

TARTALOM

Körkérdés a gazdasági növekedés esélyeiről	3
Válaszolnak: Antalóczy Katalin, Bod Péter Ákos, Csermely Ágnes, Felcsuti Péter, Kállay László, Karsai Gábor, Mellár Tamás, Nagy Katalin, Pitti Zoltán, Sass Magdolna, Vakhal Péter, Várhegyi Éva	
Szalavetz Andrea: Feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül – a hazai leányvállalatok tapasztalatai	66
Mikesy Álmos: A magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok Egy vállalati felmérés tanulságai	92

Abstracts of the Articles	121
----------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vincze Gabriella: Megújuló egységes adásvétel a készülő európai rendelet tükrében	1
---	---

Abstracts of the Articles	24
----------------------------------	----

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

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

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

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

Munkatársaink elérhetősége:

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

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

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

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

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

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

Körkérdés

a gazdasági növekedés esélyeiről

A kormány költségvetésben rögzített számítása és sok szakértő megítélése eltér 2013 és az utána következő évek növekedési kilátásainak megítélésében. Körkérdésünkben a növekedés vagy a további visszaesés irányába mutató tényezők számbavételét kérjük szerzőinktől. E rendkívül szerteágazó kérdéscsokorból csupán néhányat emelünk ki.

1. Melyek az adórendszer újabb változásaival összefüggő – növekedést ösztönző és visszafogó – tényezők, amelyek a beruházások alakulását is meghatározzák?

2. Hogyan befolyásolják a hazai növekedés esélyeit a világpiacon várható fejleményei?

3. Melyek az állami szerepvállalás kiterjesztésének következményei (az önkormányzati – az egészségügyi és közoktatási – funkciók központosításának hatásai)?

4. Milyen következményekkel jár az egyes ágazatok (többek között az energia-szektor, a szolgáltatások, különösen a pénzügyi, a telekommunikációs szektor) működési feltételeit érintő szabályozás?

5. Hogyan befolyásolja a növekedést a gazdasági szereplők működését meghatározó keretfeltételek kiszámíthatatlan változása?

Antalóczy Katalin,
a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa, a Budapesti Gazdasági
Főiskola Külkereskedelmi Kar főiskolai tanára

A magyar gazdaság növekedési problémái nem új keletűek. A mélyben már a 2000-es évek elejétől súlyos gondok voltak, a növekedés szerkezeti problémáit jól jelezte a növekvő ikerdeficit. 2006-tól aztán a saját magunk által gerjesztett válság elkerülhetetlen kezelése, a költségvetési konszolidáció hatására látványossá vált elszakadásunk a globális és a regionális növekedési trendektől. 2007-ben, a világgazdasági konjunktúra csúcán, amikor a globális növekedés közel 5 és fél százalékos volt, Németország 3,4 százalékos, Szlovákia 10,5, Csehország pedig 5,7 százalékos GDP-gyarapodást produkált, a magyar gazdaság gyakorlatilag stagnált. A 2008-ban világméretűvé váló válság pedig mélyebben érintette a magyar növekedést, mint a többi visegrádi országot, hiszen 2009-ben a GDP visszaesése 2 százalékponttal haladta meg a szlovák és a cseh zsugorodást, miközben Lengyelország még növekedni is tudott. Az ezt követő átmeneti szélsőségek és heves viharok közepette pedig ismét a régió legrosszabbul teljesítő gazdaságai között volt a magyar.

Ahhoz, hogy a várható növekedési kilátásokról mondani tudjunk valamit, számba kell vennünk a GDP-t befolyásoló keresleti és a kínálati tényezők várható alakulását.

Az elmúlt évek folyamatait vizsgálva egyértelmű, hogy a beruházások és a fogyasztás folyamatos zsugorodása mellett a hazai növekedés keresleti oldalról döntően az exportra támaszkodott – a magyar GDP tehát egyre erősebben a külső kereslet alakulásától és így kínálati oldalon a hazai exportszektor teljesítményétől függ. Amíg a válság előtt a kivitel a hazai GDP 66–69 százalékát adta, addig 2010-ben 70, 2011-ben pedig 80 százalék fölé emelkedett ez az arány, ami 2012-ben még ennél is magasabb lehetett. Így – mivel 2013-ban nem számítunk sem a beruházások, sem a belső fogyasztás élénkülésére – a külső keresleti tényezők alakulásának (ezen belül döntően az Európai Uniónak, illetve Németországnak) továbbra is meghatározó szerepe lesz a magyar növekedési teljesítményben. Ebből a szempontból 2013, de az ezt követő néhány év kilátásai sem igazán biztatók. Bár jelenleg a világgazdaságban pénzbőség uralkodik – elsősorban a Fed és az EKB laza monetáris politikája miatt –, az Egyesült Államokban sikerült megállapodni a költségvetési plafon emeléséről, az eurózónában pedig kinyilvánított politikai szándék az övezet egyben tartása s az ehhez szükséges pénzügyi eszközök biztosítása. Ez azonban csak lehetőség, de nem garancia arra, hogy a felhalmozott adósságállományok (és ennek tükröképeként a többletek) csökkenjenek, a mély strukturális problémák enyhüljenek, a szükséges

reformok megvalósuljanak. A 2013-as világgazdasági összeomlás, az elsősorban „londoni elemzők”, illetve amerikai szakértők által vizionált euró-zóna-szétesés tehát lekerült a napirendről, a költségvetési konszolidáció megvalósítása azonban önmagában is hosszabb ideig alacsonyban tartja a növekedést. De tartósan lassú növekedés nemcsak az adósság-leépítés miatt várható. A válság előtti egy-másfél évtized magasabb rátája részben Kína (a kínai munkaerőpiac) globális integrációján, illetve az információs technológiai forradalom eredményein alapult. Ezek hatása mára vagy eltűnt, vagy nagyon csekélyé vált.

„A Nemzetközi Valutaalap 2012. októberi előrejelzésében a globális növekedés néhány tized százalékpontos gyorsulását várta 2013-ra úgy, hogy az Európai Unió és az euró-zóna gazdaságai a 2012-es visszaesés után minimális növekedést (0,5, illetve 0,2 százalék) fognak mutatni. Ezen belül Németország 2013-as gazdasági növekedését az IMF 0,9 százalékosra prognosztizálta, ami megegyezne a 2012-re általa várt növekedéssel. Már ezek az előrejelzések sem mutatnak számottevő javulást a tavalyi évhez képest a magyar gazdaság környezete, a külső kereslet alakulása tekintetében. A Német Gazdasági Minisztérium legfrissebb, 2013. január közepén megjelent prognózisa azonban ennél sötétebb képet fest.¹ A német kormány szerint 2012-ben is mindössze 0,7 százalékos lesz a német növekedés, 2013-ban pedig nem várnak többet 0,4 százaléknál. A beruházások továbbra is csökkenni fognak (bár kevésbé, mint 2012-ben), a lakossági fogyasztás alig bővül, és az export növekedési üteme jelentősen visszaesik (2011-ben a GDP-ben szereplő export 7,8 százalékkal bővült, 2012-ben 4,1 százalékra számítanak, 2013-ra pedig 2,8 százalékot prognosztizálnak). A fő gond a német prognózis szerint külső: a külgazdasági impulzusok 2013-ban (különösen annak első felében) számottevően gyengébbek lesznek még a 2012-esnél is. (A német növekedés motorja az export, fő piaca az euró-zóna, így tehát érthető a nyomott kereslet. S bár a német kivitel nagyon gyorsan nő kínai viszonylatban is, egyfelől a régióknak még nem akkora a súlya, hogy ellensúlyozni tudná a kieső európai keresletet, másfelől a kínai növekedés is jelentősen lassult. A korábban évekig 10 százalék feletti dinamika 2012-ben várhatóan a kínai vezetés által büvös határnak tartott 8 százalék alatt lesz, és 2013-ban is alig fogja ezt meghaladni.) Németországban a növekedést kizárólag a belső fogyasztás fogja dinamizálni, elsősorban a viszonylag kedvező foglalkoztatási helyzet, a rendelkezésre álló jövedelmek mérsékelt növekedése miatt. Ugyanakkor a német kormány 2013-ban a munkanélküliségi ráta enyhe emelkedésére számít, ami a németeket megtakarításra és nem a fogyasztás növelésére fogja ösztönözni.

¹ Lásd: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/jahreswirtschaftsbericht-2013,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

Összességében tehát 2013-ban és valószínűleg az ezt követő években is lanya ha növekedésre, jelentős lefelé irányuló kockázatokra, meg-megújuló turbulenciákra számíthatunk nemzetközi környezetünkben. Kérdés, hogyan reagál a stagnáló, legfeljebb enyhén növekvő keresletre a hazai exportszektor, amelynek meghatározó szereplői a külföldi tulajdonban lévő, jellemzően a globális értékláncok részét képező gépipari (járműipari, elektronikai) vállalatok. Az 1990-es évek eleje és 2008 között – jórészt függetlenül a nemzetközi konjunktúra alakulásától – a hazai kivitel világelexportban való részesedése több mint a duplájára nőtt, vagyis a magyar kivitel növekedési üteme jelentősen meghaladta a világkereskedelem növekedési ütemét. A vállalatok gyorsan reagáltak a változó külső környezetre, termékszerkezetüket és értékesítési relációikat rugalmasan alakították az aktuális viszonyoknak megfelelően. A magyar export a magasabb hozzáadott értéket tartalmazó szerkezet felé is elmozdult, részben bizonyos ágazatok és tevékenységek leépülése (például: ruházati bér munka) és mások felfutása (gyógyszeripar), részben az értékláncban magasabb hozzáadott értékű tevékenységek felé való továbblépés következtében.

A magyar export lendülete 2008-ban a válság idején megtört, és a magyar kivitel – ellentétben például Szlovákiával, Lengyelországgal – azóta sem talált magára (a világelexportban való részesedésünk azóta folyamatosan csökken). 2012-ben euróban számolva exportunk és importunk is nagyjából a 2011-es szinten stagnálhatott,² miközben a világkereskedelem 3-4 százalékkal nőtt. Ennél is jobban jelzi a bajt, hogy a korábban együtt mozgó német és magyar kivitel növekedési üteme is elvált egymástól, a német kivitel dinamikája a tavalyi évben meghaladta a 4 százalékot.³ A hazai növekedés egyedüli motorja tehát erősen gyengélkedik. A részletesebb adatok azt mutatják, hogy e gyengélkedésben 2012-ben (de már 2011-ben is) jelentős szerepet játszott az elektronikai ágazat rendkívül erőteljes leépülése. A korábban húzóágazatnak számító szektor többek között egyik legfontosabb exporttermékünket (mobiltelefon) állította elő nagyon koncentrált vállalati szerkezetben. Így két cég termelésének kiesése (a Nokia komáromi gyárának leépítése és a Flextronics zalaegerszegi, BlackBerryket előállító üzemének bezárása) törésszerű változást okozott a termékcsoport termelésében, exportjában. E visszaesést nem tudta ellensúlyozni az immár a Mercedes termelését is tartalmazó járműipari kivitel – egyébként a várokozásoknál mérsékeltebb – növekedése.

² Lásd: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/kue/kue21211.pdf>

³ Lásd: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2013/01/PD13_005_51.html

2013-ban az exportszektor kínálatát elvileg tovább növeli a Mercedes kapacitásainak folytatódó felfutása, illetve az Audi és az Opel új fejlesztéseinek termőre fordulása. A kivitel növekedési ütemét javíthatja továbbá, hogy a bázisból már kiesik a Nokia. Mindennek ellenére a tavalyi stagnálás után az idén sem számíthatunk a válság előtti két számjegyű exportbővülés visszatérésére. A kivitel növekedése nyomott marad – hiszen a külső kereslet alig emelkedik –, és exportunk még a korábbiaknál is koncentráltabb (és így egy ágazat konjunkturális helyzetének kiszolgáltatott) lesz. Mindez a növekedés szempontjából azt jelenti, hogy a tavalyi, várhatóan 1,5 százalék körüli visszaeséssel szemben az idén a legjobb esetben stagnálhat a magyar gazdaság.

Bod Péter Ákos,
egyetemi tanár

A SOKDIMENZIÓS NÖVEKEDÉSI PROBLÉMÁRA
NINCS EGYETLEN HATÁSOS MEGOLDÁS

Gazdaságról és gazdaságpolitikáról folytatott vitáinkat az elmúlt néhány esztendőben az állampénzügyi egyensúly javításának témája uralta, kettős külső kényszerből: az uniós tagságból fakadó követelményrendszer, valamint a drága és bizonytalan piaci finanszírozás okán. A gazdasági növekedést illetően lényegében két nézetrendszer uralta a szakmai fórumokat és a közbeszédet: az egyik a meghatározó kormányzati személyiségek azon teóriája, amely szerint erőteljes adóeszközökkel és a munkaerő-piaci viszonyok gyors átalakításával mind az egyensúly, mind a növekedés problémája szimultán megoldódik. A másik nézetrend szerint a költségvetési pozíció javítását nem kerülhetjük meg a nyilvánvaló kettős kényszer miatt, a deficit-mérséklés rövid távon (egy-két éves horizonton) természetesen visszafogja a gazdasági aktivitást, ám lehet reménykedni a gazdaság nem keynesi viselkedésében. Azaz a költségvetési kiigazítás – bizonyos feltételek fennállása mellett – nem szükségszerűen jár együtt a hazai termék jelentős mérséklődésével.

Korábbi vizsgálatok és nemzetközi (dán, ír) példák arra utaltak, hogy nyitott gazdaságban „orrmehéz” költségvetési kiigazítás – ha inkább kiadásmérséklésből és nem adóemelésből származik a deficitcsökkentés; a kiadások főleg a közszektor béreit és a jóléti kiadásokat érinti – nagy államadósságot hurcoló ország esetén akár GDP-csökkenés nélkül is végbemehet (*Rzonca és Citkowitz, 2005*). Az MNB 2006-os konvergenciaelemzése is biztatóan utalt a gazdaság nem keynesi reagálásának lehetőségére.

gére: az erőteljes kiigazítás melletti kormányzati elkötelezettség, a javuló nemzetközi megítélés és a hazai gazdasági szereplők javuló várakozásai következtében mérséklődő adósságszolgálatot és élénkülő beruházási aktivitást eredményezhet.

Mindkét idézett nézetrendszerrel voltak alapvető gondok. A „megszorítás nélkül kinőjük az adósságot” elméleti alapjai mindig is rozogák voltak, a nemzetközi példák sem indokolták hirdetőinek magabiztosságát. Amikor valóban kipróbálták (2010–2011), a valós eredmények csalódást keltőek lettek: igen előnytelen fiskális multiplikátor adódik 2011-re, amikor a kötelező magánnyugdíj-pénztári megtakarítások feléne és a válságadóknak az elköltésével csupán szerény gazdasági növekedését sikerül felmutatni. De a nem keynesi reagálás esélyével biztatgatott politikusok is nagyot csalódhattak, amikor a nemzetközi hitelezők kondícióit követve gyorsan romló konjunkturális viszonyok között fiskális megszorítást alkalmaztak 2009-ben: sajnálatosan nagyon is keynesi módon, méretes visszaesséssel reagált a gazdaság – persze nem kizárólag a makrogazdasági keret változása miatt.

