelésére vagy a kiadások lefaragására kényszerítheti a kormányokat. Még ennél is fontosabb azonban, hogy *hosszabb távon egyre gyorsabb ütemben értéktelenednek el a munkanélküliek szakmai ismeretei, készségei*, egyre nehezebb lesz a korábbihoz hasonló szakképzettséget vagy hasonló készségeket igénylő állást találni. Ezek az emberek arra kényszerülhetnek, hogy olyan alacsony termelékenységű területen helyezkedjenek el, ahol nem tudják érvényesíteni korábbi tapasztalataikat, vagy elveszítik a motivációt, és leállnak a munkakereséssel. Minél több időt töltenek az emberek a munkapiacon kívül, annál nagyobb a valószínűsége, hogy e hatások csökkentik a gazdaság növekedési potenciálját és megnő a strukturális munkanélküliség (azaz azoknak a munkavállaló korú embereknek az aránya, akik már valószínűleg soha nem térnek vissza a munkapiacra). (Bővebben lásd: ILO, 2014*a, b*)

Jelentős részben a technológiai változásra vezethető vissza, hogy maga a foglalkoztatás is átalakulóban van. A fejlett országokban egyre kevésbé jellemző a hagyományos foglalkoztatási modell (amelyben a munkáltató és a munkavállaló közötti kölcsönös függőség alapján a munkavállaló teljes munkaidőben dolgozik, fizetést kap és munkahelye stabil). *Megnőtt a vállalkozói szerződéssel történő alkalmazás, a részmunkaidős és az ideiglenes foglalkoztatás aránya.* A feltörekvő és a fejlődő országokban nőtt ugyan a munkaszerződések jelentősége, de sok országban teljesen megszokott az informális foglalkoztatás. A globális kínálati láncok alsóbb szintjein a nagyon rövid idejű szerződések és a szokatlan munkaidő szintén nagyon elterjedtek (ILO, 2015).

9. ábra

A munkanélküliségi ráta végzettség szerinti alakulása 2016-ban néhány kiválasztott országban

(Százalékban)



Forrás: OECD-adatok alapján saját szerkesztés.

A foglalkoztatás átalakulásának fontos gazdasági és társadalmi hatásai vannak. Hozzájárul a *jövedelmi* (a hagyományos foglalkoztatási modellben rendszerint ma-

gasabbak a jövedelmek) és termelékenységi egyenlőtlenségek növekedéséhez, az *aggregált kereslet csökkenése*hez. A kereslet csökkenésével párhuzamos likviditás bőség – ami elsősorban a fejlett országok válságot követő laza monetáris politikájának a következménye – arra készteti a nagyvállalatokat, hogy beruházások helyett inkább visszavásárolják részvényeiket és növeljék a részvényeseknek kifizetett osztalék mértékét. Az *elmaradó beruházások* tovább növelik a foglalkoztatási gondokat, hiszen *nem jönnek létre új munkahelyek*. A minőségi munkahelyek hiánya – különösen a magasan képzett fiatalok körében – az egyik legfontosabb *munkaerő-migrációs motiváció*. (A munkanélküliségi ráta végzettség szerinti alakulását a *9. ábra* mutatja néhány kiválasztott országban.)

A legtöbb fejlett országban, de ma már több feltörekvő országban is *további problémát okoz a munkavállalókorúak teljes népességen belüli arányának csökkenése.* Ez többek között azt jelenti, hogy egyre kevesebb embernek kell előállítania az egyre nagyobb nyugdíjasréteg nyugdíjának a fedezetét. Jelenti azonban azt is, hogy amennyiben nem sikerül a munkaerő létszámát növelni, akkor a termelékenységet (az egy munkás által egy munkaóra alatt előállított termék mennyiségét) kell jelentős mértékben növelni, hogy tartani lehessen legalább a korábbi időszak szerény növekedési ütemét. Ez azonban korlátokba ütközhet. A költségvetésre nehezedő nyomás csökkentése érdekében szükségessé válhat a nyugdíjrendszerek reformja. (Bővebben lásd: ILO, 2014*b*)

Olajársokk

A nyersolaj árának drasztikus változása már többször felhívta a figyelmet a nyersolaj világgazdaságban betöltött speciális szerepére. Legutóbb azonban nem az árak emelkedése, hanem azok csökkenése állította komoly kihívások elé a világgazdaságot. Az alacsonyabb olajáraktól mindenki azt várta, hogy növekedni fog a fogyasztás, a kereslet, ami majd ösztönzőleg hat a globális növekedésre. A globális árcsökkenésnek azonban átlagosan csak a fele jelent meg a kiskereskedelmi üzemanyagárakban. Ez azt mutatja, hogy a hazai árak mesterséges alacsonyan tartásának fiskális költsége csökkent, miközben az üzemanyagárakból származó nettó adóbevétel növekedett. Az olajexportőr országokban e költségvetési nyereség részben ellensúlyozta a szénhidrogénekből származó bevételek csökkenését (*Husain* et al., 2015).

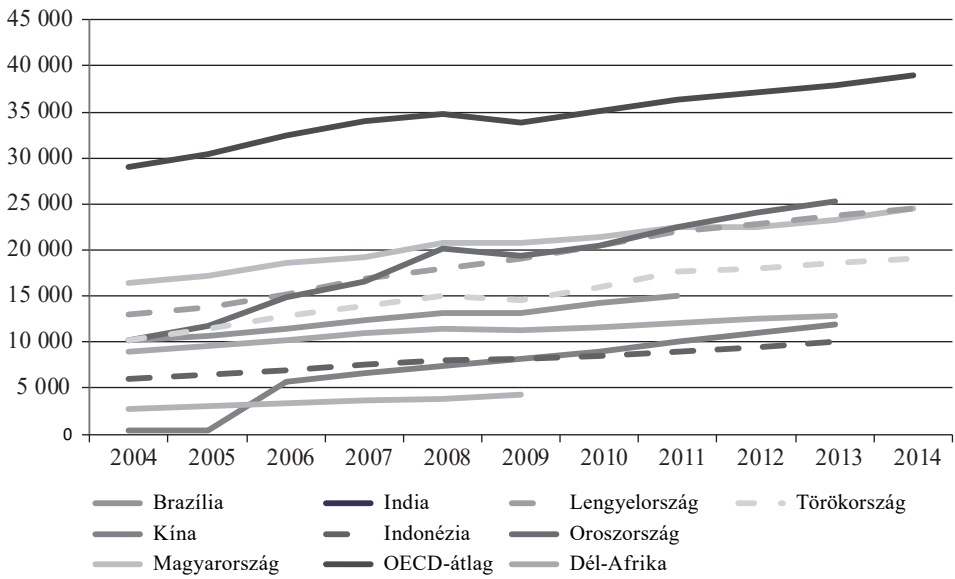
Az olajár csökkenésének sebessége és mértéke ugyanakkor felerősített egyes pénzügyi feszültségeket, csökkentve az alacsonyabb olajárakból származó előnyö-

ket. Sok energiaipari vállalat jelentős nagyságú adósságot halmozott fel a magas olajárak idején, és egyes bankrendszerek energiaszektornak való kitettsége erősen növekedett. Változott a piaci szereplők köre is. A hagyományos befektetőkkel szemben megnőtt a portfóliófektetők aránya, ami zavarokat okozhat a piac működésében. (Bővebben lásd: IMF, 2015*a;* World Bank, 2015)

10. ábra

Lassuló növekedés a feltörekvő országokban

(GDP, USD, néhány kiválasztott ország)



Forrás: OECD-adatok alapján saját szerkesztés.

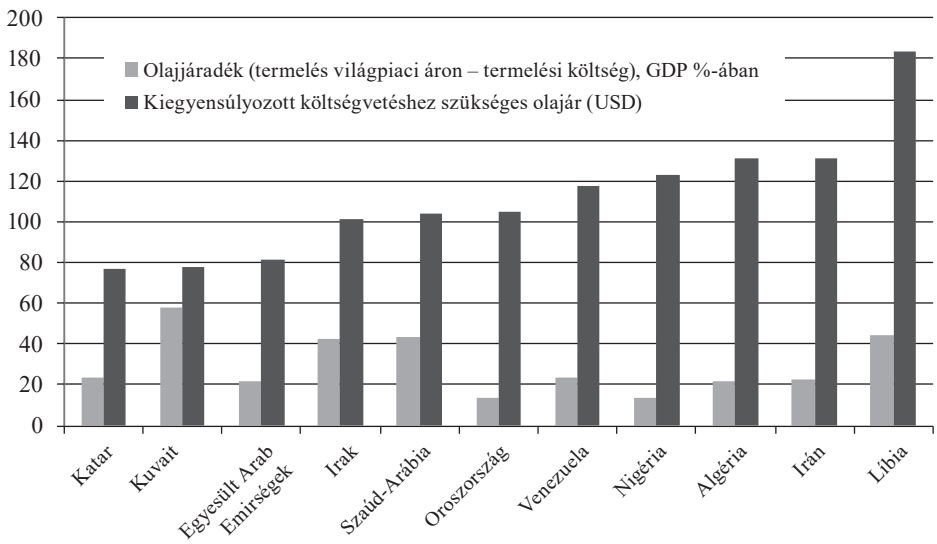
A csökkenő nyersanyagárak egyes esetekben ellensúlyozták, más esetekben felerősítették az alacsony olajárak hatásait. Azokban az olajimportőr országokban, amelyek erősen függnek a földgáz (például Indonézia) vagy egyes mezőgazdasági termékek (például gyapot: Benin, Burkina Faso, Mali, Tádzsikisztán, Üzbegisztán; gabona: Argentína és Brazília) exportjától, az alacsonyabb olajárak energiaintenzív termelésre és fogyasztásra ösztönözhettek, miközben az exportból származó bevétel csökkent. Azok az olajimportőr országok, amelyek az élelmiszerek tekintetében is nettó importőrök (például Egyiptom, Marokkó), egyértelműen profitálhattak az

alacsonyabb nyersanyagárakból, feltéve hogy az árcsökkenés megjelent a fogyasztói árakban. Egyértelműen romlottak a kilátásai ugyanakkor azoknak az országoknak (például: Kazahsztán, Oroszország), amelyek nemcsak kőolajat, hanem élelmiszert is exportáltak (IMF, 2015*b*).

Az alacsony nyersanyagáraknak jelentős és azonnali hatása volt a nyersanyagexportőr országok gazdaságára. (A hatás annál erősebb, minél kisebb a rés a világpiaci ár és a termelési költség között, illetve minél nagyobb az olajbevételek jelentősége a költségvetés kiegyensúlyozásában.) (Lásd a *11. ábrát*.)

11. ábra

Olajjáradék (2013) és a kiegyensúlyozott költségvetéshez szükséges olajár néhány kiválasztott országban



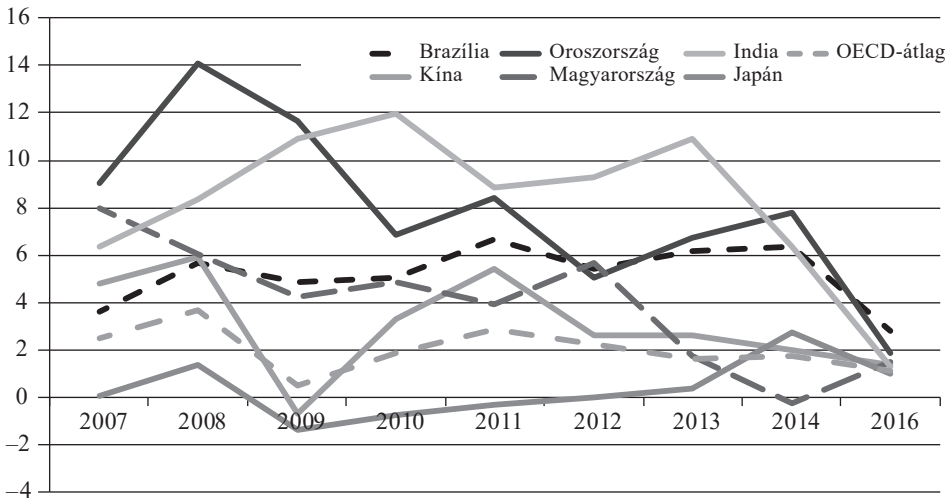
Forrás: Világbank-, IMF- és Deutsche Bank-adatok alapján saját szerkesztés.

A nyersanyagimportőr országok esetében a sérülékenység csökkenésére lehetett számítani az alacsonyabb infláció (lásd a *12. ábr*át), a javuló gazdasági pozíciók és reáljövedelmek, valamint az ezek következtében növekvő fogyasztás miatt. (Valójában az országspecifikus tényezők gyakran semlegesítették a kedvező hatásokat.)

12. ábra

Az infláció alakulása

(Fogyasztóiár-index, százalék)



Forrás: OECD-adatok alapján (2016-ra előrejelzés) saját szerkesztés.

A legnagyobb veszteséget az olajexportőr (Azerbajdzsán, Kolumbia, Kazahsztán, Nigéria, Oroszország, Venezuela és kisebb mértékben Mexikó), valamint egyes földgázexportőr országok (Bolívia, Malajzia) szenvedték el. A fémek és más nyersanyagok exportjától függő országok (Argentína, Indonézia, Peru, Dél-Afrika, Zambia) is kihívásokkal szembesültek. A legnagyobb nyertesek Ázsia és Kelet-Európa nagy energiaimportőr országai, különösen Kína, India és Törökország voltak. (Bővebben lásd: World Bank, 2015)

2017-ben a trend megfordult, az árak emelkedni kezdtek (ám továbbra is jelentősen elmaradnak a sokk előtti átlagos szinttől). A háttérben a javuló növekedési kilátások következtében növekvő kereslet, valamint az OPEC- és egyes nem OPEC-országok termeléskorlátozó megállapodása állt. A kedvezőbb árak és világgazdasági növekedési kilátások lehetővé tették az igazodást, a helyreállást az olajexportőrök számára. Gazdaságpolitikai szempontból érdemes megjegyezni, hogy a helyreállási folyamat jellemzően azokban az országokban volt gyorsabb, amelyek lebegő árfolyamrendszerrel és diverzifikált gazdasággal rendelkeznek. A sokk kevésbé terhelte meg a rugalmas árfolyamrendszerrel rendelkező országok devizatartalékait, ugyan-

akkor erőteljesebb kezdeti leértékelődéssel szembesültek. Az alkalmazkodás érdekében monetáris (devizapiaci intervenció, kamatemelés stb.) és fiskális (kiadások csökkentése, adóreform stb.) politikai intézkedésekre egyaránt sor került. A jóléti alapokban tartalékokat felhalmozó országok jellemzően az alapok forrásait is bevonták, míg más országok az alacsony kamatokat kihasználva a nemzetközi hitelpiacon kerestek megoldást. A kiadások csökkentésével és az adók emelésével sikerült ugyan csökkenteni a fiskális „olajárfedezeti pontot", ám az még mindig jóval a jelenlegi (2018. első negyedév) olajárak fölött van jó néhány országban (például: Bahrain, Szaúd-Arábia, Oman, Egyesült Arab Emírségek stb.). Az alacsony olajárak ugyanakkor segítik a szerkezetváltást, a diverzifikációt és az olajexportőr országokra gyakran jellemző magas fosszilis energiatámogatások csökkentését. (Az alkalmazkodásról bővebben lásd például: World Bank, 2017; 2018)

Az állam változó szerepe a globális gazdaságban

A globalizáció definíció szerint magában rejti a nemzetállami, nemzeti gazdasági szuverenitás csorbulását, korlátozódását. A nemzetállamoknak mégis számos eszközük marad arra, hogy a piacok működésébe beavatkozva csökkentsék az esetleges kockázatokat.

Az állam szerepe a pénzügyi és fiskális kockázatok kezelésében

A *fiskális politika* alapvetően két módon segítheti a gazdaság stabilizálását. Az egyiket az úgynevezett *automatikus stabilizátorok* (jövedelemarányos adók, kiadások és szociális juttatások) jelentik, amelyek visszaeséskor automatikusan növelik az aggregált keresletet, fellendüléskor pedig visszafogják. A másik megoldás a *sokk-specifikus egyedi intézkedések* alkalmazása, bár az IMF ezt inkább csak a hatékony fiskális stabilizációval rendelkező fejlett országoknak javasolja. (Bővebben lásd: IMF, 2015*b*)

A fiskális politikának meghatározó szerepe lehet a bizalom kiépítésében, az aggregált kereslet fenntartásában. Bár a mozgástér viszonylag szűk, a fiskális politika hatékonyan támogathatja a növekedést, csökkentheti a kockázatokat és biztosíthatja a fenntartható adósságfinanszírozást. Az infrastrukturális beruházások például rövid távon az aggregált keresletet, középtávon a potenciális outputot emelik. Az alacsony olajárak lehetőséget teremtenek az energiához kapcsolódó adó- és támoga-

tási rendszerek átalakítására. A felszabaduló erőforrások esetleg pótolhatják például a munkaerővel kapcsolatos adók és járulékok foglalkoztatásösztönzés miatti csökkentését. Az oktatás, az egészségügy vagy infrastruktúra fejlesztésére fordítva is hatékonyságjavító lehet ez az átcsoportosítás. (Bővebben lásd: IMF, 2015*c*)

Az állam szerepe a krónikus munkanélküliséggel kapcsolatos kockázatok kezelésében

A munkapiaci reformok fontos eleme lehet a *munkaerő költségének csökkentése*, a minimálbér újragondolása a munkaerő-kereslet növelése érdekében, a munkanélküliek támogatási rendszerének átalakítása (erősebb motiváció a munkába állásra) (*Banerji* et al., 2014).

Mindez komoly kihívást jelent a hagyományos foglalkoztatási modellre építő közpolitika számára, amely alapvetően arra koncentrál, hogyan segítheti a nem hagyományos formákból a hagyományos foglalkoztatási formába történő átmenetet. *A védelmet (társadalombiztosítás és egyéb foglalkoztatáshoz kötött juttatások rendszere), valamint az egyszerűsített regisztrációs, adózási lehetőségeket a foglalkoztatás minden formájánál meg kellene fontolni* (ILO, 2015).