Nem vagyunk egyedül a csalódást keltő eredményekkel: amint *Olivier Blanchard* és *Daniel Leigh* [2013] sokat vitatott tanulmányából megtudhatjuk, a pénzügyi kiigazításokhoz (megszorításokhoz) tartozó rövid távú növekedési veszteségek szisztematikusan nagyobbak lettek a korábbi tényadatok alapján felállított valutaalapi prognózisoknál, különösen a fejlettebb országok esetén, legalábbis a válság első szakaszában. Igaz, nem is állnak erős érvek a korábban mért multiplikátorok jövőbeli kivetítése mellett, hiszen minden adott gazdaságnak más és más a szerkezete, konjunkturális állapota, eltérnek a kapacitáskihasználtság és a tőkeállomány jellemzői stb. Mindenesetre ez a kritikai elemzés visszamenőlegesen is megerősíti azokat, akik sem a keynesi, sem a nem keynesi típusú reálgazdasági reagálás várható mértékeit nem vették készpénznek.

Be kell látni: a gazdaság növekedése, amely rengeteg egyén, szervezet, intézmény szimultán döntéseinek összességének következményeként áll elő (vagy marad el), olyan bonyolult jelenség, amelynek mozgatásához nem létezik egyetlen, avagy néhány gazdaságpolitikai eszköz. Ennek belátásával könnyebb túljutnunk a kormánypolitika rangjára emelt naiv várakozásokon, amelyek szerint mondjuk az adórendszer egy bizonyos elemének (a személyi jövedelemadónak) erőteljes megváltoztatásával mozgásba lehet hozni a gazdasági növekedés szunnyadó erőit, legfőként a fogyasztási multiplikátorok révén.

Megjegyzem, a lakossági fogyasztásra való koncentráció az egyik oka lehetett annak, hogy egészen az utóbbi időkhöz figyelmen kívül maradt az állóeszközök állományának alakulása, a beruházási folyamat ügye. Rekonstruálható, hogy a vál-

ságadók és egyéb nem szokványos, valamint nagyon is szokványos adók kivétekor lényegében figyelmen kívül hagyták azt, hogy az adóintézkedések miként hatnak ki a továbbiakban a hazai és külföldi vállalatok, a családok, az intézmények beruházási szándékára és képességére. A beruházás témájának hanyagolását talán az is elősegíthette, hogy az indirekt tervgazdaság, majd a gyors piacgazdasági átmenet éveitől eltérően az 1990-es évek közepétől mind a külső tőkemérleg egészének, mind az üzleti szektor nettó finanszírozási pozíciójának alakulásával nem nagyon kellett foglalkozni. Hiszen a szabad tőke mozgás korában – gazdaságunk „tranzíciós” és „emerging” státuszában – a tőke immár csaknem automatikusan rendelkezésre állt közvetlen tőkebefektetés (FDI) és bankközi hitelezés révén: a gazdasági növekedés tényezői között pontosan a korábban kritikus tőke lett az, amihez hozzá lehetett jutni, ha minden más feltétel rendben volt.

Csak hogy – amint az MNB számításai egy ideje jelezték – a magyar gazdaság természetes növekedési üteme idővel kiábrándítóan mélyre esett. A makroelemzések adnak bizonyos támpontot a baj mibenlétét illetően (munkaerő-piaci aktivitás, tőkeállomány, termelékenység), de mindezek elemzési kategóriák, amelyekhez nem rendelhető hozzá gazdaságpolitikai eszköz, intézkedés. Ha a növekedési ütem szintje négy százalékról tartós jelleggel egy százalékra esik, akkor a legfőbb gazdaságstratégiai kérdés annak alapos tisztázása, hogy milyen társadalmi, intézményi, gazdaságszerkezeti tényezők és okok állnak a szintcsökkenés mögött, és vajon ezek a tényezők és okok korrigálhatók-e.

Melyek tehát a következtetések, a körkérdésben exponált és egyéb idevágó gazdaságpolitikai eszközök vonatkozásában? Magam azt gondolom, hogy adópolitikai eszközöktől felesleges gazdaságélénkítő hatást várni; ami az elmúlt években történt, csak megerősített ebben. Elég ide idézni a nemzetgazdasági miniszternek 2010 őszén a Parlamentben elmondott beszédét: *„Az aggódó hangokat értem [...]: mi lesz 2013-tól? Mi lesz 2012 után, amikor a válságadó Golf-áramlata, ami most melegíti a költségvetést, kifut? Mi lesz? Szeretném jelenteni a tisztelt parlamentnek, hogy addigra lesz gazdasági növekedés, addigra a mi gazdaságpolitikai prognózisunk szerint a magyar gazdaság bruttó hazai terméke a maihoz képest 10-15 százalékkal lesz magasabb; 10-15 százalékkal lesz magasabb. Kivezethetjük a válságadókat, mert a plusz 10-15 százalékkal magasabb bruttó hazai terméknek nagyjából 1000 milliárd forinttal magasabb a költségvetési adóbevétele, még a 39,5 százalékról 35–36 százalék közé csökkenő adócentralizáció esetén is.”*¹

¹ Lásd: http://www.mkogy.hu/internet/plsql/ogy_naplo.naplo_fadat_aktus?p_ckl=39&p_uls=39&p_felsz=17&p_felszig=187&p_aktus=6

A valóság sajnos egyáltalán nem így alakult, ami a szakértőket nem érthette nagy meglepetésként. Az adórendszer alaprendeltetése az, hogy a szükséges állami kiadásokhoz nyújtson tartós, kiszámítható fedezetet, és eközben a lehető legkevesebb torzulást és teljesítményromlást okozza a megadóztatott társadalomban. Ugyancsak felesleges csodát várni a monetáris politikától. Annak is megvan a maga roppant fontos alaprendeltetése: a fizetőeszköz értékállóságán való örökődés; e feladata megfelelő teljesítésével tud a jegybank hozzájárulni a gazdaság fejlődéséhez, növekedéséhez. A munkaerőpiac felrázása, rugalmassá tétele nyilvánvaló növekedési előfeltétel, ám itt nem elég a látens munkaerőt mozgásba hozni, hiszen ha nem teremődnek valódi munkahelyek, akkor a nagy társadalmi költségekkel megmozgatott rétegek egy idő múlva visszasüllyednek az inaktivitás valamilyen állapotába.

Az állam szabályozói és tulajdonosi aktivizálódása a mi esetünkben 2010 után indokolható volt, az aktivitás iránya nem tért el a válság alatt máshol is megfigyelhető új trendektől. Azonban úgy érzem, hogy a kormányzati képesség (state capacity) már most is elégtelen az önként vállalt számtalan új feladat kielégítő ellátásához. Ez a képesség most aligha fejleszthető ki, de nem is lenne értelme a magánszektor forrásallokáló, innováló és munkahelyteremtő tevékenységének helyettesítésével kísérletezni a mai és jövőbeli nemzetközi versenyviszonyok közepette. Sőt intuitíve arra is gondolhatunk, hogy a gazdasági növekedési nivó tartós mérséklődésének a demográfia, a településszerkezet, a hátrányos helyzetű rétegek ügye és egyéb tartós, hosszú lejáratú tényezőcsoportok mellett a vállalkozási, öngondoskodási képességek és készségek gyors sorvadása is szerepet játszhatott a 2000-es évek elejétől a populista politika és a paternalista államfelfogás megerősödésekor.

Mivel az említett növekedési (illetve: növekedést gátló) tényezők elemzése, értékelése és a korrigáló folyamatok figyelemmel kísérése természetét tekintve távlatos, hosszú horizontú ügy, több politikai cikluson túlnyúló feladat, magam nem is a kormányzattól, hanem sokkal inkább a tudós közösségtől várnám el ennek kezdeményezését.

Hivatkozások

Blanchard, Olivier – Leigh, Daniel [2013]: Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers. IMF, WP/13/1.

MNB [2006]: Jelentés a konvergenciáról. MNB.

Rzonca, Andrej – Citkowitz, Piotr [2005]: Non-Keynesien Effects of Fiscal Contraction in New Member States. European Central Bank, Working Paper Series, No. 519.

Csermely Ágnes, igazgató, MNB, monetáris stratégia és közgazdasági elemzések

A NÖVEKEDÉSI MODELLVÁLTÁS AKADÁLYAI

A válság kitörésekor világossá vált, hogy a külső forrásbevonásra alapozott növekedési modell megbukott. A magyar gazdaságnak új pályára kell állnia, a fogyasztásalapú helyett exportvezérelt növekedésre, belföldi forrásokra alapozott hitelezésre és jelentős költségvetési konszolidációra van szükség. E három feltétel teljesülése esetén tud olyan növekedési pályára kerülni a gazdaság, amely mellett fokozatosan mérséklődhet a külső adósság. Sok erőfeszítés történt e modellváltás megvalósítása érdekében, de egyelőre legfeljebb alkalmazkodási félsikerről beszélhetünk. A finanszírozási lehetőségek beszűkülése és megdrágulása, a konjunkturális helyzet romlása és a jövőbeli kilátásokkal kapcsolatos nagyfokú bizonytalanság eredményeként visszaesett a fogyasztás és a beruházás, és számos költségvetési kiigazító csomagon is túl vagyunk. Így ma többletet mutat a folyó fizetési mérlegünk, csökken a külső adósságunk, a nettó export pozitívan járul hozzá a növekedéshez, de mindez nem jár együtt a GDP bővülésével. Mind a szakmai, mind a politikai körök vitatkoznak arról, hogy a növekedés elmaradása csak a kedvezőtlen nemzetközi helyzet következménye-e, vagy inkább strukturális okok állnak a háttérben. Ennek eldöntését elősegítendő a következőkben sorra veszem, hogy egy kiegyensúlyozott növekedési pályára álló gazdaságban milyen alkalmazkodási mechanizmusokat szeretnénk látni és hol tartunk e területeken.

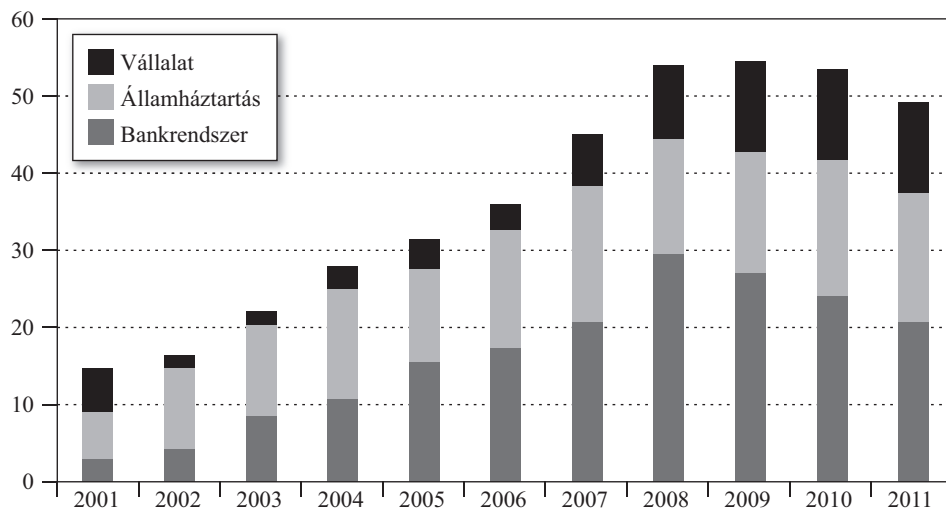
Elsőként a *nettó külső adósság alakulását* vizsgáljuk meg (lásd az *1. ábrát*). Kedvező, hogy az adóssagleépítés fokozatosan halad előre, a forráskivonás összetétele azonban jelzi, hogy amit látunk, az nem feltétlenül egészséges alkalmazkodási folyamat. Míg az adósság 2008-ig tartó növelésében az államháztartás és a bankrendszer fej fej mellett haladt, az adósság leépítését a bankrendszer forráskivonása vezeti, az állam külföldi adóssága továbbra is magas szinten áll. A 2006 óta bekövetkezett, összességében igen jelentős mértékű fiskális konszolidáció ellenére a kormányzat teljes adóssága csak lassan mérséklődik, és a finanszírozásában fokozatosan emelkedik a külföldiek aránya, tehát a refinanszírozáshoz egyre jobban rászorulunk a külföldi pénzpiaci befektetők volatilis forrásaira. A teljes adósság lassú

Az írás a szerző magánvéleményét tükrözi és nem feltétlen egyezik meg az MNB hivatalos álláspontjával.

mérséklődésének egyik oka, hogy a gyenge növekedés miatti bevételkiesés fékezi a költségvetési intézkedések elsődleges egyenlegjavulását. Másrészt a felhalmozott adósság egyre nagyobb terhet ró a gazdaságra, az emelkedő finanszírozási költségek, az árfolyam leértékelődése és a GDP visszaesése az ún. hólabdahatást erősíti.

1. ábra

Nettó külső adósság a GDP százalékában



Forrás: MNB.

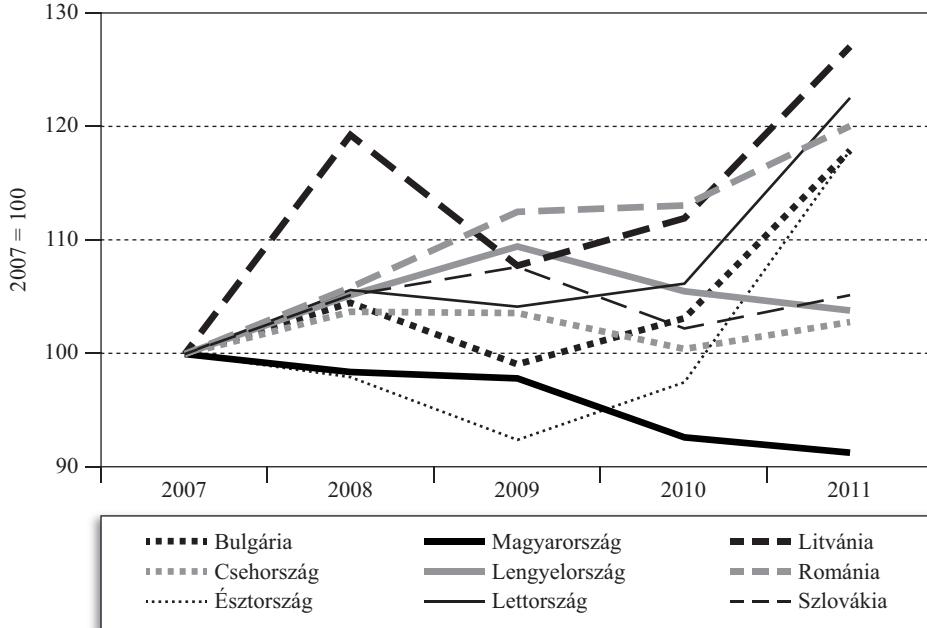
A bankszektor esetében a külföldi források fokozatos visszafizetése része a modellváltásnak. A külföldi forrásokból felpumpált magas hitel/betét arány gyorsan mérséklődik, a GDP 15 százalékát elérő külföldi hitel-visszafizetéssel párhuzamosan a válság kitörésekor mért 160 százalékos hitel/betét arány mára 120 százalék alá csökkent. Itt elsősorban a forráskivonás sebessége az, ami aggodalomra adhat okot. A gyors forráskivonás ugyanis szinte teljes mértékben az eszközök leépítéséből történik, a hitel/betét arány csökkenéséhez a betétakkumuláció alig járul hozzá. Így az eddig látottakat sokkal inkább tekinthetjük tevékenységeleépítésnek, mint modellváltásnak. Miközben a lakossági jövedelmek visszaesése és a devizahitel-előtörlesztés az elmúlt időszakban nyilvánvalóan akadályozta a betétállomány növekedését, a betétakkumuláció erőtlensége hosszabb távú problémának tűnik. A GDP-arányos betétállomány másfél évtizede stagnál, míg a hiteloldal előbb felfutott, most pedig

zuhanásnak indult. Ebből a féloldalas pénzügyi mélyülésből kellene egy egészségtesebb struktúra felé elmozdulni. De amíg a bankok számára nem vonzó perspektíva hazai aktivitásuk bővítése, kevés ösztönzője van a fokozott forrásbevonásnak.