A minőségi munkahelyek megteremtése szempontjából fontos a *diverzifikált termelési kapacitás ösztönzése.* Figyelni kell azonban arra, hogy a gazdasági növekedés ne koncentrálódjon néhány exportorientált ágazatra. Nagyon fontos a támogató makrogazdasági politika: a megfelelő aggregált keresletet biztosító anticiklikus gazdaságpolitika, tőkekorlátozó intézkedések a „forró" tőke okozta problémák megelőzésére, kiszámítható és versenyképes árfolyam stb. (Bővebben lásd: ILO, 2014*b*)

Az állam szerepe az olajárakkal összefüggő kockázatok kezelésében

Az alacsonyabb olajárakkal összefüggő kockázatok és sokkhatások kezelése függ a cserearányra gyakorolt hatástól, a sérülékenységtől, a hazai üzleti ciklus helyzetétől és a sokk tartósságától. Tartós olajárcsökkenés esetén az olajexportőr országok fiskális kiigazításra kényszerülhetnek. Segíthet a monetáris politika és felmerülhet a gazdaság diverzifikációjának a szükségessége is a reál- és pénzügyi szektorokra egyaránt kiterjedő reformokkal.

Az olajimportőr országoknak arról kell dönteniük, hogy mennyit tartanak vissza az alacsonyabb olajárak miatti megtakarításból. A sérülékeny gazdaságokban érdemes minél többet megtakarítani, míg máshol a kiadások növelése formájában keresletösz-

tönzésre használni. Az alacsony olajárak lehetőséget kínálnak az üzemanyagárak árazási és adózási rendszerével kapcsolatos reformokra. A javuló költségvetési egyenleg így teret biztosíthat más növekvő jelentőségű kiadások finanszírozására és/vagy az adótorzítások csökkentésére. (Bővebben lásd: Husain et al., 2015; World Bank, 2015)

A termelékenység javítása

Szinte minden főbb világgazdasági trend elemzése arra a következtetésre jut, hogy a további növekedés, a termelékenység növelése érdekében elkerülhetetlen a szerkezetváltás, a strukturális reform. A válságot követően a hiszterézis jelensége érvényesült. Ahogy *Nouriel Roubini* [2016] írta: az elhúzódó recesszió két módon is lassíthatja a termelékenység növekedését. Egyrészt azok az emberek, akik sokáig munkanélküliek maradnak, veszítenek készségeikből, ismereteikből. Másrészt a lassuló beruházás miatt nem használhatók ki a tőkejavakba épülő legújabb technológiákban rejlő lehetőségek, holott már *Robert Solow* [1956] is megjegyezte, hogy a növekvő jövedelem egyre inkább nem a tőkefelhalmozással, hanem a technológiai fejlődéssel magyarázható.

Joseph Schumpeter [1934] már az 1930-as években hangsúlyozta, hogy a piacgazdaság ereje innovatív kapacitásában rejlik. E megállapítások egyre gyakrabban kerülnek előtérbe napjainkban. Gyakorlatilag szó szerint az előző következtetésre jutottak a Global Competitiveness Report (WEF, 2017) szerzői is. A szerzők szerint a prosperitás fő mozgatóereje a termelékenység maradt, bár annak mérése a negyedik ipari forradalom idején egyre összetettebb feladattá válik. A prosperitás csak akkor növelhető, ha a termelési tényezőket egyre okosabb, egyre hatékonyabb módon használjuk fel a folyamatosan változó kereslet kielégítése érdekében. Ez pedig az innovatív kapacitás függvénye. Az új környezet – véleményük szerint – magának az innováció fogalmának a módosítását is szükségessé teszi. „Egy ország innovatív kapacitására olyan ökoszisztémaként kell tekinteni, amely nemcsak tudományos eredményeket állít elő, hanem minden ágazat – beleértve a szolgáltatásokat is – és a társadalom egésze számára biztosítja a rugalmasságot, az összekapcsolódást, az új ötletekre és üzleti modellekre való nyitottságot. E felfogás szerint az innováció az országoknak azt a képességét jelenti, amellyel új termékeket és szolgáltatásokat hoznak a piacra és a műszaki és nem műszaki innovációknak ugyanolyan jelentőséget tulajdonítanak." (WEF, 2017, 54. o.)

Érdemes megnézni, hogyan teljesítenek az EU országai ezen a téren. A versenyképességi rangsor (WEF, 2017) alapján látható, hogy az EU az átlag fölött áll

a globális versenyképesség tekintetében. A legjobban teljesítő országok: Hollandia (4.), Németország (5.), Svédország (6.), az Egyesült Királyság (7.), Finnország (10.) és Dánia (12.). Az EU egészét tekintve a legtöbb mutatót illetően nagyok a regionális eltérések. Az EU medián teljesítménye épp az innováció területén a leggyengébb, különösen például az USA-hoz viszonyítva.

Hasonló képet kapunk, ha megnézzük a világ top 10 (piaci érték alapján) technológiai vállalatának listáját:[3] Apple, Alphabet (Google és projektjei), Microsoft, Facebook, Samsung, Oracle, Tencent, Intel, Cisco Systems és IBM. Érdemes megnézni azt is, mely területeken találhatók a legértékesebb start-upok (unikornisok): Uber (USA, autómegosztó/közösségiautózás-szolgáltatás és mobilapplikáció), Didi Kuaidi (a legnagyobb autómegosztó-szolgáltatás Kínában), Xiaomi (Kína, okostelefon, mobilapplikáció, és kapcsolódó elektronika), Airbnb (USA, közösségi oldal – szállás), Palantir (USA, szoftverek és szolgáltatások, adatelemzés). E vállalkozások alapvetően három szektorban találhatók meg: e-kereskedelem, internetes szoftverek és szolgáltatások, valamint FinTech (pénzügyi területre szakosodott technológiai cégek). Az unikornisok többsége USA-bázissal rendelkezik.[4] Viszonylag sok unikornis található még Kínában, Indiában, az Egyesült Királyságban, Németországban és Dél-Koreában. Más országnak nincs három vagy több olyan vállalata, amely elérné az 1 milliárd dolláros értéket. A top 10-es listán egyáltalán nincs európai vállalat. Az adatokból az is teljesen egyértelmű, hogy igenis számít a piac mérete. Valószínűleg nem véletlen, hogy a legértékesebb vállalatok épp a legnagyobb és legnépesebb országokban találhatók. A méretgazdaságosság ugyanis nemcsak a termelés, hanem az innováció szempontjából is fontos. Ahhoz, hogy le tudjuk szorítani a költségeket, piacra van szükségünk. Épp ez az egyik legfontosabb érv az egységes piac és a piaci liberalizáció mellett. Másképpen megfogalmazva: épp ez az oka annak, hogy miért tudnak meghatározó szerephez jutni a nagy országok a multilaterális kereskedelmi és beruházási tárgyalásokon. Piaci méretüknél fogva egyszerűen nem szorulnak rá annyira a nyitottságra, mint más országok.

A nagy belső piac tehát versenyképességi előny forrása lehet. Ez azonban önmagában még nem lehet elég magyarázat arra, miért teljesít jobban az USA a versenyképességi rangsorban. Költségoldalról fontos versenyképességi tényező lehet, hogy bár az USA és az EU hagyományosan nettó olajimportőr, a technológiai fejlődésnek köszönhetően az USA ma már saját palaolajkészleteire is építhet, csökkentve

[3] Lásd: https://www.forbes.com/sites/kristinstoller/2017/05/24/the-worlds-largest-tech-companies-2017-apple-and-samsung-lead-facebook-rises/#c0be0e4d140d

[4] Lásd: https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies – folyamatosan frissülő oldal.

az üzemanyag és ezen keresztül a termelés költségeit. Az EU-tagállamok is rendelkeznek kiterjedt palaolajkészletekkel, ám itt (mint annyi más esetben, mint például a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek, az állatjólét vagy a környezetvédelem esetében) a termelőknek sokszor sokkal szigorúbb sztenderdeknek kell megfelelniük. A legtöbb EU-tagállam környezetvédelmi szempontból tiltja a repesztéses eljárással történő nyersolajkinyerést. A magasabb sztenderdek rendszerint többletköltséget jelentenek az európai termelők számára, ám e többletköltséget nem feltétlenül tudják érvényesíteni a piaci árban.

A top 10 vállalat és a versenyképességi rangsorok alapján ugyanakkor úgy tűnik, hogy a versenyképességet leginkább meghatározó tényezők a technológiai fejlettséggel és az innovációval függnek össze. E tényezők a legfontosabbak, amennyiben valamely ország ki szeretné használni a negyedik ipari forradalomban rejlő lehetőségeket (WEF, 2017, 53. o.).

Porter és *Heppelmann* [2014] ennél is továbbmegy. Szerintük az információs technológia a termékeket forradalmasítja. Alapvetően változik a termékek jellege, ami az egész értékláncra hatással van. Az összekapcsolt okostermékek így a verseny új korszakát hozzák el. „Az okos, összekapcsolt termékek által kiterjesztett képességek, és az általuk generált adatok válnak meghatározóvá a verseny új korszakában… Ezek az új típusú termékek megváltoztatják az iparág szerkezetét, a verseny jellegét, új lehetőségeket és veszélyeket teremtve a vállalatoknak. Átrajzolják az iparági határokat, és teljesen új iparágak keletkeznek." (*Porter–Heppelmann,* 2014, 1. o.) Az USA vezető szerepe e területen egyelőre megkérdőjelezhetetlen.

Vajon mit tehetnek azok a kormányok, amelyek nem akarnak lemaradni? Hogyan javítható a teljesítmény? A válasz *Mohammed bin Rashid Al Maktoumtól*, az Egyesült Arab Emírségek alelnökétől és miniszterelnökétől, Dubaj uralkodójától érkezett. Ő úgy véli, hogy azok az országok, amelyek kormányai „megöregszenek", ugyanazzal a problémával szembesülnek, mint a hanyatló vállalatok. A megoldás egyszerű: innováció vagy hanyatlás. „A vállalatok életciklusa alapján a kormányoknak látniuk kell, hogy az örök fiatalság titka a folyamatos innováció." (*Mohammed bin Rashid Al Maktoum,* 2015, 1. o.) Az üzleti típusú innováció első fontos eleme a készségekre történő fókuszálás. Az élvonalbeli vállalatoknál a befektetés egy sajátos területe az alkalmazottak folyamatos képzése, hogy azok megfelelő, piacképes készségekkel rendelkezzenek. Ugyanezt kell tenniük a kormányzatoknak is: folyamatosan meg kell újítaniuk a képességeket, készségeket, és ösztönözni kell az innovációt a saját alkalmazottakat illetően éppen úgy, mint a gazdaság fő szektorait és az alapokat, azaz az oktatási rendszert illetően.

Mire a jelenlegi általános iskolások felnőnek, jelentős részük olyan területeken fog dolgozni, amelyek ma még nem is léteznek. Fontos kérdés ezért, hogy hogyan készítsük fel gyermekeinket ezekre az időkre. Hogyan tudjuk biztosítani, hogy országunk ne csak napjainkban, hanem az elkövetkező évtizedekben is versenyképes legyen? A válasz: a kreativitás az elemzési és a kommunikációs készségek fejlesztésével. Ezek azok a területek, amelyek nehezen gépesíthetők, automatizálhatók, ahol az emberi készségek leginkább és leghatékonyabban egészíthetik ki a gépek hatékonyságát.

A másik fontos terület, ahol a kormányzat az innováció motorjává válhat, a beruházási prioritások meghatározása. Itt is érdemes követni a vállalati gyakorlatot, és egyre több erőforrást átcsoportosítani a szellemi termékek területére, a tudás és a készségek fejlesztésére, amelyek aztán szellemi termékként épülnek be a szolgáltatásokba, termékekbe. „A stratégiai gondolkodás a kormányzatoktól is megköveteli, hogy a kiadásokat a kézzelfogható infrastruktúrától (utak, épületek) a kézzel nem fogható javak, az oktatás, a kutatás és a fejlesztés irányába mozdítsák el, megteremtve és később fenntartva a tudásgazdaságot." (*Mohammed bin Rashid Al Maktoum,* 2015, 2. o.)

Összegezve: „ahhoz, hogy egy ország innovatív legyen, nem elég, hogy szabadalmakkal rendelkezik, hogy támogatja a kutatást és fejlesztést. Olyan hálózatos, összekapcsolt környezetet kell teremtenie, amely támogatja a kreativitást és a vállalkozókészséget, együttműködésre ösztönöz, és jutalmazza az új megoldásokra nyitott egyéneket." (WEF, 2017, 54. o.)

Sok tennivaló van, ha a kormányzat növelni akarja országa innovatív kapacitását. E tekintetben a negyedik ipari forradalom számos lehetőséget kínál. Azok termelékenységnövelő hatása azonban több tényezőtől is függ. „Végső soron a cél az, hogy az egyének, a vállalatok és a különböző szektorok hozzájussanak az új technológiához, beépítsék azokat innovációs és operatív folyamataikba, és eredményesen vegyenek részt mind az új, mint az átalakuló értékhálózatokban." (WEF, 2017, 53. o.) A Global Information Technology Report (WEF, 2016) is hasonló következtetésre jut: azoknak az országoknak, amelyek infokommunikációs technológia alapú gazdasági előnyre szeretnének szert tenni, a digitális hálózatokat illetően nemcsak a hozzáférést, hanem az adaptációt és a használatot is biztosítaniuk kell.

A negyedik ipari forradalom kétségtelenül hoz olyan technológiákat (például: block-chain), amelyek a vállalatirányítást és a kormányzást egyaránt támogathatják, ám e technológiák önmagukban nem váltják ki az ösztönző környezetet. A technológia termelékenységre gyakorolt teljes hatása még nem ismert. A szervezetek,

a törvények, a szabályok alkalmazkodásához időre van szükség. Egyes esetekben irányítási vákuum akadályozza meg, hogy néhány magasan fejlett technológia (például: sofőr nélküli autók, drónok stb.) gyakorlati alkalmazására sor kerüljön. Más esetekben felismerjük az új technológiákban rejlő lehetőségeket, de még nem tudjuk, hogyan lehetne azokat a leghatékonyabban kiaknázni (WEF, 2017, 53. o.). *Reil Kurzweil* [2005] szerint az ember által „előállított" technológia ereje exponenciális ütemben nő, és az eredmények 2020-tól válnak majd igazán láthatóvá.

Időnként évekig tart, míg egy-egy innováció „termőre fordul" és jövedelmet generál. Ez egyes esetekben elképzelhetetlen támogatás nélkül. A kormányzat felelőssége azonban, hogy a forrásokat a megfelelő helyre csoportosítsa. Az egyéni, vállalati motivációk, célok nem feltétlenül esnek egybe a társadalmilag kívánatos célkitűzésekkel. „A vállalatok nyerhetnek az olyan innovációkból, amelyek növelik piaci erejüket, lehetővé teszik egyes szabályok kijátszását, vagy hogy olyan járadékhoz jussanak hozzá, amely egyébként másoknál jelentkezett volna. A sikeres iparpolitika be tudja azonosítani a pozitív externáliákat, azaz azokat a szektorokat, amelyek a felhalmozódó tudás révén más szektorokba tovagyűrűző előnyöket generálnak." (*Stiglitz,* 2014) A kormányzatoknak olyan iparpolitikát kell folytatniuk, amely elősegíti a még fejlődőben lévő gazdaság tanulási folyamatát. E cél érdekében a kormányzat beavatkozhat az erőforrások szektorok közötti allokációjába, előnyben részesíthet egyes technológiákat. A potenciálisan sikeres területek beazonosítása azonban nem könnyű feladat. Segíthet a stratégiai kereskedelempolitika elmélete, de általában elmondhatjuk, hogy a kormányzatoknak azokat a területeket kell azonosítaniuk, ahol a legmagasabb pozitív tovagyűrűző hatás várható. Az ilyen politikák alkalmazása gyakran vált ki ellenállást, kritikát. Ennek ellenére érdemes megpróbálni. „Tanulmányok szerint a kormányzati kutatási projektek átlagos megtérülése általában magasabb, mint a magánszektor projektjei esetében. Ez elsősorban azzal magyarázható, hogy a kormányok sokkal erősebben támogatják az alapkutatásokat." (*Stiglitz,* 2014, 1. o.)

Az internet, a DNS, a robotika, az infokommunikációs technológia és a nanotechnológia előnyei egyértelműek. Stiglitz [2014] szerint hasonló tudást generálhat a zöld technológia is. *Jung* arra a következtetésre jut, hogy „a döntéshozóknak tudniuk kell, hogyan lehet létrehozni, menedzselni és mérni az olyan feltételeket, amelyek arra ösztönzik az innovatőröket, hogy egy-egy régióba áramoljanak, megteremtve ott a prosperitás alapját. Az innovációs mérőszámokkal évekkel az előtt kell tudni megbecsülni egy-egy új ötlet értékét, mielőtt az a hagyományos mutatókkal mérve jövedelmezővé válna." (*Jung,* 2014, 1. o.) Azonosít néhány olyan jellemzőt is, ame-

lyek segítenek kiválasztani a sikeres innovációs ökoszisztémákat: kiváló tehetségek, jól nyomon követhető sikeres vállalkozó, neves befektető által támogatott start-up, valamint szellemi tulajdonjogi védelem alatt álló forradalmian új termék. Vizsgálata alapján azt találta, hogy napjaink öt legsikeresebb infokommunikációs technológiai start-upja legalább két közös tulajdonsággal rendelkezik: van legalább egy saját szabadalmuk, és egynél több neves kockázatitőke-befektető támogatja tevékenységüket. Itt eljutunk az USA és az EU innovációs környezetében mutatkozó egy másik nagy különbséghez, a finanszírozáshoz. Az amerikai társadalom kockázatvállalási hajlandósága többnyire magasabb, mint az európai. Üzleti kultúrájukhoz hozzátartozik a kudarc elfogadása. Az európaiak ugyanakkor nem igazán tolerálják az üzleti kudarcot. Ezért annyira nehéz az új ötletek megfinanszíroztatása. És ez nem csak az állami és banki forrásokra igaz. A kockázati tőke is korlátozottabb.