Mivel a bankrendszer külföldi forrásainak visszafizetése szinte kizárólag a hiteloldali alkalmazkodásból történik, a gazdaságban hitelkínálati korlátok jelentkeznek. A magánszektorban nyújtott hitelek állománya több mint 20 százalékkal esett vissza a válság előtti szinthez képest. Ezzel összevethető mértékű hitelvisszafogás csak a balti államokban történt, a környező országok mindegyikében a válság előtti szint felett van a hitelek állománya. A finanszírozási lehetőségek beszűkülése visszaveti a gazdaság növekedési potenciálját. A forgóeszközhitel korlátozottsága hozzájárul a csődráta emelkedéséhez, kevesebb a beruházás, és ilyen időszakban a termelékenység bővülése is lelassul, mivel nem tud megvalósulni az erőforrások hatékony reallokációja az ígéretesebb tevékenységek felé.

2. ábra

Az árupiaci export részesedése a globális exportból a régió országaiban (Folyó áron)



Forrás: MNB.

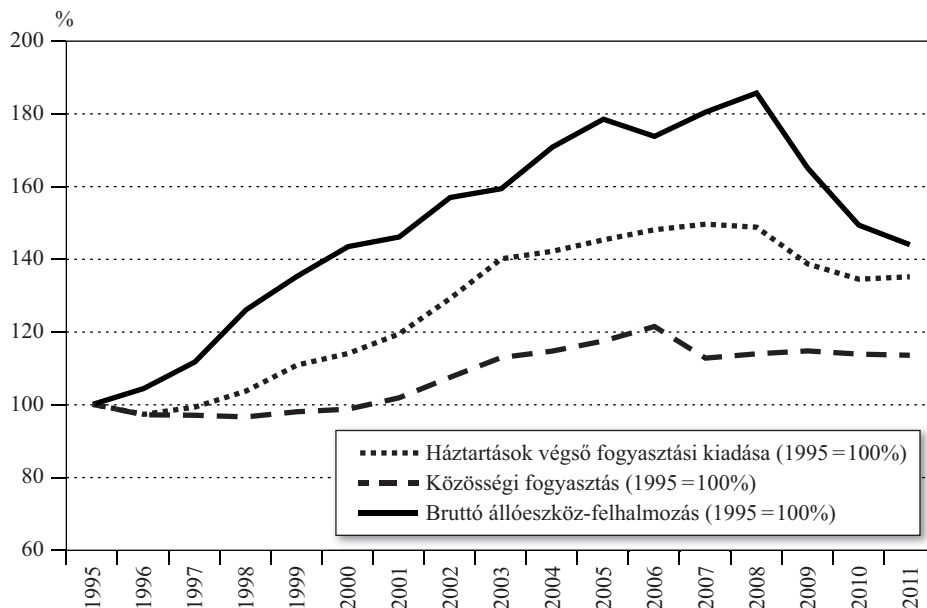
Ilyen helyzetben nem meglepő, hogy egyelőre a növekedésben sem látszik igazi modellváltás. Míg a válság kitörése utáni első két évben a hazai *kibocsátás alakulása* hasonló volt a régióéhoz, a válság mélypontja óta a magyar gazdaság növekedése a legkisebb Kelet-Közép-Európában. Ez részben érthető, mivel az adósság leépítésének együtt kell járnia a belső kereslet visszaesésével. A hasonlóan eladósodott európai országokkal összevetve nincs nálunk extra visszaesés. Aggodalomra ad azonban okot, hogy exportteljesítményünk elmarad a régiós versenytársakétól, pedig ettől a szektortól várjuk, hogy a növekedés motorja legyen. Mégis, 2012-re csak a mi kivitelünk nem érte még el a válság előtti szintet. A folyamat még látványosabb, ha az árupiaci exportrészesedésünk alakulását nézzük. Mi vagyunk a régió egyetlen országa, amelynek exportpiaci részesedése jelentősen csökkent a válság előtti állapothoz képest (lásd a 2. ábrát). Ebben szerepet játszanak egyedi tényezők is, néhány globálisan összehúzódo cég (például: Nokia) nagy súlyt képviselt a magyar exportban, míg az új autóiipari beruházások felfutása még jórészt előttünk áll. Az is jó hír, hogy a szolgáltatások piacán dinamikusabb a bővülés, mint az áruexportban. Mindenesetre exportpiaci részesedésünk alakulása figyelmeztető jele, hogy a versenyképességi problémák is akadályozhatják a sikeres növekedési modellváltást.

A növekedésimodell-váltás akkor tud megtörténni, ha a gazdaságban rendelkezésre álló *erőforrások allokációja* megváltozik. Ez azonban nagyon lassan történik meg, hiszen a belföldi kereslet visszaeséséből a beruházások képviselték az orosz-lánrészt. A képet némileg szépíti, hogy a legnagyobb mértékben a lakossági beruházások estek vissza, a lakásberuházás a válság előtti szint 30 százalékát is alig éri el. Ezzel szemben a gépjellegű, nagyobb részt a vállalati szektorhoz kötődő beruházási aktivitásban „mindössze” 10 százalék volt a visszaesés. Míg a lakossági és kisebb mértékben az államháztartási beruházások elmaradását tekinthetjük ciklikus jelenségnek, a vállalati beruházások csökkenése tartós következményekkel jár, hosszabb időszakon keresztül lesz alacsonyabb a potenciális kibocsátás szintje (lásd a 3. ábrát).

Az exportvezérelt növekedési pályára való átállás úgy tud megvalósulni, ha a gazdaság termelőkapacitásainak szektorális összetétele megváltozik, és lendületet kap a külkereskedelmi forgalomban részt vevő termékek kibocsátása. Ez az átrendeződés zajlik, sajnos elsősorban azért, hogy a szolgáltatások területén nagyobb a beruházások visszaesése, de a feldolgozóiparban sem éri el a válság előtti szintet a beruházási aktivitás. A foglalkoztatásban még kisebb az átrendeződés, míg a feldolgozóiparban a válság elején volt egy nagyobb létszámleépítés, a szolgáltató szektorban később és lassabban történik meg a létszám alkalmazkodása az alacsonyabb kibocsátási szinthez.

A belföldi kereslet komponenseinek alakulása

(1995 = 100)



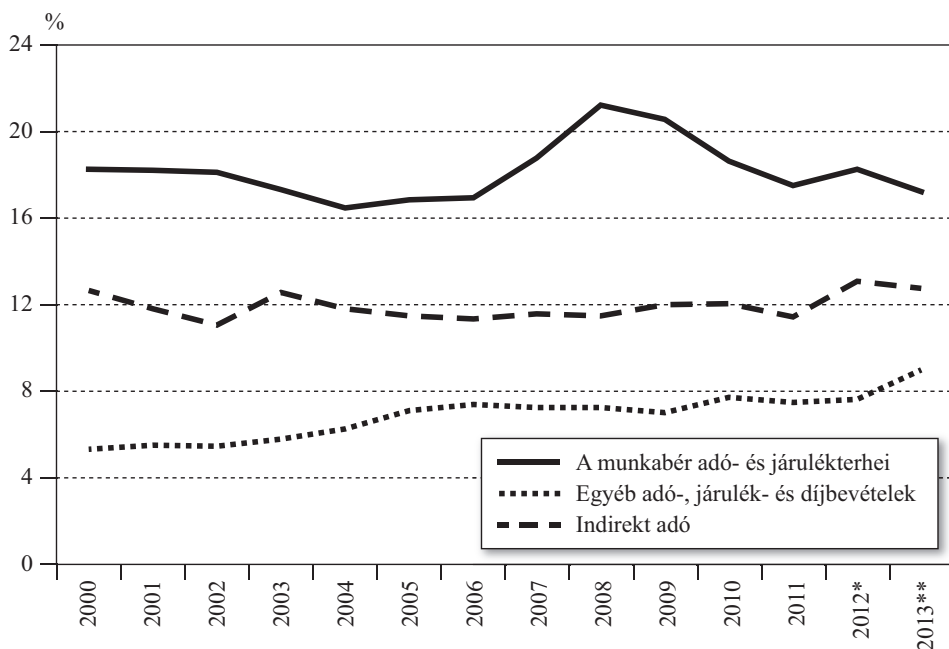
Forrás: MNB.

Az említetteket összegezve azt mondhatjuk, hogy bár a magyar gazdaság egyensúlyi mutatói jelentős javulást mutatnak, egyelőre nem beszélhetünk növekedésimodell-váltásról, a bankrendszer leépíti mérlegét, a folyó mérleg javulása elsősorban a belföldi kereslet és ezen belül a beruházások jelentős visszaesésének következménye, a gazdaság struktúrájának átalakulása pedig gyenge. Kétségtelen, hogy e kedvezőtlen összképben meghatározó szerepe van annak, hogy rendkívül kedvezőtlen nemzetközi környezetben kell megtörténnie az átalakulásnak. A lecsökkent kockázati étvágy, az európai bankrendszer alkalmazkodási kényszere, a bizonytalan piaci kilátások mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a külső adósság mérséklése inkább az összehúzóásra, mint az új, pozitív gazdasági struktúrák kiépülésére alapozódik. Abban is bizakodhatunk, hogy egy lassú konszolidációs folyamatban vagyunk, ami előretételek már kedvezőbb feltételeket teremt az „építkezéshez”. Ugyanakkor a regionális összehasonlítás arra világít rá, hogy a szerencsétlen csillagállás okolásán túl érdemes versenyképességi problémaként tekinteni kedvezőtlen növekedési teljesítményünkre.

A magyar gazdaság már a válság előtt is versenyképességi problémával küzdött, ami leginkább abban volt tetten érhető, hogy a régióba érkező új működőtőke-beruházások rendre nem Magyarországot választották telephelyül, és a mi gazdaságunk nem tudott felülni a 2000-es évek második felében felívelő európai konjunktúra-ciklusra. Széles szakmai konszenzus¹ alakult ki a legfontosabb okok tekintetében, a rossz munkaerő-piaci ösztönzők, az adó-/bérversenyképességünk romlása és a fenntarthatatlan költségvetési pálya állt az élen. Ezt az értékelést az egymást követő kormányok is osztották, a tűzoltó intézkedéseken túl e három terület „rendbetétele” állt a gazdaságpolitikai stratégiák fókuszában.

4. ábra

A költségvetés közjogi bevételei a GDP százalékában



* 2012-re egyes tételeknél (elsősorban helyi adók) csak előzetes adatok állnak rendelkezésre.

** Az MNB előrejelzése.

Forrás: MNB.

¹ Lásd például: a KOPINT, a CEMI reformprogramjainak és az MNB Konvergenciaelemzésének egybecsengő üzeneteit.

A fiskális konszolidáció közvetlenül támogatta a gazdaság megtakarítási beruházási egyensúlyának javulását, a fiskális fenntarthatóság javulása kedvezően befolyásolta a gazdaság finanszírozási költségeit. Ezt sajnos csak *ceteris paribus* mondhatjuk, hiszen a kockázati felárat a globális kockázati étvagy drasztikus mérséklődése miatti emelkedés dominálta. Ráadásul a magas és jelentős mértékben devizában denominált adósságszint, valamint a konszolidációs intézkedések növekedési hatásaival és fenntarthatóságával kapcsolatos bizonytalanság miatt még ma sem mondhatjuk azt, hogy sikerült lehorgonyozni a hosszú távú fiskális várakozásokat.

Számos olyan munkaerő-piaci reformra került sor, amely növeli a munkaerő-piaci aktivitást, ezzel tehermentesíti a költségvetést és javítja a fiskális fenntarthatóságot. Ugyanakkor a rövid távú bérversenyképességre gyakorolt hatás csekély, részben azért, mert a munkaerőpiacra visszatérők kevésbé tudják enyhíteni a szakképzett munkaerő terén mutatkozó szűkösséget, másrészt a béralkalmazkodást közvetlenül fékeztek a kompenzációra vonatkozó kormányzati elvárások (minimálbér-emelés, bérminimum, bérajánlás). (Lásd a 4. ábrát.)

A gazdaság versenyképességének javításának klasszikus receptje a devizában számított termelési költségek leértékeléssel történő mérséklése. A válság kitörésekor az árfolyam jelentősen leértékelődött, a költség-versenyképességünkre gyakorolt hatás megítélésekor azonban azt is figyelembe kell venni, hogy a versenytársainknak számító környező országokban is hasonló nagyságrendű leértékelődés történt. A leértékelődés tolerálható mértékét korlátozta a lakosság devizában való eladósodása és a bankrendszer mérlegeinek érzékenysége az árfolyam megváltozására. Az árfolyamon keresztüli leértékelést azonban kiegészítette egy fiskális leértékelés: a bérterhek mérséklése javította az egységbérköltség alapú versenyképességi mutatókat (lásd az 5. ábrát).

A költségvetési konszolidáció későbbi fázisában azonban a fiskális leértékelésből fakadó előnyök részben elenyésztek. Bár a fogyasztási adók emelése és a jövedelemadó mérséklése tovább folytatódott, a költségvetés finanszírozásában ismét emelkedni kezdett a vállalati szektort terhelő bevételek súlya. 2012-ben tovább rontotta a vállalati szektor jövedelmezőségi helyzetét, hogy a nagymértékű kötelező minimálbér-emelés és a bérajánlás által is befolyásolva, a 2011 végén kezezőbbnek vélt konjunkturális helyzetben a vállalkozások „túlbéreztek” magukat, és tovább emelkedett az egységbérköltség.