A siker, a termelékenység mérése már önmagában is probléma lehet. „A termelékenység mutatószámai csak a pénzügyi tranzakciókat mérik. A nem pénzügyi tranzakciókat (például a megosztó gazdaságban) nem veszik figyelembe. „Nem tudjuk megfelelően mérni az egyre jobban terjedő ingyenes digitális szolgáltatások értékét. Hogyan határozható meg például a Google, a Wikipedia, az Etsy vagy az Airbnb által nyújtott szolgáltatások értéke? Hogyan mérhető a határon átnyúló adatforgalom?" (WEF, 2017, 54. o.) Hasonlóan nehéz meghatározni és a nemzeti számlákban figyelembe venni a termékek és szolgáltatások (elsősorban a dolgok internete, az összekapcsolt, smart megoldások miatti)[5] minőségjavulását. „Egyre több döntéshozó ismeri fel, hogy a nemzeti jólét mind nagyobb hányadát teszik ki az olyan virtuális eszközök, mint a kreativitás vagy a vállalkozókészség." (*Jung,* 2014, 1. o.) Az USA például úgy módosította 2013-ban a GDP definícióját, hogy az jobban tükrözze a szellemi tulajdon, valamint a kutatás és fejlesztés termelékenységhez, gazdasági vitalitáshoz való hozzájárulását. Mint azt a Fed korábbi elnöke, *Ben Bernanke* egy 2011. évi beszédében megfogalmazta: „Sokkal könnyebben vesszük rá magunkat az innovatív tevékenység támogatására, ha hatékonyabban tudjuk mérni és dokumentálni az innováció gazdasági növekedésben betöltött szerepét." (*Jung,* 2014, 1. o.)

[5] Az okostermékek, az összekapcsolt rendszerek lehetővé teszik, hogy a gyártók folyamatosan adatokat gyűjtsenek termékeikről, szolgáltatásaikról. Ezek az adatok minden eddiginél gyorsabbá, hatékonyabbá teszik a minőség fejlesztésének folyamatát. A termékeket/szolgáltatásokat folyamatosan frissítik, ám e frissítések nemzeti számlákban történő figyelembe vétele (az alapszolgáltatáshoz hasonlóan) gyakran nehézségekbe ütközik.

Záró gondolatok

A legutóbbi pénzügyi és gazdasági válság, illetve az egyre gyakoribbá váló gazdasági és politikai konfliktusok rávilágítottak, hogy a globalizáció miatt megnövekedett kölcsönös függőség egyrészt hatékonyabbá, termelékenyebbé tette a gazdaságokat, másrészt megnövelte sebezhetőségüket. Mindez a problémák kezelését, megoldását illetően is összetett helyzetet eredményezett. Az államok érdekeltek a komolyabb, gazdasági válsághoz vagy politikai instabilitáshoz vezető konfliktusok elkerülését, megoldását segítő multilaterális együttműködésekben, miközben egy-egy fertőzés esetén a jól működő globális kormányzás hiánya miatt önvédelemre kényszerülnek.

A cikk az elmúlt évtized három legnagyobbnak tekintett globális kockázatán (a pénzügyi és fiskális kockázatok, a krónikus munkanélküliség és az olajársokk), illetve azok potenciális hatásain keresztül mutatta be, melyek azok az esetek, amikor a további negatív hatások elkerülése érdekében mindenképpen szükségessé válik az állami beavatkozás. Ezek a példák arra is rávilágítottak, hogy az állam szerepe változóban van. Valami olyasmi történik, mint amikor egy hazai vállalat nagy multi-/transznacionális vállalattá válik. A döntések során már nem elég a nemzeti és az esetleg beszűrődő nemzetközi kockázatokat mérlegelni. Globális piaci szereplőként a globális kockázatokat és lehetőségeket felmérve, előre jelezve, azokat a döntésekbe beépítve, hosszú távú stratégiákban gondolkodva lehet megőrizni a versenyképességet, a stabilitást, illetve csökkenteni a sérülékenységet, a globális kockázatoknak való kitettséget.

A globális kockázatok, a hosszú távú stratégiai megközelítés az országok többségében gazdaságpolitikai fordulatot igényel: a monetáris és fiskális igazodás helyett sokkal inkább termelékenységjavító strukturális reformokra van szükség. A termelékenységjavító strukturális reformok mellett szól a fejlett országok jelentős részét érintő elöregedő népesség is, amely miatt potenciálisan csökken a munkaerő állománya, amit csak részben tud ellensúlyozni a javuló munkaerőpiaci részvétel és foglalkoztatási ráta. A termelékenység javítását célzó strukturális reformok azonban a feltörekvő, közepes jövedelmű országok esetében is kiemelkedő jelentőségűek. Ezek az országok ugyanis nem támaszkodhatnak már azokra az előnyökre, amelyeket közepes jövedelmű országokká válásuk során élvezhettek. Ezek közé tartozik az olcsó munkaerő, valamint az a gyors növekedés, amelyet külföldi beruházásokkal megtámogatott exportra termelő iparágaik biztosítottak. Ilyen körülmények között a növekedés egyre inkább a felhalmozott készségek, szakértelem, valamint az innováció és a tudásalapú tőke által vezérelt többtényezős termelékenység függvénye lesz.

Irodalom

Banerji, A. – Saksonovs, S. – Lin, H. – Blavy, R. [2014]: Youth Unemployment in Advanced Economies in Europe: Searching for Solutions. IMF Staff Discussion Note. Letölthető: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1411.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

Husain, A. M. – Arezki, R. – Breuer, P. – Haksar, V. – Helbling, T. – Medas, P. – Sommer, M and an IMF Staff Team [2015]: Global Implications of Lower Oil Prices. IMF Staff Discussion Notes. Letölthető: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1515.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

ILO [2014*a*]: Global Employment Trends 2014. Risk of a jobless recovery? Letölthető: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_233953.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

ILO [2014*b*]: World of Work Report 2014. Developing with jobs. Letölthető: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_243961.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

ILO [2015]: World employment and social outlook. The changing nature of jobs. Letölthető: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_368626.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

IMF [2015*a*]: World Economic Outlook: Uneven Growth – Short- and Long-Term Factors. Letölthető: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/text.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

IMF [2015*b*]: Global Financial Stability Report – Navigating Monetary Policy Challenges and Managing Risks. Letölthető: http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/01/pdf/text.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

IMF [2015*c*]: Fiscal Monitor – Now Is the Time: Fiscal Policies for Sustainable Growth. Letölthető: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2015/01/pdf/fm1501.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

Jung, E. [2014]: Misleading indicators. Letölthető: http://www.thedailystar.net/misleading-indicators-17216

Kurzweil, Ray [2005]: The singularity is near: when humans transcend biology. Penguin Books Ltd., USA

Maktoum, Mohammed bin Rashid Al [2015]: Innovate or stagnate. Letölthető: https://www.project-syndicate.org/commentary/government-corporate-innovation-by-mohammed-bin-rashid-al-maktoum-2015-02?barrier=accessreg

OECD [2011]: Reviews of Risk Management Policies. Future Global Shocks. Improving Risk Governance. Letölthető: http://www.oecd.org/governance/48329024.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

OECD [2014]: Policy Challenges for the Next 50 Years. OECD EconomicPolicy Paper, July 2014, No 9. Letölthető: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jz18gs5fckf.pdf?expires=1439701670&id=id&accname=guest&checksum=46A122BAA098174C944414158B2CFA4E (Utolsó megtekintés: 2016. december)

OECD [2015]: Economic Outlook. Vol. 2015., Issue 1. Letölthető: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/oecd-economic-outlook-volume-2015-issue-1_eco_outlook-v2015-1-en#page4 (Utolsó megtekintés: 2016. december)

OECD [2016]: Economic Outlook. https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-volume-2016-issue-2_eco_outlook-v2016-2-en#page1 (Utolsó megtekintés: 2018. október)

OECD [2018]: Unemployment rate (indicator). doi: 10.1787/997c8750-en (Accessed on 12 September 2018

Porter, M. E. – Heppelmann, J. E. [2014]: How Smart, Connected Products Are Transforming Competition? *Harvard Business Review,* november.

Roubini, N. [2016]: Has the global economic growth malaise become the ‚new normal'? Letölthető: https://www.theguardian.com/business/2016/may/02/the-global-economic-growth-funk

Schumpeter, J. A. [1934]: The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Cambridge, Harvard University Press.

Solow, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics,* Vol. 70., No. 1. 65–94. o.

Stiglitz, J. [2014]: Creating An Innovation Society. Letölthető: https://www.socialeurope.eu/innovation-society

World Bank [2015]: Global Economic Prospects. The Global Economy in Transition. A World Bank Group Flagship Report. Letölthető: http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015b/Global-Economic-Prospects-June-2015-Global-economy-in-transition.pdf (Utolsó megtekintés: 2016. december)

World Bank [2017]: Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. Letölthető: http://www.worldbank.org

World Bank [2018]: Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. Letölthető: http://www.worldbank.org

WEF (World Economic Forum) [2014]: Global Risks, 2014. Letölthető: http://reports.weforum.org/global-risks-2014/

WEF [2016]: The Global Information Technology Report. Letölthető: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf

WEF [2017]: The Global Competitiveness Report 2016–2017. Letölthető: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (95–100. o.)

ÚJ KÖNYVEK

A kapitalizmus újratervezése

Szerkesztette: Michael Jacobs és Mariana Mazzucato (a 2016-os angol kiadást fordította: Felcsuti Péter)

Kossuth Kiadó, Budapest, 2018, 384 oldal, 4800 forint

A 2007-ben kezdődött és 2008-ban elmélyült Nagy Recesszió alaposan meggyengítette az ortodox közgazdaságtan dominanciáját. A belső kritikusok mellett nagyobb számban léptek fel külső kritikusok. Ezek sorába tartozik a két szerkesztő és az általuk megnyert szerzők, köztük a 2001-es Nobel-díjas *Joseph E. Stiglitz*. Ebben a recenzióban először röviden összefoglalom a válság után kialakult ortodox nézeteket, majd bővebben kifejtem a kötetben szereplő kritikákat, végül értékelem a kötetet.

Az ortodox közgazdaságtan 2008 után

Az ortodox közgazdaságtan képviselői a 2008-as válság előtt általában elégedettek voltak az 1980 utáni időszak fejleményeivel: elhitték és elhitették, hogy a gazdagok gyarapodása előbb-utóbb leszivárog a szegényebbekhez, sőt gyakran tiltakoztak a jövedelemeloszlás vizsgálata ellen. Tagadták egy újabb, nagyobb nemzetközi gazdasági válság lehetőségét, és azzal nyugtatták a világot, hogy a nemzeti bankok a monetáris politika finomhangolásával képesek a fejlődést folyamatosan fenntartani. Ám amikor kiderült, hogy ez hiú ábránd, és 2007 után az Egyesült Államokból indult jelzálogpiaci zavarok globális válsággá növekedtek, olyannyira, hogy néhány hét alatt szinte az egész világgazdaságot megbénították, akkor a fejlett országok kormányai viszonylag gyorsan összehangolták manővereiket, és megmentették a világot egy igazán drámai, nagy visszaeséstől.

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.95

Az átmeneti ijedelem után az ortodox közgazdászok zöme hamar magához tért, és úgy tett, mintha a válság be sem következett volna. Legfeljebb abban különböztek, hogy a válságból való kilábaláshoz szükségesnek tartották-e az erőteljes anticiklikus költségvetési politikát, vagy sem. Végül számos fejlett ország (az Egyesült Államoktól Japánig, Csehországtól Szlovákiáig és így tovább) jelentősen növelte az államadóssági rátát, míg más országok (például Olaszország és Magyarország) nem növelhették ezt a mutatót. Utóbbiakat a nemzetközi szervek (Európai Unió, Nemzetközi Valutaalap) úgy ítélték meg, hogy egyszer már meg kell állni a lejtőn.

A kapitalizmus újratervezése

Időközben megerősödött a heterodox közgazdászok és társadalomtudósok tábora, akik a korábbinál bátrabban támadták a jövedelmek fokozódó polarizálódását, és kevesellték az anticiklikus politika mértékét. A kötet szerkesztői – *Michael Jacobs,* a University College London és *Mariana Mazzucato,* a Sussexi Egyetem professzora – felkértek néhányat közülük, akik a recenzeált kötetben meghatározott kérdésekről részletesen és közérthetően kifejtették álláspontjukat: hogyan kellene újratervezni (az angol eredeti szó szerinti fordításában: újragondolni) a kapitalizmust. Az angol alcímben a fenntarthatóság és a bennfoglaló (inkluzív) fejlődés szópár is szerepelt.

Recenziónk főrészében most röviden áttekintjük a könyv legfontosabb megállapításait.

Mindenekelőtt közöljük a 11 fejezet szerzőjének nevét és a fejezet címét: 1. *Michael Jacobs* és *Mariana Mazzucato:* A kapitalizmus újratervezése: bevezetés. 2. *Stephanie Kelton:* A megszorítások kudarca – a fiskális politika újragondolása. 3. *L. Randall Wray – Yeva Nersisyan:* A pénz értelmezése és a gazdaságpolitika. 4. *Andrew G. Haldane:* A rövid távú gondolkodás költségei. 5. *William Lazonick:* Az újító vállalat és a vállalatelmélet. 6. *Mariana Mazzucato:* Innováció, az állam és a türelmes tőke. 7. *Stephany Griffith-Jones – Giovanni Cozzi:* A beruházásvezérelt növekedés: megoldás az európai válság számára. 8. *Joseph E. Stiglitz:* Egyenlőtlenség és gazdasági növekedés. 9. *Colin Crouch:* A privatizáció és a közszolgáltatások kiszervezésének paradoxonjai. 10. *Dimitri Zenghelis:* Dekarbonizáció: innováció és a klímaváltozás közgazdaságtana. 11. *Carlota Perez:* Kapitalizmus, technológia és a globális zöld aranykor: a történelem szerepe a jövő alakításában.

A kötet főbb gondolatait a bevezető tanulmányt követve foglalom össze.

Rosszkedvünk kapitalizmusa

Nem ismétlem meg a recenzió elején elmondottakat, csak nyugtázom: a válságmentes és harmonikusan fejlődő kapitalizmus képe 2007-től kezdve jó időre eltűnt. Kiderült, hogy a piaci fundamentalizmus 1980-tól kezdődő terjedése nemcsak a pénzügyi válságok gyakoriságát szaporította, hanem kiélezte a jövedelemegyenlőtlenségeket is. A kötet egyik meghatározó jelentőségű ábrája szemléletesen mutatja, hogy 1979 és 2007 között az alsó kvintilis (ötöd) reáljövedelme körülbelül 20 százalékkal nőtt, miközben a negyedik kvintilisé 50 százalékkal, viszont a legfelső egy százaléké majdnem 300 százalékkal. Itt említem meg a könyv másik fontos gondolatát: a környezetvédelem, különösen a globális felmelegedés problémáira a piaci fundamentalizmus nem ad értelmes választ.

A gazdaságpolitika újratervezése

A szerzők a modern kapitalizmus kudarcait nem átmenetinek, hanem szerkezetinek tartják. A bajokban kulcsszerepet tulajdonítanak annak, hogy a vállalati vezetők saját maguknak állapítják meg a béreiket. A vezetői rövidlátás (a fordító meghagyta a short-termism elnevezést) ahelyett, hogy folyamatos korrekcióra késztetné a vezetőket, ellenkezőleg, értelmetlen látszateredmények elérésére sarkallja őket. Ha a szétaprózott részvények tulajdonosai tudnák, hogy ezen a téren mi történik, akkor jelentősen javulhatna a helyzet.

A piaci kudarcon túl: egy új megközelítés felé

Az ortodox közgazdaságtan elismeri, hogy vannak piaci kudarcok (monopólium, aszimmetrikus információ, externáliák, korlátozott elérésű közjavak), de azokat kiküszöbölhetőnek véli, ugyanakkor a kormányzati kudarcokat veszélyesebbeknek ítéli. A kötet szerzői ezt a felfogást elutasítják. Hivatkoznak *Polányi Károlyra,* aki a piacot nem empirikus megfigyelésnek, hanem elméleti konstrukciónak tartja.

Erősen eltúlzottnak tartják a szabad verseny szerepét az elméletben és a gyakorlatban. Keveslik a piacokon megvalósuló innovációkat, és hangsúlyozzák az állam szerepét a sikeres újítások finanszírozásában.

Egyenlőtlenség és gazdasági növekedés

Egyetlenegy tanulmányt tárgyalok önmagában, *Stiglitzét* – mind a szerző, mind a téma fontossága miatt. Ő gondosan dokumentálja, hogy a legutóbbi évtizedek amerikai fejlődése együtt járt a jövedelemegyenlőtlenségek és különösen a vagyoni különbségek nagyfokú erősödésével. Számadatokkal gazdagon szemlélteti, hogy még a Nagy Recesszió sem állította meg ezt a folyamatot – sem az Egyesült Államokban, sem másutt.

Még fontosabb *Stiglitz* magyarázata az egyenlőtlenségek növekedésére. Ő is elismeri, hogy bizonyos bruttó keresetkülönbségeket tényleg a határtermelékenységbeli különbségek okoznak. A nettó különbségek csak tompítják a bruttó különbségeket. Nehéz lenne azonban a határtermelékenység alapján megmagyarázni, hogy a skandináv országokban már a bruttó keresetkülönbségek is miért annyival kisebbek, mint az angolszász országokban. Az országok közti különbségek egy része intézményi különbségekre vezethető vissza. A csúcsjövedelműek jelentős része banki, kisebb mértékben nagyvállalati vezető. Nehéz megmagyarázni, hogy a korábbi bérkülönbségek néhány évtized alatt miért nőttek tízszeresükre vagy többre. Érdemes lett volna megfogadni *Stiglitz* korábbi javaslatát: legyen nyilvános a csúcsvezetők javadalmazása, és a prémiumokat kössék az iparági átlagnyereséghez. Ha ne adj isten, veszteséget okoznak, akkor a korábbi prémiumuk egy részét fizessék vissza.

Mibe kerülnek az egyenlőtlenségek a társadalomnak? Bár nem vezetnek forradalmakhoz, de a fejlődést általában lelassítják. Hogyan lehet megfordítani a polarizációt? Átlátható és méltányos vezetői keresetpolitikával, de fontos a jó minőségű oktatás széles vagy akár teljes körű terjesztése. Minél több szegény fiatal részesül minőségi oktatásban, képzésben, annál többen képesek magas jövedelem elérésére.

A kötet fordítója, *Felcsuti Péter* hívta föl a figyelmemet arra, hogy a nyilván nagyon fontos (köz)gazdasági kérdések mellett a jelenlegi válságban erkölcsi, politikai és kulturális dilemmák is közrejátszanak. Hasznos lett volna egy olyan tanulmány is, amelyik a kapitalizmus újragondolását, újratervezését ebből a szempontból tárgyalja. További széles körű elméleti és gyakorlati vizsgálatot érdemelne, nem eltúlzott-e az ortodox közgazdászok (és politikusok) félelme a kormányzati kudarcoktól. (Emlékeztetésül: 1944-ben *Friedrich Hayek* attól féltette a demokratikus kapitalizmust, hogy a jóléti rendszer kiszélesedése szolgaságba taszítja ezen országok lakóit is. Ez a félelem alaptalannak bizonyult.)

Értékelés

A Kossuth Kiadónál megjelenő sorozat legújabb tagja az előzők méltó folytatása. A magyar közgazdaságtan zömét inkább az ortodox közgazdászok aktivista csoportjába sorolhatjuk be, ezért különösen üdítően hathat, hogy neves külföldi közgazdászoktól rendszerkritikus tanulmányokat olvashatunk. A fordító és a kiadó munkája egyaránt dicséretet érdemel. Kár, hogy a fordító a kötet megjelenése előtt elmulasztotta a körülbelül negyvenoldalas bevezető tanulmányt egy hazai folyóiratban publikálni, hogy az a lehető legszélesebb szakmai közönséghez jusson el.

Talán nem felesleges, ha elárulom, hogy saját magamat az aktív – azaz a költségvetési keresletélénkítést elfogadó – ortodoxok és a heterodoxok közé helyezem. Én is hibáztatom az első csoport tagjait, hogy nem fordultak szembe a passzív ortodoxiával, amelynek hívei elutasítják az anticiklikus gazdaságpolitikát. Túl sokáig hallgattak a jövedelemeloszlás polarizálódásáról, és elsiklottak a nagyobb válságok előfordulásának veszélye fölött. Ha már 2008 előtt is kritikusabbak lettek volna a piaci fundamentalizmussal szemben, akkor talán kisebb lett volna a baj. Abban is egyetértünk, hogy például Görögország esetében jóval nagyvonalúbb adósságelengedés lett volna indokolt.

A kötet heterodoxiáját mégsem tudom teljesen elfogadni. Mint magyar állampolgár tudatában vagyok annak, hogy milyen felelőtlenül költekeztek 2001 és 2006 között az egymást váltó magyar kormányok, és hogy még a 2006-os megszorítás után is mennyire lebecsülték a külső eladósodás buktatóit. Ezért olvastam hitetlenkedve *Stephanie Kelton* sorait arról, hogy egy normális gazdaságban a költségvetési hiány széles határok között mozoghat.

Magunk mögött hagyva az államszocializmus évtizedeit, elutasítom a 2010 utáni voluntarista gazdaságpolitikát, a szerzők hitét a fejlesztő államban pedig naivnak és veszélyesnek vélem. Ne feledjük, nemcsak Magyarországon fenyegetnek bukással a kormány által erőltetett gigaprojektek (például a Paks II.), számos állami beruházás érett piacgazdaságokban is rendszeresen kudarcot vallott (például a brit–francia kooperációban gyártott Concorde szuperszonikus repülőgép). Dél-Korea sikeres iparfejlesztésére hány sikertelen példa jut?

Külön ellenszenvet kelthet az unortodoxia túlzott feldicsérése. Nálunk, de más országban is a *nem szokványos* jelző alkalmazása gyakran a piacellenességet és a hatalommal való visszaélést fedi el. Bizonyos esetekben elragadja a szerzőket az ortodoxia utálata. Nem eléggé meggyőző, hogy a szerzők 2015-ben még a mindent eluraló munkanélküliségen bánkódnak, amikor például 2018-ban az Egyesült Ál-

lamokban négy százalék alá süllyedt a munkanélküliségi arány. Inkább a részidős foglalkoztatásnak azt a szegmensét kellett volna hangsúlyozniuk, amelyben a dolgozók ugyan teljes időben akarnak dolgozni, de minden teljes idejű állást szociális gondoskodásként két részfoglalkoztatott között osztanak meg. Az sem közömbös, hogy milyen keresetet kínáló helyről milyen fizetésű helyre kerülnek. Élénken emlékszem még az amerikai *Newsweek* című hetilap 1980 körüli címlapjára, amelyen a jól fizetett detroiti autógyári munkás átlép a rosszul fizetett McDonaldsba.

Nekem sem tetszik a fentebb leírt jövedelempolarizáció, amelyet még tovább súlyosbít az egészségügyi ellátás polarizálódása az Egyesült Államokban. De bizonyos értelemben nehezen hihető, amit a kötet leír. Például a stagnáló jövedelmű személyek miből veszik meg a technikai fejlődéssel jelentősen bővülő újabb s még újabb termékeket (okostelefonokat)?

Végül néhány formai megjegyzés. Helytelennek tartom, hogy a szerzők – vagy a kötet szerkesztői – nem tagolták megfelelően a mondanivalójukat. Nemcsak a fejezetek és az alfejezetek számozását hiányolom, de az oldalakat szellősebbé tevő bekezdéseket is. Helytelennek tartom, hogy a szerzők túlzottan a közérthetőségre törekedve lemondtak arról, hogy a főszövegben jelezzék: a hivatkozott művet mikor jelentették meg. A modern szövegszerkesztők korában nem sok értelmét látom, hogy lábjegyzetek helyett (fejezetenként) végjegyzetek legyenek. Örülök, hogy számos ábra gazdagítja a kifejtést, de több esetben olyan kicsik a skálabeosztások, hogy az olvasónak nagyítóra van szüksége.

Azonban az eléggé egyoldalú magyar közgazdasági kínálatban mindenképpen üdítő színfolt a kötet, és mindenkinek javaslom: olvassa el. Sokat tanulhat belőle.

Simonovits András

Simonovits András, nyugdíjas tudományos tanácsadó, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézete. E-mail: simonovits.andras@krtk.mta.hu

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (101–103. o.)

Losoncz Miklós: Az Egyesült Királyság kilépése az EU-ból és az európai integráció

Budapesti Gazdasági Egyetem, 2017, 276 oldal

„Det er svært at spå, især om fremtiden"

„A prognózis nehéz dolog, különösen akkor, ha a jövőre vonatkozik" – mondta *Niels Bohr,* a mottóban idézett mondás szerzője. Az 1922-ben fizikai Nobel-díjjal elismert dán fizikus joggal összegezhette így tudományos pályájának tapasztalatait, hiszen az atomszerkezet megismerését szolgáló kutatásainak későbbi következményeit akkoriban senki sem látta előre. Amikor *Losoncz Miklós* a 2017 októberében lezárt könyvében Nagy-Britannia és Észak-Írország Európai Unióból történő kilépése (brexit) következményeivel foglalkozik, akkor a XX. századi atomfizikusokhoz hasonlóan felderítetlen kutatási területre merészkedik, ahol a megállapítások és következtetések felezési ideje gyakran a kézirat kiadótól a nyomdáig történő továbbítási idejével mérhető. A szerző ezért a téma feldolgozásának egyetlen lehetséges módszeréhez folyamodott: a végkifejletéhez csak 2019 tavaszán elérkező kilépési tárgyalások végeredményének jóslásszerű rögzítése helyett arra vállalkozott, hogy a szereplők motivációit és céljait, valamint a kilépési szerződésben elérhető kompromisszumokat, illetve az európai integráció folyamatából kiszakadó, önállóság útjára lépő Egyesült Királyság és az EU jövőbeli együttműködési lehetőségeit mutatja be.

A téma feldolgozása hét fejezetben történt meg. Az első az európai lakosság integrációval kapcsolatos véleményének változásával foglalkozik a közvélemény-kutatások eredményeinek fényében. Bár az Eurobarometer 2017. évi felmérése alapján a megkérdezettek 56 százaléka optimista volt az EU jövőjét illetően (21. oldal), a nyugat-európai jóléti társadalmak vívmányainak fokozatos erodálódása, valamint az utóbbi évtized gazdasági-pénzügyi válságának következményei az utóbbi időben erősítették az euroszkepticizmust és az eurofóbiát, így a brit közvéleménynek az európai integráció gyakorlatával szembeni – korábban is meglévő – tartózkodása az EU imázsának negatív megítélésével társult. De az EU kedvezőtlen megítélése önmagában Nagy-Britanniában sem volt képes az események menetének meghatározására, ehhez a kilépésről szóló népszavazás vezetett. A második fejezet ezért a kilépés

lehetőségére vonatkozó szabályozással, valamint az európai integrációval foglalkozó népszavazásokkal foglalkozik, majd a könyv mondanivalójának gerincét alkotó harmadik fejezetben a brexit Egyesült Királyságot érintő hatásait és következményeit tárgyalja. A történeti visszatekintés során a szerző részletesen ismerteti a britek „vonakodó partner”-i (57. oldal) hozzáállását az európai integrációhoz, amely a szabad kereskedelem korlátainak lebontását támogatta az új intézmények létrehozásával szemben, és összességében a kormányközi együttműködési formákat preferálta, nem a szupranacionális megoldásokat. Az Európai Gazdasági Közösségbe történt belépése óta az ország folyamatosan igényelte a kivételes eljárásokat. Kiválási folyamata már korábban, a monetáris integrációból és a schengeni együttműködésből történt kimaradásával, valamint a közös költségvetési forrásokra vonatkozó egyedi mentességével megkezdődhetett, amit a 2016. június 23-i népszavazás eredménye tett explicitté (70. oldal).

A továbbiakban *Losoncz* a referendumhoz vezető politikai folyamatot elemzi, amelyet a racionalitás hiánya jellemzett, és a fokozódó jövedelmi egyenlőtlenségek, valamint a bevándorlás miatti elégedetlenség mellett a brit társadalom identitáskeresése, a politika szereplőivel kapcsolatos bizalmatlanság is motivált. Így a népszavazás kimenetelét a kevésbé iskolázott rétegek és az idősebb generációk döntötték el (79. oldal). Ezt követően mutatja be a szerző a brit külkereskedelmi kapcsolatoknak a kilépést követő, lehetséges módozatait, mérlegeli az ezekkel kapcsolatos előnyöket és hátrányokat, az egyes megoldások realitását. Részletesen bemutatja a kilépés makrogazdasági hatásait, különös tekintettel a pénz- és tőkepiaci, valamint a munkaerőpiaci következményekre, a számszerűsíthető költségvetési vonzatokra.

A könyv a negyedik fejezetben az EU jövőbeni fejlődésének lehetséges irányait tárgyalja. Bár Nagy-Britannia távozása az integráció folyamatából váratlanul érte a tagállamokat és az európai döntéshozókat, esélyt adhat arra, hogy intézményi reformokhoz vezessen (148. oldal). Ez korábban a brit ellenállás miatt sem volt lehetséges. A meglévő szavazati arányok alapján távlatos reformok nélkül is a nagy tagállamok ereje növekszik majd, és gyarapodik az eurózónához tartozó tagállamok súlya, befolyása is. A brit kilépésnek az EU összesített GDP-re gyakorolt hatása elenyésző ugyan (tízéves távlatban a hatás mindössze az összesített GDP 0,11–0,52 százalékára tehető; 152. oldal), de a közös költségvetésre gyakorolt hatás a brit befizetések teljes elmaradása esetén évi 9 milliárd euróra tehető. Ez jelentős költségvetési megszorításra, egyes uniós programok finanszírozásának elmaradására, illetve a nettó befizető tagállamok terheinek növekedésére vezethet (154. oldal).

Más tagállamok kiválását megelőzendő, erősödhet a „differenciált integráció" iránti igény. Ez megvalósulhat a közös célok változó sebességű elérésének szándékában, de eltérő célok követésén keresztül a „változó geometriájú" integráció, vagy az „à la carte integráció" keretében is, ahol a közös célok minimumán felül minden tagállam ízléséhez igazodóan vehet részt a további integrációs feladatok megoldásában. A szerző ismerteti és értékeli az Európai Bizottság 2017. évben megjelent Fehér könyvében bemutatott öt forgatókönyvet, amelyek a jövőbeli fejlődés lehetséges útjait mutatják be. Az egyes javaslatok elfogadhatósága ma még bizonytalan, de abban a tagállamok vezetői egyetértenek, hogy az EU politikai egységét fenn kívánják tartani; bár a szerző is azt az álláspontot képviseli, hogy a vélemények jelenlegi megosztottsága miatt ennek a szándéknak a konkrét tartalma kérdéses (184. oldal), mindössze a teljes dezintegráció megakadályozását szolgálja. A könyv zárófejezeteit az EU-ból történő brit kilépés globális hatásával kapcsolatos gondolatoknak, valamint ezzel kapcsolatosan néhány integrációelméleti összefüggésének szenteli.

A könyv az európai integráció aktuális kérdései iránt érdeklődő szakemberek, gyakorló gazdaságpolitikusok, valamint a felsőoktatásban oktató kollégák és hallgatók számára egyaránt hasznos olvasmány. Bár a brit kilépéssel kapcsolatos hírek szinte naponta szolgálnak meglepetésekkel, a műben felsorakoztatott jogi, politikai, valamint gazdasági ismeretanyag alapján követhetővé válnak a történések mögöttes összefüggései, az események szereplőinek motivációi. Mindezek az európai integrációs törekvések több évtizedes folyamatába ágyazva jelennek meg az olvasó előtt.

A kiadvány *Losoncz Miklós* európai integrációval foglalkozó összefoglaló jellegű műveinek sorában a negyedik kötet. A megelőző könyvek[1] után ez is a Budapesti Gazdasági Egyetem oktatóinak és kutatóinak munkásságát bemutató Prosperitas könyvsorozatában kapott helyet.

Zsugyel János

[1] *Losoncz Miklós* [2011]: Az Európai Unió Rómától Budapestig. Tri-Mester, Tatabánya; *Losoncz Miklós* [2011]: Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája. Tri-Mester, Tatabánya; *Losoncz Miklós* [2014]: Az államadósság-válság és kezelése az EU-ban. Tri-Mester, Tatabánya.

Zsugyel János, PhD, ny. egyetemi docens. E-mail: zsugyel.janos@uni-bge.hu

Abstracts of the Articles

Once upon a time… Chinese FDI in Hungary and in East Central Europe

MAGDOLNA SASS

Based on the results of the literature, the article shows that Chinese FDI and multinationals behave differently compared to multinational companies originating in other countries. The reason for this can be found in the specialties of the Chinese economic model, where state-government intervention permeates all walks of the Chinese economy. It is shown, that the volume and share of Chinese investments is higher both in Europe and in East-Central Europe, than previously thought. The East-Central European region and especially Hungary are relatively important targets for Chinese FDI within the European Union. Compared to its population or GDP, Hungary is a relatively important European target of Chinese FDI. Chinese projects in Hungary show similarities to the general characteristics of Chinese foreign direct investments, analysed in the literature. Thus they may be more risky compared to other FDI projects.

The role of production factors in the European automotive value chain

PÉTER VAKHAL

The magnitude of domestic value added in a value chain depends on the actual position in the chain. The author examines the variation between firms specialised in different production sequences. According to our hypothesis the role of labour is more significant in low value added production when compared to capital. The higher the value added, the higher the importance of tangible and intangible assets. The study reveals that returns to scale of capital is in positive relation with the position in the value chain, while return to scale of labour is lower on average if exported domestic value added is higher.

Global Risks, Challenges in the World Economy – Changing Role of the Nation State

ANDREA ELEKES

Through the three largest global economic risks of the past decade this article tries to identify the cases when government intervention is unavoidable in order to avoid further negative effects. These examples highlight the changing role of the state as well. As a global player, competitiveness, stability, reduced vunerability and exposure to global risks can only be ensured by assessing, forcasting and building global risks and possibilities into decisions, and having long term strategies in the decision makers' mind. Global risks and long term strategic approach requires a switch in economic policies: instead of monetary and fiscal adjustments more and more productivity enhancing structural reforms are needed. Growth tends to be increasingly the function of multi-factor productivity driven by accumulated skills, knowledge, innovation and knowledge capital.