Összességében 2012-re a vállalati szektor egészének profitabilitása a válság mélypontjának megfelelő szintre esett vissza. Igaz, a szektorok között jelentős jövedelmezőségi különbségek vannak, hiszen a vállalati költségeket növelő adók

szektorspecifikusak és a kötelező béremelések is eltérően érintik a különböző képzettségű munkavállalókat alkalmazó vállalkozásokat. Első látásra úgy tűnik, az exportvezérelt növekedési pálya megvalósulásában kulcsszerepet játszó feldolgozóipar védettségét élvez az adóintézkedésekkel szemben. Kérdéses azonban, hogy valóban ketté lehet-e választani a gazdaság részeit. Az adóval terhelt és a „preferált” ágazatok ugyanis szoros input-output kapcsolatban állnak egymással. A szabályozási bizonytalanság minden gazdasági szereplő számára növeli a finanszírozási költségeket. Ha a kedvezőtlen ösztönzők miatt erősebbek a hitelkorlátok, az minden szektorban visszafogja az új kapacitások felépülését. Ha a termelési költségek emelkedése miatt nálunk magasabb az energia és a közműszolgáltatások ára, ez minden szektor számára költségnövekedést jelent. E csatornákon keresztül a szektorspecifikus intézkedések ugyanúgy versenyhátrányt jelenthetnek a nemzetközi versenyben, mint a magasabb bérköltség.

5. ábra

Az egységbérköltség alakulása a régió országaiban

(2008. I. negyedév = 100)



Forrás: OECD.

Az előbbieket talán azzal lehet összegezni, hogy bár a válság előtt azonosított versenyhátrányainkból már sokat lefaragtunk, és nehéz pontosan megmondani, hogy gyenge növekedési teljesítményünkől mennyi írható a nemzetközi válság számlájára, mégis érdemes újra feltenni a kérdést, hogy mi okozhatja a magyar gazdaság versenyképességi problémáit. És önáltatás lenne azt gondolni, hogy a bajok a gazdaságpolitika kiszámíthatóságának növekedésével magától begyógyulnak, ez szükséges, de nem biztos, hogy elégséges feltétele az átalakulásnak. Fel kell készülni arra, hogy a szerkezetében átalakuló nemzetközi versenyben olyan gyengeségeink is megmutatkozhatnak, amelyekről eddig nem beszéltünk, vagy amelyeket eddig nem vettünk komolyan. Ezek identifikálását szakmánk egyik legfontosabb aktuális feladatának tartom.

Felcsuti Péter, bankszakember

AZ ORBÁN-KORMÁNY „UNORTODOX” GAZDASÁGPOLITIKÁJA ÉS A BIZALOM

Mottó: „Őrült beszéd, de van benne rendszer”

Mi a baj az unortodoxiával, amellyel a magyar kormány gazdaságpolitikáját szokás jellemezni? Alapértelmezésben semmi; például, ha a csikorgó és magyartalan *unortodox* jelzöt – mondjuk – a sokkal barátságosabb *nem hagyományos*-sal cserél-nénk fel. A gazdaságpolitika és amire épül – a közgazdaságtan és általában a társadalomtudományok – nem egzakt tudomány abban az értelemben, ahogy mondjuk a fizikáról, a kémiáról és pláne a matematikáról szokás beszélni. Az emberi társadalmak komplex, egyedi és folyamatosan változó rendszerek, még az olyan kicsi is, mint a magyar társadalom, illetve gazdaság. Ez pedig azt jelenti, hogy azok az eljárások és technikák, amelyek működőképesek az egyik országban, egyáltalán nem biztos, hogy működőképesek egy másikban is. Sőt, még azt sem állíthatjuk bármekkora bizonyossággal, hogy ami egy adott pillanatban az adott országban működőképesnek bizonyult, az egy másik időszakban ugyanabban az országban feltétlenül működőképes lesz. Ez nem jelenti azt, hogy a közgazdaságtanban, illetve a gazdaságpolitika gyakorlatában ne lennének olyan törvényszerűségek és ökölszabályok, amelyek nagyon nagy valószínűséggel, tehát az esetek túlnyomó többségében igazak, illetve beválnak. A bizalom, illetve a bizalomvesztés és a gazdasági aktivitás összefüggése – hogy ti., ha eluralkodik a bizalmatlanság, visszaesik a gazdaság teljesítménye és lelassul, illetve megáll az illető társadalom fejlődése – egészen biztosan ezek közé tartozik.

Nem tévedhetünk tehát nagyot, ha azt állítjuk, hogy nemcsak politikai, hanem közgazdasági (szakmai) értelemben is legitim az egyedi, az adott szituációnak leginkább megfelelő gazdaságpolitikai stratégia keresése és alkalmazása, *feltéve* hogy az nem rombolja, inkább építi a gazdaság szereplőinek bizalmát a gazdaságpolitika és egymás iránt. A gazdaságtörténet ismeri sikeres példákat arra – Rooseveltnél elnök New Dealje, vagy akár a Bokros-csomag ilyen –, amikor a kormányok szokatlan filozófiájú és összetételű programokkal kezeltek válságot, amit a gazdaság szereplői egészében véve visszaigazoltak, illetve elfogadtak.

Ezt előrebocsátva le kell szögezni, hogy a 2010-ben hatalomra került kormány nehéz helyzetet örökölt. Ezen a ponton tegyük félre az okok és felelősök keresését (a Fidesznek is megvolt a szerepe az örökség kialakulásában, de a 2002–2010 között regnáló kormányok felelőssége kétségtelenül sokkal nagyobb). A lényeg magának az örökségnek a ténye, amely például a környező országokhoz – elsősorban Csehországhoz, Szlovákiához, Lengyelországhoz – képest lényegesen szűkebb mozgásteret engedett a kormány számára.

Nézzük ennek az örökségnek a legfontosabb elemeit!

Először is az eladósodás: a megelőző tíz évben a *gazdaság minden szereplője* – a lakosság, a vállalatok, az önkormányzatok és a központi költségvetés – *eladósodott*. Az adósság megújítása (kamatfizetés), pláne valamilyen mértékű leépítése (kamatfizetés mellett a tőke egy részének is a visszafizetése) önmagában is forráskivonást jelent, ami a növekedés ellen hat. Ráadásul az adósság nagyobb része devizában áll fenn, tehát még az a (viszonylag kényelmes, de legalábbis kézenfekvő) lehetőség sem áll(t) rendelkezésre, hogy az adósságtól annak elinflálása útján szabaduljunk meg (ahogy ez a Bokros-csomag esetében történt 1995-ben). Az örökség második fontos eleme a *foglalkoztatás alacsony szintje*. Lényegében a 90-es évek közepe óta – a gazdasági növekedéstől és a fogyasztástól függetlenül – a nagyjából 4 millió fős teljes munkaképes lakosság 53 százaléka foglalkoztatott, és ez évek óta stagnál (Csehországban például ez a szám 60 százalék felett van). Harmadszor az *alacsony növekedési potenciál*, ami természetesen nem független az előző két tényezőtől, ám a beruházási ráta folyamatos csökkenése (jelenleg a kritikus 20 százalék alá süllyedt) önmagában is problémákat jelez.

És végül van egy negyedik is: a *kedvezőtlen külgazdasági környezet*, amelyből a globális válságot és a brüsszeli túlzottdeficit-eljárást érdemes kiemelni mint a kormány mozgásterét erősen korlátozó tényezőket.

A kormány gazdaságpolitikája tehát lényegében a fenti három szűk keresztmetszet feloldására irányult azzal, hogy meg kellett felelnie a negyediknek, a kül-

ső kényszernek is. Ezt összességében racionális helyzetfelismerésnek nevezhetjük, és belátható, hogy ezek egyike sem egyszerű feladat, hát még a három plusz egy együttvéve. A kérdést tovább vizsgálva az is kijelenthető, hogy a kormány elvben szabadon választhatott egy kooperatív, érdekegyeztető és értelemszerűen lassabb előrehaladási stratégia és egy konfrontatív között, amely nyilván gyorsabb előrehaladást ígért, ám biztosan több érdeket sért. Mint láttuk, a kormány az utóbbit választotta, amiben persze sok minden játszott közre, de ezek között a legfontosabb alighanem a döntéshozók értékrendje, illetve szocializációja lehetett. Én személy szerint az együttműködésben jobban hiszek, mint a konfrontációban, de elfogadom, hogy önmagában a választás a kettő között tulajdonképpen értéksemleges és elvben a kettő közül bármelyik lehet sikeres.

Ám nagyjából eddig a pontig tart az empátiám a kormány gazdaságpolitikájával.

A kérdés tehát nem a jelző, amellyel a kormány gazdaságpolitikáját illetjük, hanem az, hogy (1) mit sikerült a kormánynak megoldania a három problémából, (2) milyenek az ország esélyei, hogy a válságból kilábalva újra növekedésnek induljon, és végül, de egyáltalán nem utolsósorban, (3) mi az „ára” a kormány válságkezelésének társadalmi, gazdasági és politikai értelemben.

Nos, ha a bevezetőben adott definíció alapján vizsgáljuk a kormány teljesítményét, hogy ti. a választott eljárás nem rombolhatja, sőt inkább építenie kell a bizalmat, az eredmény eléggé kiábrándító. A lakosság több mint 80 százaléka gondolja, hogy Magyarországon a dolgok rossz irányba mennek, az üzleti szféra pedig kifejezetten a bizalomhiányt jelöli meg mint legfontosabbat a gyenge gazdasági teljesítmény okai között.

A gazdaság szereplői nem tévednek percepciójukban: a magyar gazdaság jelenlegi helyzete és jövőbeni kilátásai rosszabbak a lehetségesnél, és ebben minden kétséget kizáróan a legfontosabb tényező a kormány gazdaságpolitikája.

Mindenesetre kezdjük az eredményekkel: ami többé-kevésbé sikeresnek tekinthető, az a nominális GDP-arányos költségvetési deficit lefaragása és 3 százalék alatt tartása. Remélhető az is, hogy 2013 folyamán az ország kikerül a túlzottdeficit-eljárás hatálya alól, ami elhárítja azt a fenyegetést, hogy Brüsszel befagyasztja az ország számára jóváhagyott kohéziós alapok egy részét. Szintén eredmény a lakáscélú devizahitelek állományának nagyjából 30 százalékos csökkenése. Ezen túlmenően nagyjából 7 százalékkal csökkent és 80 százalék alá került a GDP-arányos államadósság.

A foglalkoztatás területén – a közmunkát leszámítva – azonban lényegében nem sikerült előrelépni. (Hol van már a tíz év alatt egymillió új munkahely?)

A három kiválasztott területen tehát az eredmények szerények, ám az ár, amit ezek eléréséért a kormány a magyar társadalom „nevében” vállalt, brutális.

Először is a már említett növekedési potenciál összezsugorodása, amit legjobban a beruházási ráta folyamatos süllyedése jelez. (Ki beszél ma már az első Széll Kálmán-tervben előirányzott 3-3,5 százalékos – még csak nem is optimista, hanem alap – növekedési prognózisokról?) Más szavakkal, ha a válságnak egyik pillanatról a másikra vége lenne, és például a német gazdaság jelentősen növekedni kezdene, a magyar gazdaság ma már akkor sem lenne képes erre a konjunktúrára felkapaszkodva érdemi növekedést produkálni.

A lakossági devizaadósság 30 százalékos csökkenése, miközben a végtörlesztés révén pont a legjobb helyzetben lévőket hozta még jobb helyzetbe, nem adott választ a fennmaradó 70 százalék problémájára (az árfolyamgát csak elhalasztja, de nem oldja meg a problémát), ami előrevetíti újabb válsághelyzetek kialakulásának lehetőségét.

Az államadósság csökkenésének is súlyos ára van, jelesül a nyugdíjpénztári vagy on elfecsérlése, aminek a hiánya immáron időzített bombaként ketyeg a két-három évtized múlva nyugdíjba vonulók feje felett.

Súlyos ár a gazdaság túladóztatása: a kormány agyonadóztatja a gazdasági növekedés (tehát a beruházások és a munkahelyteremtés) szempontjából kulcsfontosságú ágazatokat, köztük a bankszektor. Nemcsak az adók mértékével van baj, hanem azzal is, hogy ezek az adók nem normatívák, ötletszerűek, tehát kiszámíthatatlanok.

Hasonló szerepet játszik a folyamatos kormányzati aktivizmus: a kormány láthatóan valamifajta (keleti?) állam által vezérelt gazdaság modelljében hisz; ezért szabályozóként (gyakran saját intézkedéseinek a hatásait korrigálandó) és tulajdonosként sűrűn beavatkozik a gazdaság működésébe. Ennek legrosszabb formája, amikor verbális és más (NAV, Versenyhivatal) fenyegetésekkel igyekszik befolyásolni piaci szereplők magatartását.

És végül a legrosszabbak: a jogállamiság súlyos sérelmei; a visszamenőleges törvények, a tulajdon védelmének és szerződéses kapcsolatok szentségét felülíró állami intézkedések, a xenofóbiával párosuló populizmus.

Mindezek törvényszerűen vezetnek a gazdaság szereplőinek elbizonytalanodásához, a bizalomvesztéséhez. Márpedig a gazdaság – kül- és belföldi – szereplőinek hangulata alapvetően fontos az ország, a társadalom jóléte szempontjából. Nem csak arról van szó, hogy ha ők elvesztik a bizalmukat, akkor nem lesz beruházásuk, nem teremtenek munkahelyeket, nem állítanak elő elosztható jövedelmeket. Ha a nagyvállalatokat különadókkal sújtják, az érintettek a többletterheket kigazdál-

kodandó takarékoskodni fognak; ezért nem csupán új kapacitások létrehozásáról, új termékek és szolgáltatások piacra hozásáról tekintenek el, hanem elhalasztanak olyan fejlesztéseket is, amelyek a meglévő termékek és szolgáltatások minőségét, elérhetőségét hivatottak javítani. Mindez a beszállítói hálózaton keresztül multiplikátorhatásként gyűrűzik tovább az egész gazdaságon. Ezen túlmenően a bizalmatlanság növeli a kockázati és tranzakciós költségeket is. Ez és a befektetők elmaradása megszünteti a másodlagos piacokat, ami leértékeli a meglévő vagyontárgyak (ingatlanok, termelőüzemek) értékét is. Ebben az értelemben mindenki – még a gazdagok is – szegényebb lesz, ami csökkenti a fogyasztást, ez pedig ugyancsak visszahat a növekedésre.

Az állami adóbevételek csökkenése és a folyamatos konszolidációs kényszer az államot is takarékoskodásra kényszeríti, ami szintén recessziós hatású, ráadásul rontja az állami szolgáltatások – közigazgatás, rendvédelem, oktatás, egészségügy – minőségét és elérhetőségét.

Mindezek eredményeképpen nemcsak az anyagi-pénzügyi tőke, hanem a társadalmi tőke (tudás, bizalom, kapcsolati hálók) is csökken, többek között úgy is, hogy a legképzettebbek és a leginkább vállalkozó kedvűek elvándorolnak az országból.

Végül kevés szó esik a magyar társadalom értékrendjéről, amelynek egyik legfontosabb jellemzője a bizalomhiány (lásd a Tárki 2009-es kutatását). A társadalom tagjai nem igazán bíznak egymásban, de kiváltképp nem bíznak a politikai intézményekben. Ezért bármely hatalomra kerülő kormánynak alapvető feladatának kellene tekintenie a közintézmények – parlament, alkotmánybíróság, bíróságok, MNB stb. – iránti bizalom erősítését. Az Orbán-kormány a fékek szerepét betöltő intézmények elleni folyamatos támadásokkal éppen ennek ellenkezőjét éri el.