A KÜLGAZDASÁG 2018. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Az ördög a részletekben rejlik – egy hibrid típusú vállalat nemzetköziesedése	7–8	34
Benczes István: Az eurózóna (lehetséges) szétesésének értelmezései az államközpontú elméletekben	7–8	4
Bucsky Péter: Az „Egy övezet, egy út" kezdeményezés közlekedési infrastruktúra fejlesztései a gyakorlatban	1–2	27
Csáki György: Szabadkereskedelem – az USA nélkül?	3–4	67
Czelleng Ádám: Financializáció a globális gazdaságban: okok és következmények	9–10	100
Elekes Andrea: Globális kockázatok, világgazdasági kihívások – az állam változó szerepe	11–12	66
Gyura Gábor: Zöldállamkötvények: környezetvédelmi, államadósság-finanszírozási vagy diplomáciai eszköz?	1–2	50
Illés Richárd – Lovas Anita: A hazai kockázatitőkebefektetések értékelése, különös tekintettel a JEREMIE-alapok befektetéseire	7–8	30
Lovas Anita – Illés Richárd: A hazai kockázatitőkebefektetések értékelése, különös tekintettel a JEREMIE-alapok befektetéseire	7–8	30
Sass Magdolna – Antalóczy Katalin: Az ördög a részletekben rejlik – egy hibrid típusú vállalat nemzetköziesedése	5–6	34
Sass Magdolna: Hol volt, hol nem volt… Kínai tőkebefektetések Magyarországon és Kelet-Közép-Európában	11–12	3

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.106

Soós Károly Attila: Keresetek és képzettségi prémium a külföldi tulajdonú, exportáló feldolgozóipari vállalatoknál Magyarországon	5–6	3
Szigetvári Tamás: Az EU déli mediterrán politikája az Európai Beruházási Bank támogatási tevékenységének tükrében	5–6	3
Török László: Görögország államadósság-válsága kezelésének jövőbeli jogi és közgazdasági akadályai – a privatizáció mennyiben lehet megoldás?	1–2	4
Udvari Beáta – Urbánné Mező Júlia: Afrika fejlődésének új alapja? Az Európai Unió és Afrika kutatási együttműködése	7–8	56
Urbánné Mező Júlia – Udvari Beáta: Afrika fejlődésének új alapja? Az Európai Unió és Afrika kutatási együttműködése	7–8	56
Vakhal Péter: A termelési tényezők szerepe az európai járműipari értékláncban	11–12	32

KONJUNKTÚRAELEMZÉS

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Konjunktúraelemzések 2018 tavaszán	3–4	3
GKI Gazdaságkutató Zrt.: Az idei év még viszonylag jó lesz **(Karsai Gábor)**	3–4	4
Kopint-Tárki Zrt.: Folytatódik a jó ütemű növekedés **(Matheika Zoltán – Nagy Katalin – Palócz Éva)**	3–4	16
Magyar Nemzeti Bank: Tovább gyorsul a növekedés **(Hajnal Mihály)**	3–4	29
Pénzügykutató Zrt.: Még kitart a lendület **(Várhegyi Éva)**	3–4	33
Századvég Gazdaságkutató Zrt.: Idén 4 százalék felett bővülhet a magyar gazdaság **(György László – Molnár Dániel – Regős Gábor)**	3–4	50
wiiw: Szűkebb esztendők jönnek **(Richter Sándor)**	3–4	60

KÖRKÉRDÉS

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Körkérdés a bérfelzárkóztatás határairól *Válaszolnak:* Antalóczy Katalin, Bod Péter Ákos, Csáki György, Csillag István, Dedák István, Győrffy Dóra, Hárs Ágnes, Herczog László, Karsai Gábor, Losoncz Miklós, Mihályi Péter, Oblath Gábor, Palócz Éva, Petschnig Mária Zita, Regős Gábor, Sass Magdolna, Simonovits András, Trippon Mariann	9–10	3

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Branyiczki Réka – Rosta Miklós: A puha költségvetési korlát használhatósága – Kornai János 90. születésnapját ünnepelte a tudományos közösség	3–4	92

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat-szám	Oldalszám
A nagy recesszió és annak kezelése Amerikában Ben S.: Bernanke: Volt merszünk cselekedni. Emlékirat egy válságról és utóéletéről **(Soós Károly Attila)**	1–2	64
Borvendég Zsuzsanna: Az „impexek” kora. Külkereskedelmi fedéssel folytatott pénzkivonás a „népgazdaságból” a Kádár-rendszer idején az állambiztonsági iratok tükrében (**Laki Mihály)**	5–6	83
A kapitalizmus újratervezése. Szerkesztette: Michael Jacobs és Mariana Mazzucato (**Simonovits András)**	11–12	95
Losoncz Miklós: Az Egyesült Királyság kilépése az EU-ból és az európai integráció **(Zsugyel János)**	11–12	101

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. november–december (151– 171 o.)

Tengeri és légi felelősségbiztosítás

VERMES ATTILA

A tengeri és légi felelősségbiztosítás szoros kapcsolatban áll mind a hagyományos fuvarozási és szállítmányozási szerződéssel, mind pedig az árura és fuvareszközre (hajótestre) vonatkozó vagyonbiztosítással. Noha harmadik személyek javára szóló biztosításnak hívjuk, végső soron azonban a felelősségi szabályok miatt itt is a biztosított saját vagyona csökken az önrésszel. A fuvarozás és szállítmányozás egyfelől megreformálta a biztosítási jogot a felelősségbiztosítás kialakulásával, másfelől a felelősségbiztosítás is megreformálta a logisztika jogát. Történetileg ugyan jóval később alakult ki, azonban ma már hasonló fontosságú szerepet tölt be a nemzetközi kereskedelemben, mint a régebbi biztosítási módozatok. Tekintettel arra, hogy a fuvarozás és szállítmányozás hatályos jogi szabályozása alágazatokra töredezett, ráadásul sok esetben ismeretlen a kár bekövetkezésének modalitása, vagy a fuvarozó exkulpálja magát a felelősség alól, a felelősségbiztosítás mint párhuzamos fedezet léte indokolt az áruk térbeli áramlása során. A szerződéstípusok fejlődése azonban nem ért véget. Már ma is létezik néhány olyan modern biztosítás, mely a fuvareszközre, árura, felelősségre vonatkozó kockázatokat egy kötvényben komplexen biztosítja, de az önvezető (autonóm) járművek és a multimodális fuvarozás biztosítási szerződései további jogi kutatásokat igényelnek.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G22 Insurance, K39 Other.

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.151

Dr. Vermes Attila, mestertanár, Széchenyi István Egyetem, Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar, Kereskedelmi, Agrár- és Munkajogi Tanszék. E-mail: vermesa@sze.hu

I. Bevezető

A felelősségbiztosítás és a vagyonbiztosítás részlegesen csereszabatos. Nehezen képzelhető el olyan eset, hogy a felelősségbiztosítás és vagyonbiztosítás teljes mértékben lefedje egymást. A részlegesség mértéke függ a biztosítható kockázatoktól, a kizárt kockázatoktól és a mentesülési okoktól. Felelősségbiztosítási szerződés alapján a biztosított követelheti, hogy a biztosító fizesse meg közvetlenül a károsultnak azt a kárt, amelyért a biztosított jogi felelősséggel tartozik, legyen szó akár szerződéses, akár szerződésen kívüli károkozásról. A felelősség, valamint a felelősségbiztosítás szempontjából irreleváns, hogy a károkozó közvetlenül a biztosított, vagy olyan személy, akinek cselekedeteiért a szerződés, vagy jogszabály rendelkezése folytán felelős (pl. alkalmazott, szövetkezeti tag, képviselő, megbízott károkozása).

A jogi felelősség fennállhat szerződésszegésből vagy kárkötelemből egyaránt, azonban nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy hatályos jogunk csupán *a másnak okozott károkra* tartalmaz megtérítési szabályt, a károkozó saját magának okozott, köznyelvben „önhibásnak" nevezett károk esetén csupán vagyonbiztosítási védelem állhat fenn (pl. casco biztosítás), felelősségbiztosítási nem.

Novotni Zoltán szerint nem csupán a biztosító és a biztosított, hanem a károsult is alanyává válik a felelősségbiztosítási jogviszonynak a kárrendezés során, álláspontja szerint ilyenkor a károsult „az ügy ura", hiszen dönthet a teljesítés elfogadásáról vagy megtagadásáról, azaz nézete szerint jogállása eltérő az életbiztosítási szerződés kedvezményezettjétől.[1] *Novotni Zoltán* hívta fel a figyelmet arra, hogy noha korábban valóban létezett olyan tendencia, miszerint a biztosító érdekében állt a tényleges fizető fél kiléte, a felelősségbiztosítási jogviszony fennálltának titokban tartása, ma már a felelősségbiztosítások jelentős része nyilvános, sőt kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén lehetőség van a biztosítótársaság közvetlen perlésére.[2]

A jogi felelősségen általában *„responsabilité"* értelemben vett felelősséget értünk, „*Haftung*" értelemben szavatol a biztosító és a kezes is.[3] A felelősségbiztosítási kötvény általában tartalmaz egy együttműködési klauzulát, miszerint a biztosított nem ismerheti el a felelősségét, vagy nem intézheti el az ügyet a biztosító beleegyezése nélkül, és megígéri, hogy minden olyan információt megad a biztosító számára, ami ahhoz szükséges, hogy megvédje a biztosítottat, valamint ehhez minden ész-

[1] *Novotni* [1981], 66. o.
[2] *Novotni* [1981], 34–35. o.
[3] *Földi–Hamza* [1996], 431. o.

szerű segítséget megad a biztosítottnak.[4] A biztosító közvetlen perlésének lehetőségét ugyan már több külföldi törvény is tartalmazta,[5] a jogtudományban konszenzus alakult ki abban, hogy a felelősségbiztosító jelenleg kivételes közvetlen perlésének lehetőségét általánossá kell tenni.

II. A jogi felelősség és a felelősségbiztosítás egymásra hatásának egyes kérdései

Eörsi Gyula az 1986-os biztosítási jogi világkongresszus főreferenseként azt tartotta a biztosítási jog fő kérdéseinek, hogy a biztosítás mint jogi és gazdasági intézmény tud-e egyedül válaszolni a társadalmi-gazdasági változásokra, vagy társulnia kell-e az állami és öngondoskodási jogintézményekkel, fel kell-e adni veszélyes foglalkozásokat, kockázatos exportügyleteket a felelősségbiztosítás krízise miatt, valamint visszaszorul-e a kártérítés a felelősségbiztosítási jogviszonyban? A jog alkalmazkodik a múlt és jelen kihívásaira és megoldásokat dolgoz ki tradíciót követve, egyre inkább sajátjává téve a másutt született megoldásokat, ami vonatkozik a biztosításokra is. A biztosítási rendszer az **új** kihívásokra először ösztönösen reagálva megtorpant, de csak ideig-óráig, hiszen nem veszélyeztetheti gazdasági szerep**ét** azáltal, hogy elutasítaná **új** kockázatok – bármelyek is legyenek azok – felvállalását.[6]

A felelősségbiztosítási szerződés eredetileg a károkozó védelmére jött létre, segítséget nyújt azokban az esetekben, amikor a vétkesség csekély foka ellenére az okozott kár igen magas összegű, azonban jelenleg a károsultat éppannyira védi a károkozó teljesítési képessége, illetve készsége hiányában. A különböző életviszonyok szabályozása során a jogalkotó általában a felek eltérő érdekei közötti kompromisszumos megoldást fogad el. A fuvarozó felelőssége egyrészt erkölcsileg is kifogásolható vétkes magatartásokból, másrészt pedig szinte kockázattelepítési jellegű fokozott felelősségű alakzatokból áll. A felelősségbiztosítás egyszerre védi a károkozó (fuvarozó), valamint a károsult érdekeit. Felelősségbiztosítás minden olyan biztosítási védelem, amely a harmadik személyekkel szemben fennálló felelősség esetén kártalanít.[7] A szerződésszegésért való felelősség fedezetét általában kizárják. Egy ehhez kapcsolódó kizárás az üzleti kockázat kizárása, ami arra szolgál, hogy a

[4] *Clarke–Burling–Purves* [2006], 871. o.
[5] *Beck* [1966], 14–15. o.
[6] AIDA [1986], 99–100. o.
[7] Quinlan v Liberty Bank Co 575 So 2d 336, 339 (LA, 1990).

fizikai kárért fennálló szerződésen kívüli károkozásra álljon fenn fedezet. Következésképpen a szerződésszegés miatt elszenvedett gazdasági károkkal kapcsolatban fedezet nem fog fennállni, ha a szerződésszegés a biztosított termékének vagy szolgáltatásának elégtelen minőségéből fakadt.[8]

A polgári jogi felelősség fő funkciói (reparatív, represszív, nevelő)[9] a felelősségbiztosításban is tovább élnek, de természetesen csak mögöttesen. Az önrész, a kármentességi díjkedvezmény és díjvisszatérítés azt a célt szolgálja, hogy a biztosított érdekeltté váljon a károk elkerülésében, hiszen gazdasági szempontból (is) az a legjobb megoldás, ha egyáltalán nem kerül sor károkozásra, mely szempontot a kodifikációnak is figyelembe kell vennie.

Régi magyar magánjogunk a közlekedésben nem csupán a köz- és vasúti közlekedést, hanem a hajóközlekedést is veszélyes üzemnek minősítette.[10] Nem szabad azonban elfeledkezni a társadalmi berendezkedés hatásairól sem: a szocialista polgári jog általában a szociális funkciót, a károk elosztásának társadalmasítását *(socialisation of risks)* helyezte előtérbe, s a biztosító nyereségét legfeljebb a megtűrt jelenségek között tartotta számon, a biztosítók versenye s ennek a konkrét jogviszonyokra gyakorolt hatása (pl. az együttbiztosítás, viszontbiztosítás tekintetében) pedig értelemszerűen fel sem merült, mint ahogy a szerződési szabadság sem állított olyan erős korlátot az magánviszonyokba való állami beavatkozás elé.

Az ún. abszolút „felelősség" csupán nevében felelősség,[11] ennek megfelelően – a jogi felelősség keretein belül – külön elemzésre nem szorul.

A XIX. század elején elképzelhetetlen lett volna a felelősségbiztosítás. Erkölcstelennek minősítették volna mind a magánjogi, mind pedig a büntetőjogi felelősség következményei ellen kötött biztosítást.[12] A XX. század elején ez már nem volt igaz, azonban a bíróságok azon fáradoztak, hogy a gépjárművel okozott baleseteket ne minősítsék ténylegesen bűncselekménynek. Később a bíróságokon azzal védekeztek, hogy nem lehet biztosítani a szándékosan okozott károkat, így azzal érveltek, konkrét példával, hogy noha a biztosított szándékosan részegedett le, majd szándékosan hajtott gyorsan, azonban az utolsó hibás döntés, az már nem volt szándékos, így a

[8] Abraham, 36 Tort & Ins LJ 777, 788 (2001).

[9] *Eörsi* [1961], 35. o.

[10] *Kolosváry* [1930], 432–433. o.

[11] Az „abszolút felelősség lényegében már nem felelősség, csak puszta kárrendezés, mely az objektív szankció mintájára a vagyon védelmét szolgálja" (kárelosztási szempont). *Asztalos* [1996], 125. o., 215. lj.

[12] *Tunc* [1983], Part 1. No. 90., 50. o.

felelősségét jogszerűen biztosították.[13] Azonban ma már világos, hogy annyira erős a károsult fél védelme, hogy függetlenül attól, hogy szándékosan okozták-e a kárt, a biztosítás érvényesnek tekintendő. Ezzel összefüggésben említhető azonban, hogy a fedezet létezésének kevés hatása van az egyes biztosítottak magatartására.[14]

A deliktuális és szerződéses kárkötelem egyidejű elismerését ugyanazon szerződő felek között a kontinentális jogban a felelősségek egybeesésének *(concurrence of liabilities)*, illetve az újabb angol terminológia alapján párhuzamos felelősségnek *(parallel liabilities)* nevezik.[15] Feltehető a kérdés, hogy amennyiben ilyen esetben nem lenne szerződés a felek között, akkor szerződésen kívüli károkozásként kellene-e minősíteni a károkozó tevékenységét. Amennyiben igen, akkor a jogrendszerek általában mind a szerződéses, mind a deliktuális felelősséget megállapíthatónak tartják ugyanazon személlyel szemben, de az már kérdés, hogy mindkét alapon el lehet-e eljárni.[16] Amennyiben az egyik szerződő félnek a másik szerződő féllel szemben szerződésszegésen alapuló követelése van, s ezzel párhuzamosan a másik fél közreműködőjével szemben szerződésen kívüli károkozás jogcímen is felléphet, a felelősség kölcsönös fennállásáról *(co-existence of liabilities)*[17] beszélhetünk a kontinentális jogban. Az újabb angol esetjogban hálózati felelősségről *(network liabilities)* szólnak.[18]

Sokan a felelősség feloldódását a biztosításban akként képzelik el, hogy egyrészt eltűnik a jogi felelősség, míg másik oldalon a korábbi felelősségbiztosítás kiszélesedik, és átalakul egy minden potenciális károsultra kiterjedő baleset- és vagyonbiztosítássá.[19] Ennek indokaként hozzák fel egyrészt a bizonyítási nehézségeket (pl. az *Exner* nevével fémjelzett *Beweisnotstand*, azaz bizonyítási szükséghelyzet), az ezzel járó időt és költséget, másrészt a káresemények számának, valamint az ezzel okozott károk technikai fejlődéssel (pl. motorizáció, atomenergia használata) együtt járó drasztikus növekedését.

[13] Tinline v White Cross Ins Assn Ltd [1921] 3 KB 327; James v British General Ins Co Ltd [1927] 2 KB 311.

[14] *Clarke–Burling–Purves* [2006], 773. o.

[15] A német jog álláspontjára: *Helm* [1966], 289. és 312. o. V. ö. az elnevezésére: *Weir* [1983], 12. fejezet.

[16] Noha egyes régebbi német szerzők ezt megengedhetőnek tartották: *Arens* [1970], 392–393. o., 3–5. lj.

[17] The Eras Eils Actions (Société Commerciale de Reassurence v. Eras International Ltd.) [1992] 1 Lloyd´s Rep. 570. (C.A.)

[18] *De Wit* [1995], 46. o.

[19] „Az általános kár- és balesetbiztosítás bevezetését a szerződésen kívül okozott károk rendezésére a felelősségi jog változása végkifejletének nevezhetjük." *Sólyom* [1975], 12. o.

A mások megsértésének valószínűsége azáltal is növekedett, hogy mind a lakosság, mind a termelőtevékenység koncentrálódott a társadalmi-gazdasági fejlődés során, s így az érdekszférák közelebb kerültek egymáshoz.[20] *Mádl Ferenc* szerint a fenti biztosítás (megfogalmazása szerint: károkozás-biztosítás) előnyeként említhető, hogy a károkozó sikeres felelősség alól kimentésére, a végrehajtás esetlegességére tekintet nélkül is megtérítené az okozott kárt, valamint akkor is, ha a károkozó „különleges méltánylást érdemlő körülmények miatt csökkentett kártérítés kedvezményére érdemes".[21] Megfordul ezáltal a nézőpont, nem a potenciális károkozók, hanem a potenciális kárt elszenvedők veszélyközösségéből indulnak ki, az összes lehetséges károsult biztosítotti minősége pedig jogszabályban előírt szerződéskötési kötelezettséggel *(Kontrahierungszwang)*,[22] vagy közvetlenül jogszabály által létrehozott jogviszonnyal érhető el.