A mögöttünk álló évtizedet sokan nevezik elveszettnek, és ha a Nyugathoz történő felzárkózásra gondolunk, ez az állítás igaz is. Sajnos az utolsó tíz évben – szemben néhány környező országgal – Magyarország nem közeledett az átlagos EU-fejlettségi szinthez, jó esetben szinten maradt, a legfejlettebbekhez képest pedig az elmaradása nőtt. Ám valamekkora vigasz lehet, hogy a kérdéses időszakban az eladósodás magasabb szintű fogyasztást, tartós és más fogyasztás cikkek (lakás, gépkocsi, iparcikkek) vásárlását és használatát jelentette jelentős társadalmi csoportok számára.

Előttünk most egy másik elveszni látszó évtized réme dereng fel. A kormány választott gazdaságpolitikája tönkretette a növekedési kilátásokat, tartósan hátrасorlta az országot a külföldi tőkéért versenyzők sorában, és elbizonytalanította a belöldi befektetőket is. És immáron elfogyasztható többletjövedelem sincs.

Kállay László,
egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem,
Kisvállalkozás-fejlesztési Központ

2010-től a kormányzati politika megkülönböztetetten kezeli többek között a telekommunikációs, az energetikai, a kereskedelmi és a pénzügyi ágazatot. Egyrészt különadókat vetett ki rájuk, másrészt különböző intézkedésekkel igyekszik a magyar tulajdon szerepét erősíteni ezeken a területeken. A megkülönböztetett figyelem indoklása szerint ezekben az ágazatokban olyan jövedelmekhez jutottak a – nagyrészt külföldi tulajdonú – cégek, amelyeket a korlátozott versenynek, az erőfölénnyel való visszaélésnek köszönhetnek. Emiatt indokolt, hogy „arányosan” vegyenek részt a közteherviselésben, ezzel csökkentve a többi szereplőre jutó adókat. A kormány azt is többször érzékeltette, nem bánná, ha a szóban forgó területeken tevékenykedő külföldi tulajdonú cégek egy része kivonulna az országból, nagyobb teret hagyva hazai szereplőknek. Néhány ezzel ellentétes korábbi nyilatkozat után a kormány világossá tette, hogy az ágazati különadók hosszú időre kaptak helyet a hazai adórendszerben, ezzel tehermentesítve más adóalanyokat, akik és amelyek a náluk maradó többletjövedelemmel élénkíthetik a gazdaságot. Fontos eleme a kormányzat gazdaságpolitikájának, hogy a feldolgozóipari és mezőgazdasági termelést tekinti a jövő zálogának, a szolgáltatásokat és a kereskedelmet kevésbé fontos területeknek tartja, így nem is bánja nagyon, ha a különadók megnehezítik az ott tevékenykedő vállalatok helyzetét.

Hogyan hat ez a politika a magyar gazdaság versenyképességére? A megadózott ágazatok a gazdasági infrastruktúra legfontosabb tényezőit testesítik meg. Ha a telekommunikáció, az energiaszolgáltatás, a kereskedelem és a pénzügyi szolgáltatások nem elég jó minőségűek és drágák, akkor azt az egész gazdaság versenyképessége sínyli meg, függetlenül attól, hogy ez a rossz szabályozás, a vállalatok gyenge működése vagy a magas adók miatt van így. Ha tehát ezekben az ágazatokban azért keletkezik magas profit, mert gyenge a verseny, és a fogyasztók nem tudják hatékonyan képviselni az érdekeiket, akkor az indokolatlannak vélt jövedelmek megadóztatása nem javítja a versenyképességet, hanem mintegy legitimálja a korábbi állapotot, azzal a különbséggel, hogy az extraprofitot mostantól nem a tulajdonosok, hanem az állam javára kell kitermelni. A különadók fenntartják vagy bevezetik az indokolatlanul magas árakat.

Az érintett szolgáltatások minőségét és árát hosszabb távon a beruházások, a fejlesztések és a szakmai tudás határozzák meg. Érdemes meggondolni, hogy a gyenge

verseny és az elégtelen fogyasztóvédelmi szabályok ellenére a telekommunikációs és pénzügyi szolgáltatások, valamint a kereskedelem színvonala rengeteget javult az elmúlt két évtizedben, sok területen csökkent a különbség a fejlett országok színvonalához képest. Az alapszolgáltatások elérhetősége már alig jelent problémát, az internet szinte bárki számára hozzáférhető, a pénzáttalások négy óra alatt lezajlanak, és bárholnan rendelkezhetünk bankszámlánk felett. A hazai kereskedelmi bankok 2000-től a magyar vállalkozások, köztük a kis- és középvállalatok messze legnagyobb külső finanszírozóivá váltak, és maradtak a 2008-as válság utáni időszakban is. Ezek az eredmények komoly beruházások nyomán jöttek létre, amelyeket döntően a külföldi tőke finanszírozott, és fejlődő szaktudásra épülnek, amelyet részben a külföldi tulajdonú vállalatok menedzsmentjével importáltunk.

A fejlesztések leállítása, elhalasztása késleltetve hat a versenyképességre, mert nem teszi működésképtelenné a vállalatot, a szolgáltatást, „csak” elmarad a minőség javulása, az ár csökkenése. Az internet-hozzáférés nem szűnik meg, de a sávszélesség nem nő olyan gyorsan, mint a környező országokban. A telefonálás drágább lesz, és az új szolgáltatások később jelennek meg nálunk. A válság utáni kilábalást nem tudja szolgálni a bankok hitelezésének újbóli növekedése. Gyakrabban kell konkrét üzleti veszteséget okozó áramkimaradással számolni, esetleg éppen azon a határon belül, hogy a szolgáltatót ne lehessen kártérítésre kötelezni. Ezeket a következményeket már részben láthatjuk a nemzetközi összehasonlító statisztikákból, de a hosszabb távú hatások sem maradnak el.

A szolgáltatások drágulásának jövedelemtermelésre gyakorolt hatása sem közvetlen és azonnali. A „normális” fejlődés azzal jár, hogy a gazdaság működése szempontjából alapvető szolgáltatások egyre olcsóbbak lesznek. Csökken a kommunikáció, az információszerzés és -továbbítás technológiai költsége, a logisztikai szolgáltatások gyorsabbak, megbízhatóbbak, és szintén kevésbé költségesek lesznek. A trend pusztán megtorpanása is rontja egy ország versenyképességét, de emellett komoly károkat okozhat, ha az új tartalmú szolgáltatásokat nem vagy csak később lehet elérni egy országban. Az internet sebessége is versenyképességi tényező. A jövő egyik nagy kérdése, hogy miképpen lehet a csillagászati számokkal leírható ütemben gyarapodó digitális adattömegeből érdemi, hasznosítható információkat kinyerni, és ebből üzletet csinálni. Az akár csak relatíve is lemaradó telekommunikációs infrastruktúra rontja a magyar vállalkozások esélyeit arra, hogy az új, ígéretes területeken sikeresen versenyezzenek a globális gazdaságban.

A drágább telefonszámla rövid távon nem csökkenti a GDP-t, sőt, az adókkal együtt számolt jövedelem akár még nőhet is. A fogyasztókra, felhasználókra

áthárított költségek nagy része közvetlenül jelenik meg a szolgáltatások és termékek árában, a hitelek kamataiban, ami csökkentheti a keresletet, de nem feltétlenül csökkenti a megadózott ágazatok hozzájárulását a GDP termeléséhez. Az igazán kedvezőtlen hatások középtávon jelentkeznek az elmaradó, lelassuló fejlesztések következtében.

Az alapvető gazdasági szolgáltatásokat nyújtó ágazatokkal és vállalatokkal kapcsolatos politika egyik várható hatása az, hogy a magyar gazdaság versenyképességét és ezzel növekedési potenciálját középtávon rontja nem egyedileg tetten érhető módon, hanem a versenyképességet meghatározó tényezőkön keresztül.

Az ágazati különadók és az „irányított” versenypolitika kedvezőtlenül hat az érintett területek beruházásaira, de mit várhatunk a feldolgozóipari beruházástól?

Magyarországon az elmúlt években megvalósult néhány nagyon korszerű feldolgozóipari beruházás. A híradások alapján kiszámítható, hogy az Audi magyarországi gyárában egy munkahelyet 140 millió forintból hoztak létre (részben állami támogatásból finanszírozva). Ha egy kicsit sem komoly gondolat kísérlet erejéig azt feltételeznénk, hogy Magyarországon tíz év alatt egymillió munkahelyet hasonló gyárakban szeretnénk létrehozni, akkor ehhez 140 ezermilliárd forint beruházásra lenne szükség, vagyis évente a jelenlegi GDP mintegy felének megfelelő összegre az amortizáción és a közszférában megvalósuló beruházásokon felül. Természetesen egy ilyen program irreális lenne, de azt érdemes meggondolni, hogy a feldolgozóipart és a mezőgazdaságot preferáló „értékalapú” gazdaságpolitika nem azon a helyen keresi a munkahelyeket, ahol azok a legnagyobb számban keletkeznek. Az európai feldolgozóipari munkahelyeket nemcsak az ázsiai gyártókapacitások fejlesztése fenyegeti, hanem a termelékenység növekedése is. A hatékonyság javulását, az új eljárásokat és termékeket a szellemi munka hozza létre ott, ahol ennek megvan a feltételei, például jól képzett emberek és vállalkozóbarát gazdasági környezet mellett. A jövedelemtermelés egyre nagyobb hányadát produkálják azok, akik kitálják, hogy mit és hogyan kellene gyártani és szolgáltatni, és segítenek abban, hogy a termékek és szolgáltatások eljussanak a vevőkhöz, vagyis a valódi értékteremtés ezeken a területeken történik.

A szűken értelmezett termelésre koncentrálnó fejlesztéspolitika versenyhátrányt jelent a magyar gazdaságnak, mert éppen a leggyorsabban fejlődő, a jövőt alakító területeken tartja kevésbé kívánatosnak a hazai szereplők jó teljesítményét.

A felsőoktatással kapcsolatos kormányzati döntések is kockázatot jelentenek a versenyképesség alakulására. Gazdasági felzárkózást csak olyan ország tudott produkálni, amely az oktatásba sokat fektetett, természetesen nem pénzsórást értve

ez alatt, hanem a minőségi kontroll alatt álló oktatás finanszírozását. Félreértésnek gondolom azt a nézetet is, hogy értéket csak a műszaki végzettségű szakemberek termelnek. Nem vitatom a mérnöki szakmák óriási jelentőségét, de a nagy vállalkozói sikertörténetek közös tanulsága, hogy a jól megválasztott és megvalósított üzleti modell és szellemi tulajdon-védelmi stratégia ugyanolyan fontos, mint a technológiai fejlesztés. Ha a közgazdász- és a jogászképzést leértékeljük, akkor növeljük az esélyét annak, hogy a hazai fejlesztési eredmények üzleti haszna másokhoz kerül, és ehhez a mérnököknek még csak át sem kell lépniük a határt.

Karsai Gábor,
a GKI Gazdaságkutató Zrt. vezérigazgató-helyettese

A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS ESÉLYEI

A magyar GDP 2012-ben az EU átlagánál (0,3 százalék) lényegesen nagyobb mértékben, valószínűleg 1,5 százalékkal csökkent. Régióinkban ennél nagyobb visszaesés csak Szlovéniában és Horvátországban lehetett, miközben Csehország kivételével a többi országban növekedés (Szlovákiában és Lengyelországban közel 2,5 százalékos, de még Romániában és Bulgáriában is 0,8 százalék körüli) volt. Magyarország fő gazdasági partnerénél, Németországban is 0,8 százalékra becsülik a 2012. évi dinamikát. Ez a lemaradás nyilvánvalóan nem magyarázható pusztán a külső konjunktúrával, hiszen versenytársaink és fő gazdasági partnereink egyaránt sokkal sikeresebbek. A recesszió sokkal inkább belgazdasági, gazdaságpolitikai okokkal magyarázható.

Így lesz ez idén is. Az Európai Bizottság 2013–2014-re is az EU átlagánál szerényebb magyar növekedéssel számol. Hasonlóképpen látja ezt a legtöbb nemzetközi előrejelző intézmény, melyek többsége ráadásul csökkenő-stagnáló magyar GDP-t prognosztizál 2013-ra. A némileg feltehetőleg javuló európai konjunktúra ellenére – a belföldi kereslet gyengesége miatt – megítélésem szerint is csak a GDP stagnálása várható. A beruházások kb. 2 százalékkal tovább csökkennek. A jogbiztonság és a piaci kereslet hiánya, valamint az autóipari beruházások kifutása miatt visszaeső üzleti befektetéseket ugyanis aligha tudja ellentételezni az EU-támogatások gyorsított kifizetése. Valószínű a fogyasztás további, de már szerényebb, 0,5 százalék körüli visszaesése is. A minimálbérek reálértéke ugyan 1 százalék körül emelkedhet, a munkavállalók egészénél azonban – 4,5 százalék körüli infláció esetén – sem a cé-

gek, sem a költségvetés helyzete nem tesz lehetővé ekkora emelést. Igaz, az infláció ideje alakulása 2013 elején még nagyon bizonytalan. A mesterséges, a világgpiaci árak által nem alátámasztott rezsicsökkentés folytatása ennél is lejjebb viheti az áremelkedést. Ugyanakkor, ha a szolgáltató cégek továbbhárítják az adóemeléseket, netán – költségvetési okokból – további adóemelésekre kerülne sor, avagy időjárás okokból nem lenne kedvezőbb az élelmiszerek ára, akkor nagyon nehéz lenne ez alá vinni az inflációt. A sokféle tartozás által sújtott, egyelőre bizonytalan jövőt látó lakosság azonban feltehetőleg akkor sem növelné fogyasztását, ha arra a reálbér alakulása némi lehetőséget adna. Keresleti oldalról így csak a kivittől várható némi dinamika, s ezt az új autóiipari beruházások meg is alapozzák. Emellett termelési oldalról a 2012. évi gyenge termés után az agráriumban várható még átlagos időjárás esetén is bővülés.

A gazdaságpolitika gyenge gazdasági teljesítményben játszott szerepére utal, hogy az Orbán-kormány céljai közül – amint arra már a *Külgazdaság* tavalyi körkérdésére adott válaszában is utaltam – alig néhány teljesült, s azok is jellemzően csak formálisan, nem fenntartható módon. Fordulatra azóta sem került sor. Például az eredetileg abszolút prioritásként megjelölt gazdasági növekedés hamarosan háttérbe szorult az „államadósság elleni harc” célja mögött, a gazdasági fejlődés pedig – a számottevő 2011. évi költségvetési lazítás ellenére – valójában nem gyorsult, 2012-ben pedig recesszió következett be.

A munkahelyteremtés programja eddig nem hozott érdemi eredményt, ennek megfelelően az egymillió új munkahelyről is egyre kevesebb szó esik. A foglalkoztatás bővítésében elért sikerekről azonban annál több. Valóban, a KSH lakossági felmérése szerint a foglalkoztatottak száma 2012. szeptember–november folyamán 55 ezer fővel haladta meg az egy évvel korábbit. Ha azonban figyelembe vesszük a közmunkások számának mintegy 40 ezer fős gyarapodását, a külföldi és a fekete foglalkoztatás terjedését, akkor a valódi hazai munkahelyek száma csökkent. Ezt támasztja alá, hogy a legalább öt főt foglalkoztató cégeknél csaknem 2 százalékkal, a közfoglalkoztatottak nélküli költségvetési szférában pedig több mint 2 százalékkal kevesebben dolgoznak, mint egy évvel korábban.