A felelősségi jogi és felelősségbiztosítási szabályoknak szinkronban kell lenniük egymással, ahogy azt az Európai Bizottság egy ajánlásában is megfogalmazta. Álláspontja szerint felelősségkorlátozó intézkedések bevezetése előtt „szükséges lenne megvizsgálniuk ezek hatását a pénzügyi piacokra és a befektetőkre, a jegyzett társaságok jog szerinti könyvvizsgálatának piacához való hozzáférés feltételeire, valamint a könyvvizsgálat minőségére, a kockázatok biztosíthatóságára és a könyvvizsgálat tárgyát képező társaságokra."[23]

A *no-fault compensation esetében* nem vizsgálják a felróhatóságot, elég csupán a kár bekövetkezésének tényét, valamint a kár mértékét bizonyítani. A *no-fault compensation system* a károsultak védelmét szolgáló vagyonbiztosítási (egyes esetekben egészségbiztosítási-/balesetbiztosítási) szerződés. A *no-fault* rendszerrel szemben érvként hozzák fel, hogy a fuvarozói felelősségbiztosításoknál a fuvarozók szeretnék viszontlátni az ügyfeleiket, a feladókat, azaz érdekükben áll, hogy gyorsan és minél teljesebb mértékben teljesítsen a biztosító.[24] A *no-fault insurance* elv alapján az USA több tagállamában fogadtak el rendelkezéseket arra nézve, hogy az autóbalesetek sérültjei közvetlenül a saját biztosítójuktól követelhetik a gyógyítási és kórházi kiadásokat, függetlenül attól, hogy ki volt a felelős a sérülést okozó balesetért.[25]

[20] Részletesen: *Harmathy* [1974], II. fejezet.

[21] *Mádl* [1964], 511. o.

[22] Szerződéskötési kényszerre: *Szladits* [1941], 40. o.

[23] A Bizottság ajánlása (2008. június 5.) a jog szerinti könyvvizsgálók és könyvvizsgáló cégek polgári jogi felelősségének korlátozásáról, 7. pont.

[24] *Clarke* [2007], 327. o.

[25] *Martinez* [2001], 6. o.

Az általános ismertetést követően az alábbiakban a felelősségbiztosítás speciális kérdéseit két területen, a tengeri és a légi fuvarozás kapcsán vizsgáljuk.

III. Tengeri felelősségbiztosítás

A tengeri felelősségbiztosítás angol jogi fejlődése szempontjából lényeges, hogy 1836-ban a *de Vaux* v. *Salvador*-ítéletében angol bíróság kimondta, hogy a tengeri biztosítási kötvény általános formájában nem terjed ki azon tengeri balesetekkel kapcsolatos felelősségi kockázatokra, amelyekben a károkozó a biztosított hajótulajdonos.[26] Ezen precedens után a biztosítók létrehozták az ún. *Institute Running Down* (vagy *Collision*) klauzulát, amelyekkel fedezetet nyújtottak a felelősségi esetekből fakadó károkra is. A hajótulajdonosok felelősségbiztosítói szintén limitálhatják szolgáltatásukat az 1976 LLMC (*Convention on Limitation of liability for Maritime Claims)*, London 1. cikk (6) alapján ugyanarra a szintre, mint a biztosított kártérítési felelősségének mértéke. A fenti egyezményt az 1996-as Protokoll egészítette ki, mindegyik hatályban van az Egyesült Királyságban.[27]

A harmadik személyekkel szemben fennálló felelősségi klauzulát gyakran *Running Down Clause*-nak hívják. Az *Admiralty Court* sokáig összeadta és elfelezte a hajókban keletkezett károkat, csak a *Maritime Conventions Act 1911* vezette be a károk arányos felosztását a vétkességtől függően.[28] Az 1976-os LLMC Konvenció további újdonsága, hogy kiterjeszti felelősségbiztosító fedezetét arra az összegre, amelyre a felelősségét korlátozni jogosult károkozó biztosított maximálta.[29] Plusz felár ellenében az *Institute Malicious Damage Clause* alkalmazható a szándékos rongálásokra, vandalizmusra, szabotázsra.[30] A rakománnyal kapcsolatos felelősségbiztosítás esetén a biztosító vagy kizárja a nemzetközi egyezményekben rögzített kártérítési limitek feletti szolgáltatást, vagy kizárólag pótdíj ellenében vállal ennél magasabb összegű szolgáltatást.[31]

Álláspontom szerint a fuvarozó számára versenytársaihoz képest versenyelőnyt jelenthet, amennyiben korrekt módon tájékoztatja ügyfeleit a biztosítás előnyeiről, valamint a biztosítási díjban megjelenő hátrányairól, különösen akkor, ha egy jó

[26] *Dover* [1975], 548. o.
[27] *Baatz* [2011], 309–310. o.
[28] *Bennett* [2006], 396. o.
[29] *Wilson* [2008], 279. o.
[30] *Bennett* [2006], 446. o.
[31] *Margo* [2000], 175. o.

üzleti hírnévvel *(goodwill)* rendelkező biztosító szolgáltatásának igénybevételét javasolja. Amennyiben az ügyfelek jelentős része igényli a biztosítási fedezetet, úgy a fuvarozó jelentős mennyiségi kedvezményhez juthat a biztosítási díj összegéből. A biztosítottnak jóval több információja van a biztosítóhoz, valamint a fuvaroztatóhoz képest a szerződés teljesítéséről, valamint a biztosítási eseményekről. A fuvaroztató ugyan javíthat helyzetén árukísérő alkalmazásával, azonban ennek jelentős költségei miatt utóbbit csak az áru kezelése, gondozása és őrzése okán alkalmazzák.

A tengeri biztosítás esetében a kárbiztosítás és a felelősségbiztosítás kérdésében legalább száz éve megy a vita, és még messze nincsen megoldva. Noha a fuvarozók több biztosítást vásárolnak és jobban ismerik a kockázatokat, mint az árutulajdonosok, olcsóbban tudnak biztosítást vásárolni. Ugyanakkor ezzel szemben egy nagy kárt könnyebben lehetne szétosztani az árutulajdonosok között, mint egy felelősségbiztosításnál. A normál szállítmánybiztosítások is tartalmaznak: ún. alap-felelősségbiztosítási kitételt (*Running Down Clause*; RDC), ennek fedezete az balesetben, összeütközésben megsérülő másik hajóra, valamint annak fedezetére terjed ki. A *Running Down Clause* alapján a bekövetkezett felelősségi károk háromnegyedét fizeti a biztosító, de van lehetőség a fennmaradó egynegyed megtéríttetésére is vagy opcionális fedezet vásárlásával, vagy a kölcsönös biztosító egyesületeken keresztül. (*International Hull Clauses* 01/11/01 38. záradék).[32]

Az Egyesült Királyság által implementált uniós irányelv alapján a hajótulajdonosok esetében kötelezettség áll fenn biztosítási szerződés kötésére.[33] A hajótest-biztosítók *(hull underwriters)* a biztosított hajóban keletkezett károkat fizetik ki, ezen felül a biztosított hajóra jutó mentési és közös hajókárköltségeket, valamint a javítás helye szerinti kikötő költségeit. *Running Down Clause* (RDC) esetében a harmadik féllel szembeni kárfelelősség alapján fizetett szolgáltatás az ütközésben részes másik hajó vagy rakomány részére jellemzően a kár 3/4-ét állják (egyes biztosítók, pl. Franciaországban, Németországban és Skandináviában a teljes kárt megtérítik).

Ha a tranzitáruk biztosításáról van szó, akkor egyrészt beszélhetünk a fuvarozó vagy letéteményes árutulajdonossal szembeni felelősségének biztosításáról, vagy magának az árunak a biztosításáról. Az előbbi esetben csak felelősségének mértékéig kaphat kártalanítást a biztosítótól, azonban az utóbbi esetben biztosítási érdeke alapján az áruk teljes értékére biztosíthatja, ilyen esetben, amennyiben megkapta a kártalanítást, saját esetleges veszteségének levonása után a maradék

[32] *Bennett* [2006], 398–399. o.

[33] Az Európai Parlament és a Tanács 2009/20/EK irányelve (2009. április 23.) a hajótulajdonosok tengeri biztosítási kárigényre vonatkozó biztosításáról.

összeget az árutulajdonos javára őrzi felelős őrzőként.[34] A tranzitáruk biztosítása[35] általában a második típust jelenti.[36] A Brüsszeli Egyezmény releváns szakasza[37] szerint „[s]emmis, érvénytelen és hatálytalan bármely fuvarozási szerződésbe foglalt minden olyan záradék, megegyezés vagy megállapodás, amely gondatlanság, hiba vagy ebben a cikkben megállapított feladat vagy kötelesség elmulasztása folytán az árukban beállott hiányért vagy kárért a fuvarozót vagy hajót a felelősség alól mentesíteni vagy ezt a felelősséget más módon csökkenteni, mint ahogy azt ez az Egyezmény szabályozza." Lényeges továbbá, hogy „[a] biztosítási kedvezményt a fuvarozóra átruházó vagy bármely hasonló záradékot úgy kell tekinteni, mint amely a fuvarozót felelőssége alól mentesíti."[38]

Az *Institute Cargo Clauses* alapján a biztosított nem forgathatja a biztosítási kötvényt sem a fuvarozóra, sem a szállítmányozóra, sem azok teljesítési segédeire, közreműködőire annak érdekében, hogy a regressz igény fennmaradjon.

A MIA 1906 mellékletébe foglalt kötvény Lloyd's kötvény néven is ismeretes, mely elfogadása óta alig változott, mely azt eredményezte, hogy nem az eredeti kötvényt, hanem annak valamilyen kiegészített változatát alkalmazták, melynek jelentős példája az összeütközési *(collision)* klauzula bevezetése a *De Vaux* v. *Salvador*-ügy óta.[39]

A hajótulajdonosi felelősség korlátozása fenntartásának legfontosabb oka, hogy a hajótulajdonosok számára felelősségbiztosítás legyen elérhető.[40] *Novotni Zoltán*[41] elismeri ugyan a tengeri szállítmánybiztosításban a fuvarozói felelősség alól mentesítő módozatot, amit nem klasszikus felelősségbiztosításnak, hanem az „idegen vagyon direkt biztosításának" egyik eseteként definiálja, „még akkor is, ha az emlékeztet a felelősségbiztosításra".[42]

A fuvarozás és a szállítmányozás sem a gazdasági élet reálfolyamataiban, sem pedig a nemzetközi magánjogi egyezményekben, illetve szokásjogban nem különül el élesen, szemben pl. azzal a megközelítéssel, ahogy az a magyar Ptk. szabályaiból első ránézésre következne. A szállítmányozók többsége egyben fuvarozóként is tevékenykedik, a nemzetközi gyakorlatban bevett kifejezés az ún. „fuvarmegbízás", va-

[34] Tomlinson v. Hepburn [1966] A.C. 451.
[35] Coupar v. Smith´s [1959] 1 Lloyd´s Rep. 369., 374.
[36] *MacGillivray–Parkington* [1988], 874. o.
[37] Brüsszeli Egyezmény (kihirdette az1931. évi VI. tv.), 3. cikk 8. pont.
[38] Brüsszeli Egyezmény (kihirdette az1931. évi VI. tv.), 3. cikk 8. pont.
[39] De Vaux v. Salvador (1836) 4 A. & E 420.
[40] *Ling* [2007], 164. o.
[41] *Ujváriné* [2003], 235–268. o.
[42] *Novotni* [1981], 4. o.

lamint mindegyik megállapodás az árutovábbítás szerződések csoportjába sorolhat, így álláspontom szerint a szállítmánybiztosításra is alkalmazható a fenti, Ptk.-tól való eltérést megengedő rendelkezés.

A terminológiát illetően álláspontom szerint célszerű egy egységes logisztikai szemléletet követni, amelynek alapján az egyes szerződések elnevezése, csoportosítása során nem csak a klasszikus megoldást, azaz a főszolgáltatást kellene alapul venni, hanem hasonló súllyal kellene szerepet kapnia annak, hogy az adott jogintézmény milyen szerepet tölt be a szabályozandó társadalmi-gazdasági életviszonyokban, jelen esetben az árutovábbítás és a kockázatelosztás határmezsgyéjén.

A 2008-ban elfogadott ún. Rotterdami Szabályzat[43] ugyan előrelépésként volt értékelhető, de az előző problémára csak részleges megoldást jelentett, hiszen kizárólag azon multimodális fuvarozási szerződések tartoznak a hatálya alá, amelyek tartalmaznak tengeri fuvarozási szakaszt. A Rotterdami Szabályzatban alapvetően a tengeri fuvarozás felelősségi szabályai köszönnek vissza, de ez nem meglepő, hiszen a nemzetközi egyezményt is erre modellezték, másrészt pedig a fuvarozókat ezen alágazat szabályai védik a leginkább, s így volt a legnagyobb esély tető alá hozni egy minimumszabályozást előíró kompromisszumos nemzetközi egyezményt.

A *Rotterdam Rules* előkészítő munkáiba bevonták az ICC-t, a FIATA-t, valamint az *International Union of Marine Insurance* (IUMI)[44] szervezetet is.[45] A szárazföldi fuvarozási szabályokat a *Rotterdam Rules* nem érinti, mivel ha közvetlenül perelnék a szárazföldi fuvarozók, akkor adott esetben nagyobb kárt ítélnének meg vele szemben, mint amire biztosítva volt.[46] A *Rotterdam Rules* 79. cikk (1)(c) szakasza fenntartja az ún. *benefit-of-insurance* klauzulát,[47] amit eredetileg a Hágai–Visby szabályok III. cikk. 8. pontjának az 1968-as protokollal módosított szövege tartalmazott.[48] A felelősségbiztosítás egyik első megjelenési formája a tengeri szállítmánybiztosítás egyik opcionális módozata, miszerint a hajóütközéssel[49] harmadik személynek okozott kárra is kiegészíthető volt a biztosítási fedezet.[50] Érdekes kérdés azonban, hogy a FIATA miért ellenezte a *Rotterdam Rules* elfogadását. Többek között biztosítá-

[43] United Nations Convention on Contracts for the International Carriage of Goods Wholly or Partly by Sea (New York, 2008) (the „Rotterdam Rules")

[44] Lásd: http://www.iumi.com/index.cfm?rub=404.

[45] *Estrella-Faria* [2011], 1–37. o.

[46] *Ziel* [2009], 990. o.

[47] *Sturley* [2011], 83. o., 135. lj.

[48] *D'Arcy* [1992], 170. o.

[49] A tengeri hajók összeütközése általában perekhez vezet, melynek hatalmas irodalma van, pl.: *Gault–Hazelwood–Tettenborn* [2003], 234. o.

[50] *Csury–Marosi* [1931], 29. o.

si indokokkal, mert jelenleg a rakodócégek és raktárak a szerződési szabadságuk alapján korlátozhatták a felelősségüket arra a mértékre, melyre ügyfeleik biztosítási fedezettel rendelkezhetnek. A Rotterdami Szabályzat alapján (1.7. és 19. cikk) *maritime performing party*-nak minősülnének, és kiterjedne rájuk a szabályzat hatálya, fokozva felelősségüket, magasabb felelősségbiztosítási díjakat eredményezve.[51] A felelősségbiztosítási kötvények gyakran megadják a jogot a biztosítónak, hogy átvegye és irányítsa a biztosítottal szemben indított eljárásokban a védelmet. A biztosító és a biztosított érdekei ütközhetnek, a biztosító lehet, hogy elrendezi az ügyet egy kis összegű fizetéssel olyan körülmények között, amikor a biztosított hírneve komoly csorbát szenvedhet, vagy a biztosító egyszerűen kifizeti a maximális biztosítási összeget, „majd továbbsétál".

IV. Légi felelősségbiztosítás

A légi felelősségbiztosítás típusai kapcsán kiindulópontot jelenthet, hogy a londoni piacon az ún. cargo biztosításnak két fajtája létezik. Az első a rakománnyal kapcsolatos felelősségbiztosítás, ami a légi fuvarozót védi az áru megsemmisülése vagy az áruban bekövetkezett kár miatti felelőssége esetén, valamint a rakomány minden kockázatára kiterjedő (*all risks*) biztosítás, amelyet a feladó vagy a címzett köt légi fuvarozásra átadott áruja megsemmisülése vagy sérülése esetére.[52]

A fuvarozó felelősségének kérdése a hazai jogban csak érintőlegesen jelent meg. A régi magyar Ptk. bár diszpozitívan, de egyértelműen kizárta elháríthatatlan külső ok esetében a fuvarozó felelősségét,[53] a hatályos magyar kormányrendeleti[54] szabályozás azonban nem tartalmaz idevágó rendelkezést, így a vonatkozó nemzetközi egyezmények felelősségi szabályait, valamint az uniós jog releváns intézkedéseit kell megvizsgálnunk.

A biztosításkötési kötelezettséget előíró nemzetközi egyezmények közé tartozik a Nemzetközi Polgári Repülési Szervezet (ICAI – *International Civil Aviation Organization*) keretében kidolgozott Római Konvenció a légi járművel a felszínen har-

[51] International Federation of Freight Forwarders Association: *FIATA Position on the UN Convention on Contracts for the International Carriage of Goods wholly or partly by Sea the "Rotterdam Rules").* Lásd: https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/transport/rotterdam_rules/FIATApaper.pdf, 4. pont.

[52] *Margo* [2000], 175. o.

[53] Régi Ptk. 501. § a)

[54] 39/2001. (III. 5.) Korm. r. a légi közlekedési kötelező felelősségbiztosításról.

madik feleknek okozott károkról (1933), valamint a Római Konvenció az idegen légi jármű által a felszínen harmadik személyeknek okozott károkról (1952). Az 1933-as Római Konvenciót kiegészítette a Brüsszeli Biztosítási Protokoll (1938), az 1952-es Római Konvenciót pedig a Montreali Protokoll (1989), mindegyik dokumentumot nagyon kevés állam ratifikálta.[55]

Az 1933-as Római Konvenció 8. cikke kilogrammonként 250 aranyfrankban határozta meg a kártérítés mértékét a repülőgép tömegét alapul véve.[56] Az 1952-es Római Konvenció kizárólag a külföldi légi jármű által a felszínen személyekben, ill. vagyontárgyakban okozott károkra terjed ki, a károsult kárigényét közvetlenül a biztosítóval szemben is érvényesítheti.[57]

A Római Konvenció a fegyveres konfliktus, zavargás következtében beállt károk esetén kifejezetten kizárja a légi jármű üzemben tartójának felelősségét,[58] egyebekben vagy felelősségbiztosítási szerződést, vagy pedig megfelelő pénzügyi garancia adását követeli meg a légi járművek üzemben tartójától.[59]

A légi közlekedési alágazatban kötelező gépjármű-felelősségbiztosításról rendelkezik a légi fuvarozók baleset esetén fennálló felelősségéről szóló, Tanács 2027/97/EK rendelet. Polgári légi jármű, repülőeszköz és pilóta nélküli légi jármű üzemben tartásához felelősségbiztosítási szerződésre van szükség,[60] gazdasági célú légi közlekedési tevékenységre akkor adható engedély, ha az uniós jog által megkövetelt felelősségbiztosítási fedezettel[61] rendelkezik a kérelmező.[62]

A nemzetközi légi fuvarozás szabályaiban jelentős változások következtek be az utóbbi időben, ide tartozik a Varsói Egyezmény szabályait modernizáló Montreali Egyezmény elfogadása, a légi fuvarozókra vonatkozó, biztosítási szerződési szabályok kimunkálása, valamint az egységes európai égbolt *(SES – Single European Sky)* létrehozásáról szóló megállapodás.63

[55] *Margo* [2000], 10–11. o.
[56] *Margo* [2000], 11. o.
[57] *Margo* [2000], 12–13. o.
[58] Római konvenció 5. cikk.
[59] Római konvenció 15. cikk.
[60] A légi közlekedésről szóló 1995. évi XCVVII. tv. 69. § (1) bek.
[61] L. Európai Parlament és a Tanács 1008/2008/EK rendelete (2008. szeptember 24.) a Közösségben a légi járatok működtetésére vonatkozó közös szabályokról, 11. cikk.
[62] A légi közlekedésről szóló 1995. évi XCVVII. tv. 69. § (2) bek. A részletszabályokat a légi közlekedési felelősségbiztosításról szóló 39/2001. (II. 5.) Korm. r. határozza meg.
[63] A magyar jogrendbe 2006. évi LXII. tv. az Európai Közösség és azok tagállamai, valamint az Albán Köztársaság, Bosznia-Hercegovina, a Bolgár Köztársaság, a Horvát Köztársaság, az Izlandi Köztársaság, Macedónia Volt Jugoszláv Köztársaság, a Norvég Királyság, Szerbia és Montenegró, Románia és az ENSZ igazgatása alatt álló Koszovó között az Európai Közös Légtér (EKLT) létrehozására irányuló többoldalú megállapodás kihirdetéséről ültetett át.

A fenti Megállapodás tehát az Európai Unió belső piacára érvényes 785/2004/EK rendelet jelentőségét növeli, hiszen az egyezmény I. melléklet A pontja alapján a rendelet 1–8. cikkeit és a 10. cikk (2) bekezdését az egyezményben felsorolt államok területén is alkalmazni kell.

A fuvarozási felelősségi jog mindig a biztosítási vonatkozásokkal együtt fejlődött. Először és leginkább a jogalkotónak mérlegelnie kell a javasolt felelősségi rezsim biztosíthatóságát. Így az 1999-es légi fuvarozási Montreali Egyezmény adaptálása nem történt meg, mielőtt a légi biztosítók nem egyeztek meg arról, hogy tudják fedezni a fuvarozók számára javasolt növelt kárfelelősséget. Az 1999. május 10–28. között Montrealban, az ICAO által megrendezett Légügyi Jogi Nemzetközi Konferencián írták alá a részt vevő országok a nemzetközi légi fuvarozásra vonatkozó egyes jogszabályok egységesítéséről szóló egyezményt (a továbbiakban: Egyezmény). Az Egyezményt az Európai Unió valamennyi tagállama aláírta, illetve csatlakozott hozzá. Az Egyezmény a Varsói Egyezmény és az ahhoz csatolt kiegészítő jegyzőkönyvek fölött áll, eltérésük esetén a Montreali Egyezmény az alkalmazandó a tagállamok vonatkozásában.

A Közösség a 2001/539/EK tanácsi határozattal fogadta el a Montreali Egyezményt, mely időpontban hazánk ugyan még nem volt uniós tag, de a Montrealban, 1999. május 28-án kelt, a nemzetközi légi fuvarozásra vonatkozó egyes jogszabályok egységesítéséről szóló Egyezmény kihirdetéséről szóló 2005. év VII. törvény elfogadásával Magyarország is csatlakozott az egyezményhez.

A Montreali Egyezmény új szabályokat állapít meg a személyek, poggyász és rakomány nemzetközi légi szállításával kapcsolatos felelősségre vonatkozóan. A Montreali Egyezmény megerősíti az 1944. december 7-én, Chicagóban a Nemzetközi Polgári Repülésről kötött Egyezmény azon elveit és célkitűzéseit, melyek szerint kívánatos a nemzetközi légi fuvarozási műveletek rendezett fejlődése és az utasok, a poggyász és az áruk zavartalan áramlásának biztosítása. A Montreali Egyezmény alkalmazásának kötelező voltát mondja ki, amikor érvénytelennek (azon belül semmisnek) minősít a fuvarozási szerződés kárt megelőzően megállapított minden olyan rendelkezését, amely akár a jogválasztás, akár az illetékesség szabályainak megváltoztatásával az Egyezmény szabályainak megsértését célozza. A légi fuvarozási szabályok alapján a szerződő **á**llamokban a fuvarozók számára szerződéskötési kötelezettséget írnak elő a Montreali Egyezményből fakadó felelősségük biztosítására, valamint a szerződő **á**llamok számára lehetőség nyílik arra is, hogy említett biztosítási fedezet meglétének igazolását írnak elő a fuvarozók számára. A légi fuvarozó az árukárokért (megsemmisülés, elveszés, megrongálódás) kizárólag akkor felel, ha

a károkozó esemény a fuvarozás légi szakasza alatt történt. A fuvarozó csak azzal a feltétellel viseli a felelősséget az áru megsemmisülése, elvesztése vagy megrongálódása esetén elszenvedett kárért, ha az elszenvedett kárt okozó esemény a légi fuvarozás közben történt, ideértve azt az időtartamot is, amíg az áru a fuvarozó felügyelete alatt volt. A fuvarozó kimentheti magát a felelőssége alól, ha bizonyítja, hogy az árukár háborús cselekmény vagy fegyveres konfliktus eredményeként következett be.

A kártérítési felelősség mértéké**t** az Egyezmény 17 SDR/kg értékben korlátozza, amelynek tényleges mértéke természetesen érdekbevalláson alapul, feltéve, hogy a vonatkozó pótdíjat megfizették. Az SDR pénznem alkalmazása a szállítmánybiztosítás nemzetközi jellegét hangsúlyozza, ugyanis az SDR egy olyan nemzetközi valutakosár, amely jellegénél fogva – ha kiküszöbölni nem is, de – jelentősen csökkenti az egyes államok törvényes fizetőeszközei árfolyam-ingadozásaiból származó bizonytalanságot. Az árfolyamok volatilitásának mérséklése stabilabbá, kiszámíthatóbbá teszi a kártérítési mértékeket.

A szerződő felek tudatában voltak annak, hogy a szerződéskötést követően – a magánjogi *clausula rebus sic stantibus* mintájára – a körülményekben beállhatnak olyan lényeges változások, amelyek a feleket az Egyezményben rögzített mértékek revíziójára késztethetik. A szerződő felek tehát bölcsen felmérték a szabályozandó társadalmi-gazdasági viszonyok változékonyságát, valamint a nemzetközi egyezmények módosításának „sebességét", és – helyesen – arra a következtetésre jutottak, hogy célszerű egy az árszínvonalat figyelő automatikus monitoringrendszert beépíteni az Egyezménybe, amely a tagállamokban bekövetkezett lényeges változásokat szignalizálja, és meggyorsítja az Egyezmény módosítását. A Montreali Egyezmény letéteményesének a kártérítési felelősségi limitek felső határainak mértékét ötéves időszakonként felül kell vizsgálnia, amely felülvizsgálat során az SDR pénznemet alkotó valutakosár államainak inflációs rátája súlyozott átlagát kell figyelembe venni. 10%-ot meghaladó inflációs faktor esetén a szerződő **á**llamokat össze kell hívni a limitek módosítása céljából. Természetesen – a szerződési szabadság elvéből fakadóan – nincsen akadálya annak, hogy a fuvarozó a teljes kártérítés elvének talaján álló felelősséget vállaljon, és – *a maiore ad minus* – annak sem, hogy a fuvarozó az Egyezményben nevesített összeghatároknál magasabb mértékben határozza meg kártérítési felelősségét.

Az Egyezmény rendelkezéseinek felelősségi szabályai egyoldalúan kógensek, aminek következtében az Egyezmény ezen szabályaiba ütköző szerződések érvénytelenek, ezen belül semmisek, azonban a részleges érvénytelenség alapján mindez nem jár a teljes szerződés érvénytelenségével. Az Egyezmény elismeri a – tagálla-

mi magánjogi kódexekben is alkalmazott – szerződéskötési szabadságot, amelynek keretében garantálja, hogy a fuvarozó bármely fuvarozási szerződési ajánlatot visszautasíthat, a szerződésben bármely őt megillető védelemről lemondhat, valamint az Egyezmény rendelkezéseit kiegészítő szerződéses feltételeket állapíthat meg. Az Egyezmény a követelések jogalapjaként a reparációt jelöli meg, kizárva minden büntető *(punitív)* jellegű, adott esetben többszörös kártérítést, kimondva a káronszerzés tilalmát, valamint az ezzel rokon nem kompenzáló kártérítés tilalmát.

A konkrét esetben az árukár tekintetében a Varsói Egyezmény és a Montreali Egyezmény[64] szabályai az irányadóak, utóbbi különösen fontos azért, mert egyrészt az Európai Unió,[65] valamint annak összes tagállama részese, másrészt egyértelműen rendelkezik arról, hogy szabályai a varsói egyezmény normái fölött állnak.[66]

Az Egyezmény főszabályként a fuvarozás alatt bekövetkezett összes kár, nevezetesen az áru megsemmisülése, elvesztése vagy megrongálódása esetén megtérítésért felelőssé teszi a fuvarozót, feltéve hogy a károkozó esemény légi fuvarozás közben történt. Az Egyezmény „háborús cselekmény vagy fegyveres konfliktus" esetére kizárja a fuvarozó felelősségét, azzal a megkötéssel, hogy ezen exkulpációs ok bizonyítása a fuvarozót terheli.[67] Az Egyezmény egyoldalúan kógens szabályában kimondja, hogy: „Minden olyan rendelkezés, amelynek az a célja, hogy a fuvarozót a felelőssége alól mentesítse vagy a jelen Egyezményben megállapított felelősségi határnál alacsonyabbat állapítson meg, semmis és érvénytelen, de bármely ilyen rendelkezésnek a semmissége nem vonja maga után az egész szerződés semmisségét, amelyre a jelen Egyezmény rendelkezései továbbra is irányadóak maradnak."[68] A fentiek értelmében a fuvarozó a fuvarozási szerződésben nem állapíthat meg enyhébb felelősségi szabályokat az Egyezményben foglaltaknál, szigorúbb szabályok alkalmazásának azonban nincsen akadálya.

A fenti szabályon túl kifejezetten rendelkezik az Egyezmény a szerződéskötés szabadságáról is, azaz feljogosítja a fuvarozót arra, az Egyezmény rendelkezéseivel nem ellentétes feltételeket állapítson meg, így pl. lemondjon az Egyezmény alapján őt megillető védelemről.[69]

[64] Egyezmény A Nemzetközi Légi Fuvarozásra Vonatkozó Egyes Jogszabályok Egységesítéséről, Montreal, 1999. május 28.

[65] 2001/539/EK tanácsi határozat (2001. április 5.) a nemzetközi légi szállítás egyes szabályainak egységesítéséről szóló egyezménynek (Montreali Egyezmény) az Európai Közösség részéről történő megkötéséről.

[66] Egyezmény 55. cikk.

[67] Egyezmény 18. cikk 2. (b) pont.

[68] Egyezmény 26. cikk.

[69] Egyezmény 27. cikk.

Az Egyezmény alkalmazza a „szerződött fuvarozó” és a „tényleges fuvarozó” közötti különbségtételt, mely lényegében a fővállalkozó-alvállalkozó kapcsolatának felel meg,[70] amely jogviszonyban előbbi a fuvarozás egésze, míg utóbbi kizárólag az általa teljesített fuvarozás vonatkozásában tartozik felelősséggel.[71] Fontos hangsúlyozni, hogy a szerződött fuvarozó által az Egyezményben foglaltnál szigorúbb felelősség vállalása – ideértve a védelem feladását, valamint a kiszolgáltatási érdekbevallás esetét is – a tényleges fuvarozó kifejezett beleegyezése hiányába utóbbira nem lehet kihatással,[72] ennek megfelelően a rendelet is kimondja, hogy ezen esetben nem lehet kettős biztosításról beszélni, és a tagállamok ennek elkerülésére saját hatáskörben önálló lépéseket tehetnek.[73]

Az Egyezmény előírásai alapján az tagállamoknak gondoskodniuk kell arról, hogy a légi fuvarozók az őket az Egyezmény értelmében terhelő felelősséget fedező megfelelő biztosítási szerződést kössenek.[74] Abban az esetben, ha a fuvarozó a szerződésben szigorúbb felelősséget vállal, mint amit a jogszabályok előírnak, a biztosító helytállási kötelezettsége kiterjed a biztosított által okozott károkra, kivéve ha a szerződésszegéssel okozott károkat kifejezetten kizárva fedezetét a deliktuális károk kifizetésére korlátozta. Bár a jogirodalomban léteznek viták a szerződéses károk felelősségbiztosítási fedezetére vonatkozóan, és semmilyen akadálya nincsen a kontraktuális károk fedezetét pótdíj megfizetéséhez kötni, leszögezhetjük, hogy a jogi felelősségbe a kontraktuális és deliktuális felelősség egyaránt beletartozik, következésképp kifejezett kizáró rendelkezés hiányában a biztosító nem mentesülhet a biztosított szerződésszegésével okozott károk megfizetése alól.

Mi a helyzet azonban akkor, ha a fuvarozási szerződésben nem vállalnak szigorúbb felelősséget a jogszabályi előírásoknál? Mint láttuk, az Egyezmény alapján mentesül a fuvarozó, azonban szigorúbb felelősségi szabályok előírására mind a fuvarozót, mind pedig a jogalkotókat felhatalmazza. Érdekesség, hogy az egyezmény aláírói között találhatunk olyan államot, amely korábban már elutasította a Közösséghez való csatlakozást (pl. Norvégia), és olyant is, amely az egyezmény aláírása óta már az Európai Unió tagjává vált (pl. Románia).

Sajnálatos tény, hogy a különböző jogintézményekkel foglalkozó nemzetközi egyezmények különböző területi hatállyal bírnak, hiszen – mint azt fentebb említettem – a biztosítók alapításának és működésének szabályozása során (ideértve a

[70] Egyezmény 39. cikk.
[71] Egyezmény 40. cikk.
[72] Egyezmény 41. cikk.
[73] Rendelet Preambulum (15) bek.
[74] Egyezmény 50. cikk.

nemzetközi szállítmánybiztosítással foglalkozó társaságokat is) az EU-n kívül az EGT-tagállamok működnek együtt, míg az EKLT-t létrehozó államok névsora részben ettől eltérő, megnehezítve ezzel mind a jogalkotók, mind pedig a jogalkalmazók tevékenységét. Álláspontom szerint hasznos és előremutató fejlemény, hogy az Európai Uniót nemzetközi egyezmények megkötésével már előre igyekszik harmonizálni jogrendszerét a környező s ténylegesen vagy potenciális tagjelölt országokkal, hiszen mindez a későbbi csatlakozási folyamatot jelentősen megkönnyíti. Szintén üdvözlendő, hogy a Varsói Egyezmény szabályait a Montreali Egyezmény modernizálta, ugyanakkor a jogalkotási folyamatot korántsem tekinthetjük lezártnak. Bár az EU – részben – már levonta a következtetéseket a felelősségbiztosítás terén a terrorizmus jelentette fenyegetések kapcsán, mindezt a biztosítási szabályzatok még saját területén sem követték teljes mértékben, a nemzetközi egyezményekben pedig még várat magára a felelősség alól mentesítő okok rendszerének felülvizsgálata.

Ami a légi fuvarozásban már élő jog, az a többi fuvarozási alágazatban még az EU területén is maximum a tervezetek szintjén létezik, ugyanakkor a biztosítási szerződési jog leendő modelltörvényének elkészítésekor, valamint az új CMR-egyezmény szövegezésekor remélhetőleg a szabályozás során figyelembe fogják venni a fenti módosítás tapasztalatait.

A káresemények száma, bekövetkezésük valószínűsége, illetve az okozott károk mértéke elérhet egy olyan mértéket, ahol – a károsultak tömegei érdekeinek védelmében – a szerződési szabadságot a szükséges mértékig korlátozva szerződéskötési kötelezettséget kell előírni, azonban mind a szerződés megkötésére kötelezettek személyét, mind pedig a – felelősségi szabályokhoz igazodó – biztosítási limitek mértékét rendszeresen felül kell vizsgálni, hiszen az infláció értékromboló hatása miatt jelentősen gyengülhet a biztosítási védelem értéke, árszínvonal-csökkenés esetén pedig az indokolatlanul magas biztosítási összegek a kapcsolódó magas biztosítási díjakkal aránytalan terhet róhatnak a biztosítottakra.