Az új fő prioritásként 2011 tavaszán kijelölt államadósság elleni harc eredményeként a GDP-arányos államadósság a 2010. végi 81,8 százalékról 2012. III. negyedév végére több mint 3 százalékponttal csökkent. Csakhogy eközben Magyarországon az államosított magánnyugdíj-pénztári vagyontól pusztán az állampapírok bevonása révén mintegy 4,5 százalékponttal kellett volna csökkennie az államadósságnak. Vagyis enélkül az államadósság nemhogy nem csökkent, de emelkedett! Ez főleg

a forint gyengülésének volt a következménye. Ráadásul mivel 2012 végén a forint gyengébb volt a III. negyedév végénél, az év végére feltehetőleg ismét emelkedett az adósságráta.

A kormány fő sikerének a 3 százalék alatti GDP-arányos államháztartási hiány elérését tartja, amelytől a túlzottdeficit-eljárás alóli kikerülést reméli. A sikert csökkenti, hogy a 2011. évi – szufficitest! – államháztartási egyenleg az államosított magánnyugdíj-pénztári vagyonnak volt köszönhető, maga a költségvetés laza volt. 2012-ben valóban szigorítás történt, de a hiány csak nagyjából annyival lehetett kisebb a 2008–2010. évi átlagnál, amennyivel nőtt a költségvetés bevétele a korábban a magánnyugdíj-pénztárakba befizetett egyéni nyugdíjjárulékok átírányítása miatt. A 2013–2014. évi államháztartási folyamatok pedig már csak évközi beavatkozásokkal, illetve a 2014. évi folyamatok újratervelésével lennének elérhetőek. Eközben már most választási ígéretés kezdődött (például egyszeri nyugdíj-kiegészítés). Mivel az EU a túlzottdeficit-eljárás alóli kikerüléshez a 2013–2014. évi várható folyamatokat is elemzi, felettébb kérdéses, hogy tavasszal változtatni fog-e a 3 százalék alatti államháztartási deficit fenntarthatatlanságáról alkotott őszi véleményén. Ezzel ugyanis zöld lámpát adna a 3 százalék alatti hiány csak ígéretekben való teljesítéséhez.

Az állam jelentős átalakítása folyik, ugyanakkor a változások jelentős része erősen vitatható (de megvitatás nélküli!), nem fenntartható, a legtöbb területen eklektikus, negatív hatású. Mindez a mostani átalakítások reformjainak szükségességét vetíti előre a 2014 utáni időszakra. Tovább folyik az intézmények függetlenségének a kormányzó többség általi felszámolása, a jogbiztonság eróziója (például a bankokkal kötött megállapodás egyoldalú kormányzati felrúgása, az Alkotmánybíróság, a nemzetközi és a hazai bíróságok ítéleteinek nyílt semmibevétele, az alaptörvény módosítgatása). Napirendre került az elvileg független jegybank majdani új vezetésével való „stratégiai együttműködés” nemzetközi megütközést keltő jelszava. Lényegében felszámolták a magánnyugdíj-pénztárak rendszerét. Ez nemcsak a nyugdíjak későbbi kifizethetőségét veszélyezteti (implicit államadósságot teremtve), hanem csonkolta a magyar pénzügyi rendszert, várhatóan károsan hat a járulékfizetési hajlandóságra is. A rendszer gyakorlatilag visszatért 1997-es állapotába, vagyis reformra (szigorításra!) szorul. Az adórendszerben a legnagyobb változás az egykulcsos személyi jövedelemadó szélsőséges (első forinttól működő) változatának a bevezetése. Az alkalmazotti adójóváírás megszüntetése miatt ez a szegényeket szegényebbé, a gazdagokat sokkal gazdagabbá tette. Ugyanakkor az egykulcsos személyi jövedelemadóhoz egy kiterjedt és sokféle kedvezménnyel szabdalt, tulajdonképpen

sokkulcsos munkaadói járulékfizetési (szociális adó-) rendszer kiépülése társul. Ez a nyugdíj-biztosítási logika teljes feladását jelenti, aminek számos negatív hatása lesz (miközben a foglalkoztatást az általánosan rossz üzleti klíma miatt alig segíti). Az adórendszerben jelentős és tartós negatív következményekkel jár a különadók előbb átmeneti, majd tartóssá, sőt egyre nagyobb arányúvá váló, és különösen a bankokra célzott alkalmazása. Megszűnt a profit általános adóztatása, egyedi, piactorzító jövedelemadóztatás és árszabályozás működik. Ez visszafogja, sőt lehetetleníti a cégek fejlesztéseit, eltereli Magyarországról az új befektetéseket, s tőkekiegészítéshez vezethet. A különadók a végtörlesztéssel súlyosbítva rendkívül negatívan hatnak a bankrendszer működésére, ami különösen a kis- és középvállalati szektor számára hátrányos.

Az állam igen agresszív eszközökkel megpróbálja leépíteni a szociális transzferrek egy részét, különösen a nyugdíjkorhatár alatti, nem foglalkoztatottak ellátását. Ennek a gazdasági stagnálás mellett nincs érdemi hatása a valódi foglalkoztatásra. Csak némi költségvetési megtakarítás keletkezik, miközben az ellátások csökkenése családi krízishelyzeteket hoz létre, különösen az ország hátrányos helyzetű részeiben.

Az állam végrehajtja az önkormányzati rendszer centralizáló jellegű reformját, ahol az eddigi fő önkormányzati feladatokat (közoktatás, egészségügy, szociális ügyek, igazgatás) nagyrészt központilag szervezik. Ez költségvetési szempontból elvileg és hosszabb távon megtakarításokat eredményezhet, rövid távon azonban anarchiával és többletkiadásokkal jár. A fő gond, hogy nem világos a tartalmi cél, csak a hatalmi elgondolás látszik. Külön feszültségforrás Budapest, illetve a BKV finanszírozásának ellehetetlenülése. Az egészségügyből jelentős forráskivonás történik, az államosítástól várt racionalizálás nem látszik. Az oktatási rendszer megváltoztatása költségvetési megtakarítást hozhat, de hosszabb távon rontja a képzés szakmai színvonalát. Ugyanis túlcentralizálttá válik, kevésbé és kevesebbeknek ad a mai kor követelményeinek megfelelő induló tudást. A felsőoktatásban koncepciótlan rögtönzés folyik, erősödik a magyar fiatalok külföldre áramlása. A kormányzat folyamatosan államosít, gazdasági haszon nélkül, gyakran piactorzító befolyást érvényesítve, forrásokat vonva el az államadósság csökkentése elől. Ugyanakkor például az állami-önkormányzati tulajdonban levő közlekedési vállalatokat nem sikerül fenntartható pályára állítani, ami jól mutatja az államosítás szlogenjének tartalmi ürességét.

A nagyarányú adócsökkentés jelszava a valóságban nagyarányú adóátrendezésé torzult, a 2013. évi adó- és járulékcsonkítás – a 2011. évi minimum után – várhatóan alig lesz alacsonyabb a 2010. évinél. Az adórendszer az ígért egyszerűsítés

helyett kifejezetten bonyolultabb és változékonyabb lett, az adófajták száma emelkedett, a bankrendszerrel sújtó terhek a hitelezés befagyásához vezettek.

Annak ellenére, hogy kifejezett törekvés volt a hazai cégek „helyzetbe hozása”, valójában csak az exportpiacok húzták a gazdaságot, a belföldi kereslet folyamatosan csökken. A kis- és középvállalatok számára a bérek emelésére irányuló mesterséges nyomás több kárt okoz, mint amennyi hasznot hozott a 10 százalékos társasági nyereségadó értékhatárának felemelése, illetve egy részüknek a „kiva” és a „kata” bevezetése. A Széchenyi-program csak mérsékelt lehetőségeket tud nyújtani számukra. A multinacionális szektort kedvezőtlenül érinti és jellemzően elriasztja a válságadók gyakorlata, a jogbiztonság csökkenése.

A működő tőke összességében távozni kezdett az országból a jogbizonytalanság, a széles körben bevezetett különadók és az átláthatóság hiánya miatt. A magyar vállalkozók is növekvő arányban külföldön fektetnek be, s a lakosság és a kisvállalkozások körében átmenetileg felerősödött a megtakarítások külföldre menekítése.

Az új kormány iránt növekvő nemzetközi bizalomtól várt csökkenő finanszírozási költségek helyett az országot minden hitelminősítő leminősítette, a CDS-felárak mindvégig magasabbak a Bajnai-kormány végi szintnél. Az ország tekintélyének, érdekérvényesítő képességének erősítése érdekében meghirdetett szabadságharc nemzetközi elszigetelődéshez, súlyos kritikákhoz, sőt a példastatuálásra való alkalmassághoz vezetett. Az ország nemzetközi versenyképessége, különböző ranglistákon elfoglalt pozíciója jellemzően romló.

Sokak számára nem érthető, hogy a kormányzat miért választotta, s főként miért tart ki emellett a kudarcos gazdaságpolitika mellett. A magyarázat megítélésem szerint abban rejlik, hogy a vezérlő elv nem a gazdasági, hanem a hatalmi-politikai racionalitás, s ezen belül is az egycentrumú politikai erőter megteremtésére való törekvés, s mindennek populista propagandával való népszerűsítése. Ez a megközelítés viszont oly mértékben mellőzi a visszacsatolásokat, hogy a gazdasági, sőt általában a megvalósíthatósági, hétköznapi ésszerűségi szempontok is csak nagyon-nagyon alárendelten, esetenként egyáltalán nem tudnak érvényesülni (például hiányszakmákban való kényszernyugdíjazások). A szabadságharcos, unortodox, állandóan előremenekülő politikai stílus viszont válságkezelése keretében újabb és újabb válságokat idéz elő. A növekedés érdekében először beáldozta az egyensúlyt, majd ennek elfedése érdekében a jövőt (magánnyugdíj-pénztári vagyon államosítása). A kohéziós alapok megtartásához szükséges egyensúly megteremtése és az ehhez szükséges megszorítások leplezése érdekében pedig beáldozta a növekedést is. Azzal ugyanis, hogy különböző adóemelésekkel sújtotta az üzleti szférát – főleg a bankrendszerrel –,

befagyasztotta az egész gazdaságot, miközben nem tudja megakadályozni a költségek előbb vagy utóbb bekövetkező lakosságra hátrítását sem.

A kormány 2012 tavaszától érvényesülő fő célja ugyanis a túlzottdeficit-eljárás alóli kikerülés – ezzel a kohéziós alapok megvonásával fenyegető EU-szankció lehetőségének kiiktatása –, s ennek érdekében a tartósan 3 százalék alatti államháztartási hiány elérése. Ez 2012-re sikerült is, azonban a költségvetésben már látható feszültségek mellett a választási gazdaságpolitika látható beindulása ezt 2013-ra és 2014-re is veszélyezteti. A lazítás így 2013-ban ezt ellentételező, választási szempontból kedvezőtlen adóemelésekhez vezethet. Ugyanakkor a választások közeledtével a gazdaságpolitika fő céljává a hangulatjavítás válik, ami az egyensúly másodlagossá válását vetíti előre. Ha az EU megszüntetné a Magyarország ellen folyó túlzottdeficit-eljárást, az rövid távon javítaná az ország és a forint megítélését, ugyanakkor – közvetlenül fenyegető szankciók híján – az év második felében jelentősen megnövelné egy immár markánsná váló választási gazdaságpolitika kialakulásának veszélyét.

Úgy tűnik, a magyar gazdaságpolitika képes elkerülni a finanszírozási válságot, de nem képes elkerülni a magyar gazdaság európai leszakadását. A következő másfél évben sajnos nem ennek ténye, csak a belső magyar gazdasági környezet romlásának mértéke látszik kérdésesnek.

Mellár Tamás,

PTE Közgazdaságtudományi Kar

A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS ESÉLYEI

Több mint négy éve a válság kitörése és két éve a kétharmados többséggel megválasztott Fidesz-kormány beiktatása után különösen aktuális kérdés, hogy mikor lesz vége a recesszióknak és mikor kezdődik el a fellendülés. A 2012-es év 1,5 százalékos GDP-csökkenése után igen nehéz elképzelni, hogy az előttünk álló esztendő a dinamikus növekedés korszakát nyitja meg. Sem keresleti, sem kínálati oldalról nem látható jelenleg, hogy mi lehetne a növekedés forrása. A kormány gazdaságpolitikájában nem állt be komoly fordulat, amely hatással lehetne a gazdasági szereplők eddigiektől eltérő viselkedésére. A nemzetközi világban ugyancsak nem várható olyan erőteljes pozitív változás, amely képes lenne kiemelni a recesszióba süllyedt magyar gazdaságot.

A növekedés kínálati feltételei

A gazdasági növekedés kínálati feltételeit a termelés bővítésének lehetőségei jelentik, konkrétan a tőke és a munka rendelkezésére állása, valamint a technikai fejlődés üteme. E három tényező alapján lehet összeállítani az aggregált kínálati függvényt, amely a nemzetgazdasági szintű kibocsátást mutatja. A különféle szakértői számítások szerint a potenciális kibocsátás üteme az elmúlt években jelentősen csökkent: míg a kilenvenes évek második felében 3–4 százalékos, az ezredforduló után pedig 2–3 százalékos potenciális növekedést számítottak, addig mára ez az ütem lecsökkent 0–1 százalékos sávra. A drámai csökkenés okait a termelési tényezők alakulásában találhatjuk meg, nézzük tehát sorra ezeket.

Tőkeállomány, felhalmozási ráta és technikai fejlődés

A nettó tőkeállomány bővülése 2008-ig, a válság kitöréséig évi átlagban 4 százalékos volt. Ez az érték 2009-től lecsökkent a 2–2,5 százalékos sávba, és semmi jel nem mutat arra, hogy a tendencia megfordulna. Sőt, ellenkezőleg, további csökkenésre kell számítani, mivel a felhalmozási ráta is jelentősen és folyamatosan csökken. Míg a válság előtt jellemző volt a magyar gazdaságra a 20–21 százalékos körüli GDP-arányos felhalmozási ráta, addig mára, a folyamatos csökkenés hatására 17 százalékos alá esett. Mértékadó szakértői becslések szerint a felhalmozási ráta további csökkenése már az elhasználandó tőke pótlását sem teszi lehetővé, vagyis már a 2013-as évben elkezdődhet a tőkeállomány felélése.

Érdekes összehasonlításként megemlíteni, hogy a többi visegrádi országban éppúgy csökkent a válság hatására a felhalmozási ráta, mint nálunk, azonban ők az elmúlt két-három esztendőben vissza tudták állítani a 21 százalékos feletti szintet. Jelenlegi felhalmozási rátánk még az EU 18–19 százalékos átlagát sem éri el, miközben a felzárkózó országoktól sokkal dinamikusabb tőkeképződés lenne elvárható. Az alacsony felhalmozási ráta mögött minden valószínűség szerint az húzódik meg, hogy a külföldi vállalkozásokat elbizonytalanította az unortodox gazdaságpolitika, a bankadók és más szektorális különadók ötletszerű alkalmazása. Ezért aztán kíváranak a fejlesztésekkel. Ugyanakkor viszont a hazai vállalkozások befektetési források és piac hiányában nemigen tudnak és akarnak beruházni.