Az Európai Parlament és a Tanács 2004. április 21-án megalkotta a 785/2004/EK rendeletet a légi fuvarozókra és a légi járművek üzemben tartóira vonatkozó biztosítási követelményekről.

Az Európai Unió a biztosítási szerződési jog területén egyelőre nem rendelkezik átfogó szabályozással, csupán egyes partikuláris részterületek kérdésében jött létre egyáltalán uniós jogszabály (pl. életbiztosítás, kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás), és ezen jogi aktusok is általában irányelv (direktíva) formájában születtek meg.[75]

[75] *Czegle–Zavodnyik* [2003].

Jelen esetben tehát egy olyan kivételes szabályról van szó, amely a nemzeti jogokba átültetést nem igénylő módon, rendeleti szinten foglalkozik a biztosítási szerződési jog egyes kérdéseivel. Az unió rendeletének megfogalmazásakor figyelembe vette, hogy a Montreali Egyezmény 50. cikke előírja, hogy a felek gondoskodjanak arról, hogy a légi fuvarozók az őket az Egyezmény értelmében terhelő felelősséget fedező megfelelő biztosítást kössenek. Az 1929-es Varsói Egyezmény és annak későbbi módosításai a Montreali Egyezménnyel együtt meghatározatlan ideig hatályban maradnak.

A rendelet nem előzmények nélküli a közösségi jogalkotásban, ugyanis A légi fuvarozók engedélyezéséről szóló, 1992. július 23-i 2407/92/EGK tanácsi rendelet 7. cikke a légi fuvarozók számára felelősségbiztosítás megkötését írja elő, különösen az utasok, a poggyász, a rakomány, a postai küldemények és harmadik felek tekintetében, anélkül azonban, hogy meghatározná a biztosítás minimális összegét és feltételeit.

Az Európai Polgári Repülési Konferencia 2000. december 13-án elfogadta az utasokra és harmadik felekre vonatkozó felelősségbiztosítás minimális szintjéről szóló ECAC/25-1 határozatot, amelyet 2002. november 27-én módosítottak. A fentiek értelmében tehát az utóbbi bő másfél évtizedben a légi fuvarozási tevékenységet megkezdeni csak ezen biztosítási szerződés megkötése ellenében lehetett, ami természetesen magában foglalja a biztosítási szerződés folyamatos fenntartásának kötelezettségét is, hiszen a biztosítási szerződés érvényességének vagy időbeli hatályának megszűnése az engedély visszavonásának egyik esetét képezi.

A rendelet személyi hatálya az érvényes – tagállami – működési engedéllyel, valamint közösségi légi fuvarozók esetében a 2407/92/EGK rendelet alapján kiadott működési engedéllyel rendelkező légi fuvarozókra vonatkozik azzal, hogy egy utaló szabállyal kiterjeszti ezen kötelezettséget a lejárt engedéllyel, illetve engedély nélkül légi fuvarozási tevékenységet végző vállalkozásokra egyaránt. Az unió célul tűzte ki az utasokra, poggyászra, rakományra és harmadik felekre vonatkozóan a légi fuvarozók és a légijármű-üzembentartók felelősségbiztosítási szerződéseinek minimumkövetelményeinek meghatározását, amennyiben a repülés a tagállam területét érinti. Nem tartoznak a rendelet hatálya alá az állami légi járművek és egyes egyéb típusú járművek, amelyek esetében nem kell kötelező biztosítást előírni. A rendelet biztosítási minimumfedezet meglétét írja elő azokra a kockázatokra, amikor a légi fuvarozó vagy a légi jármű üzemben tartója felelősséggel tartozik az utasok, poggyász, rakomány vagy harmadik személyek tekintetében akár a nemzetközi egyezmények, akár a közösségi vagy a nemzeti jog alapján.

A rakomány vonatkozásában a biztosításnak ki kell terjednie az elveszés, megsemmisülés és megsérülés (megrongálódás) veszélyére. A rendelet figyelemmel van a Montreali Egyezmény 39. cikkére, melynek értelmében adott esetben mind a szerződéses, mind pedig a tényleges fuvarozó felelőssé tehető az adott kárért. A feltételek fennállta esetén sem lehet azonban a rendeletet úgy értelmezni, hogy az kettős biztosítást írna elő, s ennek elkerülése érdekében az egyes tagállamok a kettős biztosítás elkerülésére szolgáló egyedi intézkedéseket állapíthatnak meg.

A tényleges fuvarozó és az ún. szerződő fuvarozó személye elválhat egymástól, utóbbin pedig a fuvarfeladat ellátására szerződéses kötelezettséget vállaló személyt, előbbin pedig szerződő fuvarozó felhatalmazása alapján eljáró, az áruk fizikai áramlását ténylegesen – részben vagy egészben – megvalósító személyt értjük. A felhatalmazás létét a Montreali Egyezmény alapján – az ellenkező bizonyításáig vélelmezni kell.

A légi fuvarozóknak bizonyítaniuk kell a felelősségbiztosítási követelmények teljesítését, azonban ennek módja tekintetében különbséget kell tenni a közösségi légi fuvarozók, valamint a nem közösségi légi fuvarozók között. Előbbiek esetében elegendő, ha a biztosítási kötvényt valamely tagállamban letétbe helyezik, feltéve hogy szerződést biztosítási tevékenységet jogszerűen folytató személlyel kötöttek. A nem közösségi fuvarozók esetében a tagállam – a nemzetközi jog szabályai alapján – kérheti a biztosítási fedezet meglétének igazolását, ennek meglétét pl. szúrópróbaszerű ellenőrzésekkel vizsgálhatja. A rendelet – a Montreali Egyezménnyel rokon módon – előírja a biztosítási minimumkövetelmények és fedezetek mértékének időszakos felülvizsgálatát, azonban ennek időpontját nem határozza meg. A követelmények ellenőrzése kapcsán előírás a diszkriminációmentesség és az eljárások átláthatósága (transzparencia), és mindez nem gátolhatja vagy nehezítheti meg az áruk, személyek, szolgáltatások és a tőke szabad mozgását.

Irodalomjegyzék

AIDA [1986]: Nemzeti jelentések. A biztosítás válasza a felelősséggel kapcsolatos legújabb tendenciákra. 1. kötet. AIDA, Budapest.

Arens, Peter [1970]: Zur Anspruchskonkurrenz bei mehreren Haftungsgründen. *Archiv für die civilistische Praxis*, No. 170, 392–425. o.

Asztalos László [1996]: A polgári jogi szankció. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Baatz, Yvonne [2011]: Maritime Law. 2. kiadás. Sweet & Maxwell, London.

Beck Salamon [1966]: Nem vagyunk jogviszonyban. *Jogtudományi Közlöny,* 1–2. sz.

Bennett, Howard [2006]: The Law of Marine Insurance. 2. kiadás. Oxford University Press, Oxford.

Billah, Muhammad Masum [2014]: Effects of Insurance on Maritime Liability Law. A Legal and Economic Analysis. Springer, Cham.

Clarke, Malcolm – Burling, Julian M. – Purves, Robert L. [2006]: The Law of Insurance Contracts. Informa, London.

Clarke, Malcolm [2007]: Policies and Perceptions of Insurance Law in the Twenty-First Century. Oxford University Press, Oxford.

Czegle Tibor – Zavodnyik József [2003]: Az Európai Unió és a magyar biztosításügy. Biztosítási Oktatási Intézet, Budapest.

Csury Jenő, ifj. – Marosi Imre [1931]: A magyar biztosításügy története. Gyarmati Ferenc, Budapest.

D'Arcy, Leo [1992]: Ridley's Law of the Carriage of Goods by Land, Sea and Air. 7. kiadás. Shaw & Sons, Crayford.

De Wit, Ralph [1995]: Multimodal Transport. Lloyd´s of London Press, London.

Dover, Victor [1975]: A Handbook to Marine Insurance. 8. kiadás. Witherby & Co., London.

Eörsi Gyula [1961]: A jogi felelősség alapproblémái. A polgári jogi felelősség. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Estrella-Faria, José Angelo [2011]: Uniform Law and Functional Equivalence: Diverting Paths or Stops Along the Same Road? Thoughts on a New International Regime for Transport Documents. *Elon Law Review,* Issue 1.

Földi András – Hamza Gábor [1996]: A római jog története és institúciói. 4. kiadás. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

Gault, Simon – Hazelwood, Stephen J. – Tettenborn, Andrew [2003]: Marsden on Collisions at Sea. 13. kiadás. Sweet & Maxwell, London.

Harmathy Attila [1974]: Felelősség a közreműködőért. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Helm, Johann Georg [1966]: Haftung für Schäden an Frachtgütern. Studien zur Schadensersatzpflicht aus Frachtgeschäften und zur Konkurrenz vertraglicher und auβervertraglicher Ersatzansprüche. [Habilitationsschrift], Karlsruhe.

Kolosváry Bálint [1930]: Magánjog. A magyar magánjogból tartott egyetemi előadások rövid foglalata. 3. kiadás. Studium, Budapest.

Ling, Zhu [2007]: Compulsory Insurance and Compensation for Bunker Oil Pollution Damage. Springer, Berlin.

Macdonald-Eggers, Peter [2006]: Pre-Contractual Duty of the Utmost Good Faith – Materiality and Remedies. In: *Thomas, Rhidian* (Szerk.): Marine Insurance: The Law in Transition. Informa, London.

MacGillivray, Evan James – Parkington, Michael [1988]: MacGillivray & Parkington on insurance law relating to all risks other than marine. Sweet & Maxwell. London.

Mádl Ferenc [1964]: A deliktuális felelősség a társadalom és a jog fejlődésének történetében. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Margo, Rod D. [2000]: Aviation Insurance: The Law and Practice of Aviation Insurance, Including Hovercraft and Spacecraft Insurance. 3. kiadás. Butterworths, London.

Martinez, Leo P. – Whelan, John W. [2001]: Cases and Materials on General Practice of Insurance Law. 4. kiadás. West Group, St. Paul.

Novotni Zoltán [1981]: A felelősségbiztosítási jogviszony alapkérdései a magyar jogban. [Kandidátusi értekezés].

Sólyom László [1975]: A polgári jogi felelősség hanyatlása. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Sturley, Michael F. [2011]*:* General Principles of Transport Law and the Rotterdam Rules. In: Düner-Özbek, Meltem Deniz (Szerk.): The United Nations Convention on Contracts for the International Carriage of Goods Wholly or Partly by Sea: An Appraisal of the ´Rotterdam Rules´. Springer, Berlin.

Szladits Károly [1941]: A magyar magánjog. Grill Kiadó, Budapest.
Tunc, André [1983] (Szerk.): International Encyclopedia of Comparative Law. Vol. IX: Torts. Mohr, Tübingen.
Ujváriné Antal Edit [2003]: A biztosítási szerződési jog sajátosságai és változásai Novotni Zoltán szellemi hagyatékának tükrében. In: *Juhász Ágnes* (szerk.): In Memoriam Novotni Zoltán. Novotni Alapítvány a Magánjog Fejlesztéséért, Miskolc.
Weir, Tony: Complex Liabilities. In: *Tunc, André* [1983] (Szerk.): International Encyclopedia of Comparative Law. Vol. IX: Torts. Mohr, Tübingen.
Wilson, John F. [2008]: Carriage of Goods by Sea. 6. kiadás. Pearson Longman, Harlow.
Ziel, Gertjan van der [2009]: Multimodal Aspects of the Rotterdam Rules. *Uniform Law Review,* Issue 4.

Abstract of the Article

Maritime and aviation liability insurances

ATTILA VERMES

Marine and aviation liability insurance have a close connection both to classic carriage of goods and freight forwarding contracts, and also to cargo and hull insurance. Though we call it third-party liability insurance, ultimately according to legal liability rules the wealth of the insured party will be reduced with the amount of insurance franchise or insurance deductive. On the one hand, carriage of goods and freight forwarding has reformed insurance law with indicating the birth of liability insurance, but on the other hand liability insurance has also reformed law of logistics and transportation. Historically it has emerged much later, but it has at least the same importance in international commerce, like the older insurance methods. Seeing that current legal regulation of carriage of goods and freight forwarding is fragmented per transport modalities, furthermore in many cases damages occur in unknown modality, or the carrier exculpates himself from the responsibility, liability insurance as a parallel insurance cover is reasonable during goods in transit. Evolution of types of contracts hasn´t finished yet. Nowadays there are some modern insurances, covering hull, cargo and third-party liability risks in one policy in a complex contract, but insurance contracts of self-driving (autonomous) vehicles and multimodal transport need additional future legal research.

A JOGI MELLÉKLET
2018. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Belényesi Pál: A nagy adathalmazok és a fogyasztói adatok felhasználása – néhány nemzetközi ügy bemutatása	7–8	77
Bergendi-Rácz Diána: A szerződésszerű teljesítés követelményei a Ptk. és a Bécsi Vételi Egyezmény rendszerében	3–4	27
Luca G. Castellani – Cyril Emery: A CISG három dimenziója	1–2	1
Cyril Emery – Luca G. Castellani: A CISG három dimenziója	1–2	1
Knapp László: Az Európai Unió nemzetközi jogi felelősségéről	9–10	109
Szabó Sarolta: A magyar „máltai eset", cirkuszi artisták, bűvészek és részvények: régi ügyek az új nemzetközi magánjogi törvény egyes általános részi szabályainak kodifikációja apropóján	5–6	53
Vermes Attila: Tengeri és légi felelősségbiztosítás	11–12	151

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat-szám	Oldalszám
Burián László – Raffai Katalin – Szabó Sarolta**:** Nemzetközi magánjog **(Vadász Vanda)**	3–4	42
Varga Zsófia: Az EU-jog alkalmazása. Kézikönyv gyakorló jogászoknak **(Jezerniczki Katalin)**	7–8	102

https://doi.org/10.47630/KULG.2018.62.11-12.173

Társadalmi riport 2018 – Tanulmánykötet

Szerkesztette:
Kolosi Tamás, a TÁRKI elnöke
Tóth István György, a TÁRKI vezérigazgatója

463 oldal papírkötésben
ISSN 1216-6561
Ára: 3490 Ft

A Társadalmi riport – mint azt rendszeres olvasói jól tudják – 1990 óta kétévente közöl szisztematikusan gyűjtött empirikus ismereteket mindig az elmúlt két év magyarországi társadalmi folyamatairól, ahol lehet, kidolgozott társadalmi indikátorok alapján. A 2018-as kötetben szereplő 22 tanulmány átfogó képet nyújt a magyar társadalom, gazdaság és politika fontosabb jelzőszámairól és trendjeiről az egyes területek vezető magyarországi szakértőinek elemző értékelésével. Mint ilyen, nem egy „sztorit" épít, hanem adatot gyűjt és közöl, további elemzéseket indukál és megalapoz, dokumentál, leír.

TARTALOM

Előszó
(Kolosi Tamás–Tóth István György)

I. TÁRSADALOMSZERKEZET

1. Európa messze van?
(Kolosi Tamás–Szivós Péter)
2. Bezáródás és fluiditás a magyar társadalom szerkezetében
(Tóth István György–Szelényi Iván)
3. Társadalmi mobilitás – kapcsolathálózati megközelítésben
(Kmetty Zoltán–Koltay Júlia)
4. Intergenerációs iskolai mobilitás az európai országokban a válság előtt és után
(Róbert Péter)
5. Növekvő elvándorlás – lehetőségek, remények, munkaerőpiaci hatások *(Hárs Ágnes)*

II. DEMOGRÁFIAI CSOPORTOK

6. A háztartásszerkezet és az iskolai végzettség összefüggései *(Harcsa István–Monostori Judit)*
7. A szegénység dinamikája a válság időszakában Magyarországon
(Branyiczki Réka–Gábos András)
8. A magyarországi romák társadalmi integrációja a 2010-es években *(Bernát Anikó)*
9. Nők és férfiak helyzete – nemzetközi összehasonlításban *(Simonovits Bori–Szeitl Blanka)*
10. Fiatalok helyzete az EU-országokban a gazdasági válság idején és azt követően
(Medgyesi Márton)

III. GAZDASÁG

11. Mi lett velük: egy kiterjesztett esettanulmány tanulságai a középvállalati réteg sorsának alakulásáról 2000–2016 között
(Palócz Éva–Vakhal Péter)
12. Fél pohár víz – avagy hogyan értelmezhető a magyar versenyképesség az objektív és szubjektív mutatók szerint?
(Vakhal Péter–Palócz Éva)
13. Családi vállalkozások Magyarországon
(Wieszt Attila–Drótos György)
14. Földhasználat és földtulajdon-szerkezet
(Kovách Imre)

IV. HUMÁN INFRASTRUKTÚRA

15. Nem gyermeknek való vidék – A magyar oktatás és a 21. századi kihívások *(Lannert Judit)*
16. A párhuzamos valóság – a magán-egészségügyi rendszer kiépülése *(Lantos Gabriella)*
17. Lakáspiac és lakásindikátorok
(Hegedűs József–Somogyi Eszter–Teller Nóra)
18. A szociális segélyezési rendszer 2015. márciusi átalakításának hatása a települési önkormányzatok magatartására
(Kopasz Marianna–Gábos András)

V. ATTITŰDÖK

19. A 2018. évi országgyűlési választás
(Tóka Gábor)
20. Oroszország a magyar közvéleményben
(Krekó Péter)
21. Jogállamiság, jogtudat, normakövetés
(Jakab András–Gajduschek György)
22. Intézményekbe vetett bizalom Magyarországon és az Európai Unió országaiban
(Medgyesi Márton–Boda Zsolt)

TÁRKI Social Research Institute Inc.
TÁRSADALOMKUTATÁSI INTÉZET ZRT.

Cím: TÁRKI Zrt., 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
Telefon: (36-1) 309-7676
Fax: (36-1) 309-7656
E-mail: tarki@tarki.hu
Web: www.tarki.hu