A tőkeállomány dinamikus bővülésének hiányában jobb híján a kihasználás intenzitásának növekedésében és a technikai fejlődésben reménykedhetünk. A felmé-

rések azonban azt mutatják, hogy a „békeidőben” normálisnak tekintett 80 százalékos feletti kapacitáskihasználtsági szintet nem tudta elérni a magyar gazdaság, e helyett tartósan beragadt a 70–75 százalékos sávba. A technikai színvonal alakulása kapcsán pedig azt lehet megállapítani, hogy a hosszabb időszakokra jellemző trendértéktől nem látszik eltérés az elmúlt években. Tehát a válság utáni technikai megújulásnak még semmi jele nem látszik. Nyilván nem is lehet elvárni, hiszen a K+F kiadások nem növekedtek, tartósan a GDP 1 százaléka körül vannak. S ugyancsak nem kedvez a technikai fejlesztésnek a felsőoktatásból történő 88 milliárdos forráskivonás sem.

A foglalkoztatás és a munkanélküliség változása

Az Orbán-kormány ambiciózus – évi 100 ezer – munkahely-teremtési programja sem látszik teljesülni. Igaz, hogy a legutóbbi statisztikai adatok szerint 55 ezer fővel nőtt a foglalkoztatás az elmúlt egy évben, a munkanélküliségi ráta pedig a 2011-es 11 százalékról lecsökkent 10,5 százalékra. A pozitív adatok láttán akár reménykedni is kezdhethetnénk, hogy vége a recessziónak, elindult a fellendülés. Ez a következtetés azonban nehezen egyeztethető össze a tavalyi másfél százalékos gazdasági csökkenéssel. A jelenség önmagában is érdekes, de különösen akkor, ha összevetjük az amerikai „jobless recovery” (munkahelyteremtés nélküli gazdasági fellendülés) tapasztalatával. Nálunk éppen ennek ellenkezője történik: munkahelyteremtés növekedés nélkül.

Hogy megértsük, mi is történt az elmúlt két esztendőben a foglalkoztatás területén, érdemes felidézni a statisztikai alapadatokat. A kormányváltás idején, 2010. II. negyedévében 3 millió 748 ezer foglalkoztatott volt (a 15–64 éves korcsoportban), és a munkanélküliségi ráta 11,2 százalékos szinten állt. Ehhez képest 2012. III. negyedévében a foglalkoztatottak száma 3 millió 901,4 ezerre emelkedett, a munkanélküliségi ráta pedig 10,5 százalékra mérséklődött. Összességében tehát *153,4 ezer fővel bővült* a foglalkoztatottak száma, a munkanélküliek száma pedig mintegy 16 ezer fővel csökkent. Ezek az adatok a munkaügyi statisztikai felvételek alapján keletkeztek, és az ILO (Nemzetközi Munkaügyi Szervezet) által megkövetelt metodika szerint állították össze.

A munkapiacra vonatkozó adatok másik forrása az intézményi statisztika, amely az 5 fő feletti vállalkozások és az állami intézmények foglalkoztatási adatain alapul. E kimutatás szerint 2010. II. negyedévében 2 millió 718,2 ezer fő volt (tartósan) foglalkoztatva, ebből 1 millió 828 ezer a versenyszférában és 787,7 ezer pe-

dig a költségvetési intézményeknél. Ehhez képest 2012. III. negyedévében 2 millió 700 ezer (1 millió 829 plusz 763 ezer) volt az összfoglalkoztatás, vagyis *18 ezerrel kevesebb*, mint két évvel korábban. A kétféle statisztika tehát igen ellentétes következtetésekre adhat alkalmat, hiszen a plusz 153 ezer áll szemben a mínusz 18 ezer foglalkoztatással.

Az első szembetűnő különbség a kétféle statisztika között a nagyságrend, hiszen több mint egymillióval több foglalkoztatottat mutat ki a munkaügyi felvétel, mint az intézményi statisztika. A különbség alapvetően abból adódik, hogy az intézményi statisztika nem tartalmazza az (i) egyéni és társas vállalkozókat, valamint azok segítő családtagjait, (ii) az 5 fő alatti kisvállalkozások foglalkoztatását, (iii) a közmunka keretében foglalkoztatottakat és a (iv) külföldön dolgozókat.

Az elmúlt két esztendőben megvalósult foglalkoztatásjavulás tehát az imént említett négy területről származtatható (hiszen az intézményi körben nem növekedés, hanem csökkenés volt). A kisvállalkozások számának és egzisztenciális helyzetének elmúlt kétévi alakulása alapján erősen valószínűsíthető, hogy a foglalkoztatásbővülés nem ezen a területen történt meg. Így tehát marad a közmunka és a külföldi munkavállalás mint a bővülés kizárólagos forrása. Egyébként ez teljesen egybevág azzal a fordított „jobless recovery” jelenséggel, amelyet már említettünk. Mert ebben a két esetben valóban az történik, hogy a foglalkoztatás ugyan bővül, de ez nem növeli a GDP-t.

A növekedés keresleti feltételei

A gazdasági növekedéshez a termelési lehetőségek rendelkezésre állása mellett keresletre is szükség van, ami mozgásba hozza a gazdaság gépezetét.

A külső és a belső kereslet alakulása

Kétségtől van abban némi igazság, hogy a gazdasági válság kitörése miatt esett vissza a magyar gazdaság teljesítménye, hiszen növekedésünk alapvetően exportvezérelt volt. A külföldi tőkére alapozott gépipari termelés és export játszotta a húzóerőt, annak dinamikája mozgatta az egész gazdaságot. Csakhogy a 2010 utáni időszakban ez az összefüggés már nem működik: a 2009-es nagy visszaesés után hiába kezdődött némi élénkülés a világgazdaságban és a legfőbb külkereskedelmi partnerünkönél, valamint a visegrádi országok csoportjában, ennek jótékony hatásai

nem voltak érzékelhetők nálunk (a 2011-es 1,7 százalékos növekedés forrása a belső keresletélénkítés volt, amelyet a költségvetés átmeneti forrásokból finanszírozott). Hiába van Németországban 1-1,5 százalékos növekedés, a szomszédos Szlovákiában pedig ennek duplája, nálunk 2012-ben csak -1,5 százalékra futotta.

Mindebből az következik, hogy még abban az esetben sem számíthatnánk a külső kereslet jótékony hatására, ha a világgazdaság komoly fellendülést produkálna, jóllehet ennek a fellendülésnek semmi jele sincs. A külföldi cégek egyre gyengülő exporttevékenysége (amely a bizonytalanság és kiszámíthatatlan gazdaságpolitika miatt állt elő) és a hazai vállalkozások továbbra is igen alacsony versenyképessége magyarázza ezt a helyzetet. Az export növekedése tehát kiesik a lehetőségek köréből, így aztán csak a belső kereslet marad forrásként.

A belső kereslet bővülésére sem lehet számítani, hiszen a lakossági fogyasztás bizonyosan nem fog nőni 2013-ban. S ezt nemcsak a konjunktúrakutatók állítják, hanem a kormány is így látja, hiszen terveiben nem szerepel a háztartások fogyasztásának a bővülése. Továbbra is megoldatlan kérdés a háztartások devizában keletkezett eladósodottsága: a nagy törlesztőrészek nem adnak lehetőséget a fogyasztás bővülésére sem. Hasonlóképpen a 10–11 százalékos sávban beragadt munkanélküliséggel jellemezhető munkapiac sem ígér könnyű elhelyezkedést és növekvő béreket. A külföldön munkát találók pedig kiadásai nagy részét ott teszik meg, ahol azt megkeresték.

A beruházások területén még rosszabb a helyzet, szemben a fogyasztással, ahol csak 1 százalék körüli visszaesés várható, itt akár 2-3 százalékos visszaesés is elképzelhető. A konjunkturális helyzetből adódó bizonytalanságokat a kormányzati politika unortodox megoldásai tovább erősítik, s így kivárás uralkodik a magánberuházások területén. A többségi külföldi tulajdonú vállalkozások zöme legfeljebb csak a pótlásokat végzi el, bővítő beruházásokat kevesen kockáztatnak meg.

A kormányzati kiadások alakulása a választások előtt

Végül, de egyáltalán nem utolsósorban, marad a kormányzati kiadás mint keresleti tényező. Mivel 2014 tavaszán választások lesznek, ezért különösen felértékelődik ez a keresleti elem. Könnyen elképzelhető, hogy a négy keresleti elemből ez lesz az, amely dinamikus bővülést fog produkálni. Az elfogadott 2013. évi költségvetésben ugyan nincsenek a nagy állami költsékezésre utaló jelek, ellenkezőleg, inkább szigorú, egyensúlyi jellegűnek lehet ítélni. Ne feledkezzünk el azonban arról, hogy az idén tavasszal lesz döntés a túlzottdeficit-eljárás alóli mentesítésünkről, tehát az év első felében még előírászerűen kell vezetni a fiskális politikát.

Az élénkítő és a népszerűséget növelő kormányzati akciókra csak az év második felétől lehet számítani. Ehhez egyfelől rendelkezésre állnak bizonyos tartalékok a költségvetésben, amelyeket akkor majd mozgósítani lehet a népszerű célok érdekében (pedagógus életpálya bevezetésére, egyetemi keretszámok bővítésére, nyugdíjemelésekre stb.). A tartalékok mellett pedig rendkívüli intézkedésekkel, zárolásokkal, különadók kivetésével további forrásokra lehet szert tenni. Mindezeket túl további finanszírozási forrást jelenthet az, ha az MNB új elnöke nem szokványos, mennyiségi könnyítéseket (pénzfinanszírozás, devizatartalékok felhasználása) hajt végre, amelynek keretében megkönnyíti a költségvetés, az önkormányzatok és az állami vállalkozások hitelhez jutását.

Milyen eredmények várhatók ezektől a kormányzati intézkedésektől? A gazdasági növekedést csak kismértékben tudják előmozdítani, alapvetően azért, mert kis, nyitott ország lévén komoly multiplikátorhatásra nem számíthatunk, az állami többletkereslet nagy részét az import fogja felszívni. Ebből következően romlani fog majd külkereskedelmi mérlegünk. A foglalkoztatás ugyancsak igen korlátozottan tud csak bővülni, elsődlegesen a közmunkaprogramoknak köszönhetően.

Ha a növekedést nem is, de a lakosság közérzetét és a népszerűséget jelentősen lehet ezekkel az intézkedésekkel javítani. A népszerűség-növelő intézkedések hatására minden bizonnyal számottevően fog romlani az államháztartási egyenleg. Ezt a tényt azonban jó ideig (akár a választásokig is) el lehet rejteni. Persze a szakértők és a befektetők előtt nem lehet titkolózni, ők elég jól fogják tudni, hogy mi is a valódi egyensúlyi helyzet. De nem ők fognak szavazni.

A mesterséges élénkítés nem kívánatos mellékhatásaként az infláció felgyorsulhat és a forint árfolyama gyengülhet. Itt azonban minden a mértéktől függ, ha ezek mérsékeltek lesznek, akkor még a kormányoknak jól is jöhet (hiszen csökkenti a forintadósság reálértékét és növeli az export jövedelmezőségét). Ha azonban nagyobb mértékű lesz a romlás, akkor komoly problémák merülhetnek fel, mert a folyamatok irányítása kikerülhet a kormány ellenőrzése alól.

Bárhogyan is reagáljon a nemzetközi pénzpiac a kormány választási élénkítő programjára, a legkedvezőbb forgatókönyvek szerint is csak rövid távon és kismértékben tudja emelni a gazdasági növekedést, hosszú távon viszont kifejezetten negatív hatást fog gyakorolni a növekedés feltételeire.

Nagy Katalin,
a Kopint Konjunktúra Kutatási Intézet ügyvezető igazgatója

**A VILÁGPIAC VÁRHATÓ FEJLEMÉNYEINEK
HATÁSA A HAZAI NÖVEKEDÉSRE**

A világgazdasági kilátásokat továbbra is jelentős bizonytalanság övezi, ami – minden jel szerint – az elkövetkező két évben is megmarad. A bizonytalanság forrása többértű: az amerikai államadósság kezelésének kérdése, a megoldatlan európai adósságválság – amely továbbra is bizonytalanságban tartja a pénzpiacokat – visszafogottá teszi a befektetőket, és ezáltal nehezen kiszámíthatóvá teszi a növekedési kilátásokat. A globális növekedés jelentősebb gyorsulásával a legtöbb prognózis most már inkább csak 2014-ben számol, s teljes az egyetértés a tekintetben, hogy a rövid távú előrejelzéseket fokozott, lefelé mutató kockázatok teszik bizonytalan-ná. Így a világgazdasági kilátások az elmúlt hónapokban tapasztalt enyhe javulás ellenére továbbra is jelentős kockázatot hordoznak magukban. Annak ellenére, hogy az adósságválság kezelhetetlenségétől való félelmek enyhülnek, a pénzpiaci folyamatok kiszámíthatatlansága, a pénzpiacok sérülékenysége továbbra is jelentős globális kockázatot rejt magában. A válságból való kilábalás lassú és fájdalmas folyamat, ami a belső problémákkal küzdő Magyarország számára is megnehezíti egy dinamikusabb növekedési pályára való átállást. Magyarország számára a legnagyobb külső kockázatot továbbra is az eurózóna megoldatlan problémái jelentik, amelyek az ideai gazdasági növekedést továbbra is jelentősen fékezik s a pénzpiacokat továbbra is sérülékennyé teszik. Annak ellenére, hogy az európai bankrendszer és a pénzpiacok stabilizálása érdekében a tavalyi év második felében számos közösségi szintű intézkedés született, s jelenleg megnőtt az esélye annak, hogy a válság eszkalálódása elkerülhető legyen, az előrejelzések többsége az euróövezet átlagában az idén is még enyhe visszaesést vár. Ez több okra vezethető vissza: így a fiskális konszolidáció a legtöbb országban az idén is folytatódik, a magánszektor számára az adósság elépítése továbbra is preferencia marad, s a vállalatok – a bizonytalanságok következtében – beruházási tevékenységüket visszafogják. Az európai feldolgozóipari beszerzési indexek továbbra is lefelé mutatnak a kedvezőtlen termelési és értékesítési kilátások következtében.

A legfontosabb növekedést visszafogó tényező a világgazdaságban változatlanul a bizonytalanság. Ez többféle vetületben jelentkezik: az adósságválság beláthatatlan kimenetele a pénzpiacok bizonytalanságában csapódik le, a rizikófelárak emelkedé-

se megnehezíti, illetve bizonytalanná teszi a külső finanszírozást mind az országok, mind pedig a magánszektor szereplői szintjén. Mindez a konjunkturális kilátásokat is elbizonytalanítja, megnehezíti a piaci előrejelzéseket, ami a beruházókat, fogyasztókat egyaránt visszafogottságra ösztönzi. Mindez lecsapódik a termelési, kibocsátási mutatókban, s végső soron a növekedést világszerte lelassítja.

A krízistől sújtott országok recessziója, a belső kereslet zsugorodása ezen országok importkeresletét jelentős mértékben visszafogja. Az exportpiacok beszűkülése – különösen a francia gazdasági előrejelzések rosszabbodása következtében – a német gazdaságot is fékezi. A különböző hangulatindexek azt sugallják, hogy a vállalkozások a jelenlegi helyzet megítélését továbbra sem látják rózsásan, azonban a jövőt illetően némileg optimistábbak. Hasonló képet festenek a legfrissebb német prognózisok is, amelyek abból indulnak ki, hogy az idei év első felében a német export még nyomott marad, de az év második felében az élénkülés jelei egyre inkább megmutatkoznak majd. A magyar export szempontjából fontos német beruházási tevékenység az év első felében még lanya marad, s élénkülés inkább jövőre várható. Mind a német export, mind az import az idén – a korábbi évekhez képest – még csak szerényebb ütemben fog bővülni, számottevő élénkülés ebben a vonatkozásban is inkább 2014-ben várható.

Hasonló mondható el – a magyar export szempontjából növekvő jelentőségű – kelet-közép-európai országok szempontjából is: itt az idén a tavalyihoz hasonló szerényebb növekedés várható, ami csak jövőre élénkül meg.

Mindennek fényében a külső környezet a hazai növekedési lehetőségeket az idén csak kismértékben támogatja, érezhető pozitív keresleti impulzusok legfeljebb az év második felében, de inkább csak jövőre lesznek várhatók.

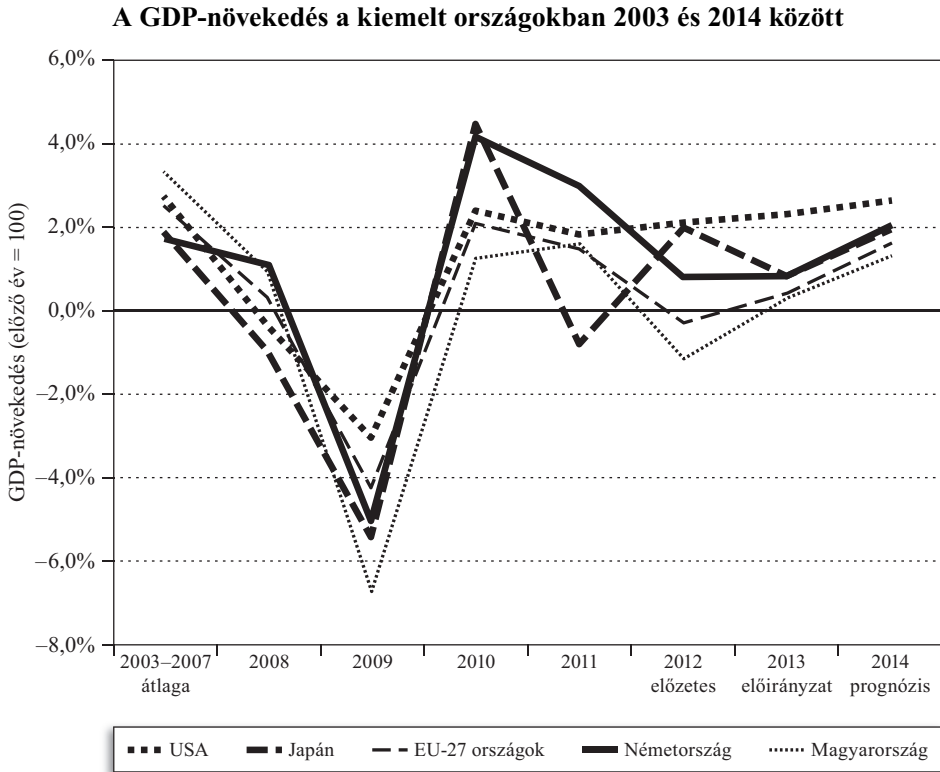
Pitti Zoltán, a Budapesti Corvinus Egyetem tudományos kutatója

Hogyan befolyásolják a hazai növekedés esélyeit a világpiac várható fejleményei?

A világgazdasági folyamatok elhúzódó válságot jeleznek, s az olyan nyitott gazdaságok számára, mint a magyar gazdaság, ez a függőség többszöröződését jelenti. Egyféle nézőpontból biztató, hogy a világgazdasági folyamatokat meghatározó országokban – kormányzati intézkedések következtében – lendületesebbé vált a válságot megelőző években felhalmozódott belső és külső egyensúlytalanságok kezelése. Más nézőpontból viszont azzal is szembesülnünk kell, hogy ma még mindig a válságkezelés költségeinek menedzselésénél tartunk, s még messze vagyunk a válságot megelőző időszak teljesítményeinek utolérésétől, illetve a válságot követő időszak stratégiájának kidolgozásától. A világkereskedelem élénkülése alig-alig mérhető (a gazdasági növekedésre vonatkozó előrejelzését a Világbank 2013. január 16-án a korábbi 3,0 százalékról 2,4 százalékra mérsékelte), ami azonban számunkra fontosabb információ, az az Európai Bizottság 2012. őszi előrejelzése, amely ez évre a közösség egészét érintően mindössze 0,4 százalékos növekedést valószínűsít. (Lásd az *1. ábrát*.)

Az EU gazdaságának „visszafogott” lendülete azzal a következménnyel jár, hogy az exportlehetőségek mérsékelten bővülnek, a befektetési hajlandóság – a megtérülési időtartam hosszabbodása és a magas kockázat miatt – nagy valószínűséggel aligha fog javulni. A költségvetési egyensúly javítása érdekében hozott intézkedések a közösségi tagországok többségében a belső kereslet stagnálását eredményezik, s a korrekciós intézkedések összehatásaként fennmaradnak – egyes országokban, illetve régiókban erősödhetnek – a foglalkoztatási feszültségek.

Magyarország, amelynek exportja a GDP 91,5 százalékát és az importja a GDP 84,6 százalékát teszi ki, nem függetlenítheti magát a világgazdasági folyamatoktól. Réálisan kell számolnunk azzal, hogy a hazai teljesítmények – a gazdaság strukturális reformja és a termékszerkezet átfogó megújítása nélkül – nem növekedhetnek gyorsabban, mint amilyen növekedési ütemmel a hazai termékeket felvevő országok kalkulálnak. Közkeletű mondás, hogy „napjaink rohanó világában ahhoz is rohanni kell, hogy helyben maradjunk”. A magyar gazdaság ma még távol van a rohanástól. Gondoljunk arra, hogy a „betartásos demokrácia” nem segíti a távlatokban gondolkodó gazdaságfejlesztési stratégia kidolgozását, s nem képes garantálni



Forrás: European Economic Forecast, Autumn 2012. Letölthető: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-7_en.pdf

annak következetes megvalósítását. Rövid távú intézkedéseink ismétlődően szembenennek távlatos érdekeinkkel. Agrárökológiai adottságainkat alulhasznosítjuk, erőforrásaink a magas hozzáadott érték előállítására képes termelő ágazatokból az alacsonyabb hozzáadott értéket produkáló és csak a speciális tudással rendelkező munkaerőt igénylő szektorokba áramlanak. A rendszerváltás óta eltelt időszak nem szűkítette, hanem szélesítette a gazdasági szereplők közötti szakadékot. Egyik oldalon találhatóak a társas vállalkozások 0,2 százalékát kitevő nagyvállalatok, amelyek döntő mértékben meghatározzák a magyar gazdaság teljesítményi, eredményességi és tőkeellátottsági pozícióit (a Creditreform Kft. adatai szerint a 2011. évi nettó árbevétel kétharmadát és az exportteljesítmények 93 százalékát a TOP

500 vállalkozás adja), a másik oldalon található viszont 340 ezer társas, valamint 250 ezer egyéni vállalkozás, amelyek az értékesítési forgalomból alig egyharmados, az exportteljesítményekből pedig néhány százalékpontos arányban részesednek. A hazai vállalkozások talpon maradásának és jövőbeni fejlődésének esélye a bel-földi fizetőképes kereslettől, illetve a lakosság fogyasztási hajlandóságától függ. Tekintve, hogy ez utóbbiak érdemi javulásával 2013-ban sem számolhatunk, a magyar gazdaság elemi érdeke a külkereskedelmi teljesítmények növelése, illetve az ezt szolgáló keretfeltételek javítása.

Hogyan befolyásolja a növekedést a gazdasági szereplők működését meghatározó keretfeltételek kiszámíthatatlan változása?

A gazdaság alulteljesítő képességével egyenrangú probléma a keretfeltételek kiszámíthatatlansága, illetve a vállalkozói döntéseket téves irányba befolyásoló hatása. Súlyos gondnak tartom a gazdaságpolitika gyakori irányváltásait, a közgazdasági szabályok ad hoc jellegű módosításait, a hazai vállalkozások számára nélkülözhetetlen hitellehetőségek beszűkülését, illetve ami ennél is nagyobb gond, a hitelköltségek (kamat, kezelési költség, egyebek) jövedelemtermelő képességnél magasabb szintjét. Mindezek közrejátszanak abban, hogy a hazai vállalkozások szűk köre képes növekedésre, illetve a vállalkozások szűk köre mutat cselekvésre mozgósító növekedési érdekeltséget. A két fogalom nem azonos.

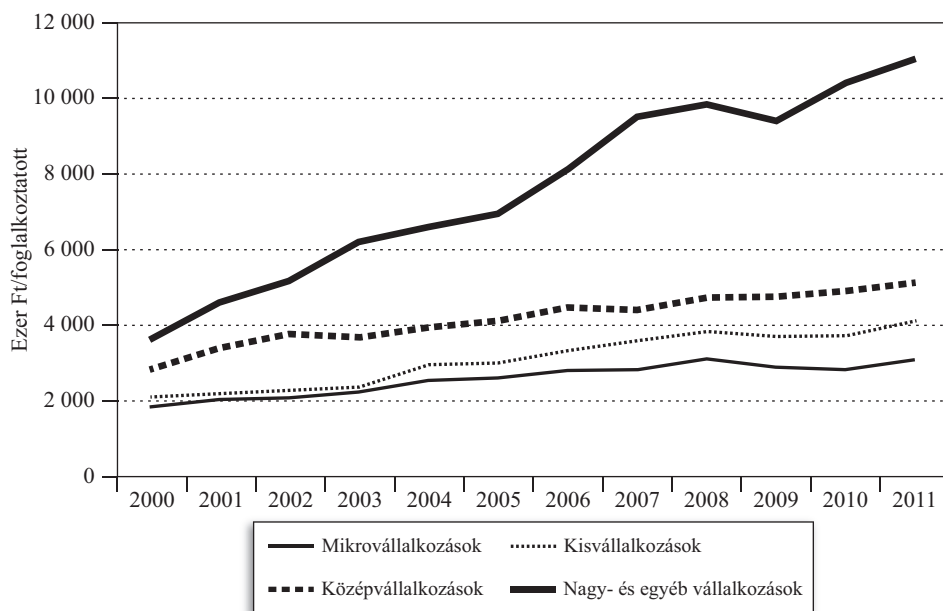
A növekedési esélyek differenciálódását jól szemlélteti a termelékenységi mutatók vállalkozási méretektől függő alakulása (lásd a 2. ábrát), illetve az a sajnálatos körülmény, hogy a hazai munkavállalók több mint kétharmada alacsony hatékonysággal működő vállalkozásokban dolgozik.

A gazdaság új növekedési pályára állásának elemi feltétele a *növekedésre képes vállalkozások arányának növelése*. A cél helyes, a tények azonban merőben mást mutatnak. A 2004–2011-es évekre kiterjedő vizsgálatunk alapján *a társas vállalkozásnak alig ötöde tekinthető növekedésre képesnek*. Ebben szerepet játszik, hogy évente a társas vállalkozások majd fele veszteséggel zár, a vállalkozások többségénél a beruházási ráfordítások nem pótolják az elhasználdott vagyon értékét, az állami támogatások nélkül számolt nettó árbevétel emelkedése elmarad az inflációs indextől, a termelési költségek – összességében – együtt mozognak a kibocsátási volumen változásával, ám ezen belül az anyagjellegű ráfordítások dinamikusabb, a személyi jellegű ráfordítások viszont az inflációs indextől elmaradó trendet tükröznék.

Mindezek szerepet játszanak abban, hogy az egy ledolgozott munkaóra jutó bruttó hozzáadottérték-teljesítményünk alig negyede a velünk azonos piacokon megjelenő versenytársak termelékenységi mutatójának. Márpedig tudjuk: „napjaink rohanó világában ahhoz is rohanni kell, hogy helyben maradjunk!”

2. ábra

Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadottérték-teljesítmény a társas vállalkozások körében 2000 és 2011 között



Forrás: Saját szerkesztés a Nemzeti Adó- és Vámhivatal éves gyorsjelentései alapján.

A növekedési képesség minősítése során kizáró szempont az alaptevékenység (üzemi eredmény) veszteségessége. A pozitív eredményű vállalkozásoknál olyan ismérveket vizsgáltunk, mint a fizetőképes kereslet igényeihez igazodó áru kínálat alakulása (különbséget téve a saját kutatási eredményként bevezetett termékek vagy vásárolt jogon alapuló gyártott termékek között), az árbevétel emelkedése és az inflációs index közötti viszony, a termelési volumen és a termelési költségek változása közötti viszony, a munkavállalók számának és az egy ledolgozott munkaóra jutó bruttó hozzáadott értéknek az alakulása, valamint a tárgyévi beruházási ráfordítások és a költségként elszámolt értékcsökkenés mértékét meghaladó vagy attól elmaradó mértéke.

A gazdasági teljesítményeket befolyásoló keretfeltételek *fékezett hatékonysággal* szolgálják a *vállalkozások növekedési érdekeltségének erősödését*. Elsőként érdemel említést, hogy a hatályos szabályok nem kellően ösztönzik az eredmények vállalkozási célú visszaforgatását (szemben a közcélú adományok nyújtásával), nincs kellő ösztönzés az erőforrások koncentrációjára (a piac által diktált méretgazdaságossági követelmények teljesítésére), sőt, a hazai közgazdasági környezet az erőforrások koncentrációjával szemben a vállalkozások osztódási hajlandóságát erősíti. (Az atomizálódási trendet jellemzi, hogy egyfelől a társas vállalkozások 99,8 százaléka sorolható a kis- és középvállalati kategóriába, másfelől a társas vállalkozások majd harmadánál nincs teljes munkaidős foglalkoztatott, illetve a vállalkozások további negyedénél maximum 1 fő alkalmazott van bejelentve.) Hasonló „növekedési ellenérdekeltséget” eredményez a különböző kedvezményes adózási formák merev értékhatárhoz – árbevétel vagy foglalkoztatott létszám – kötése, amit a vállalkozások a kedvezményezett adózási forma megőrzése érdekében alig-alig hajlandóak átlépni. Mindezek negatív hatása a makrogazdasági teljesítmények stagnálásában tükröződik.

Melyek az adórendszer újabb változásaival összefüggő – növekedést ösztönző és visszafogó – tényezők, amelyek a beruházások alakulását is meghatározzák?

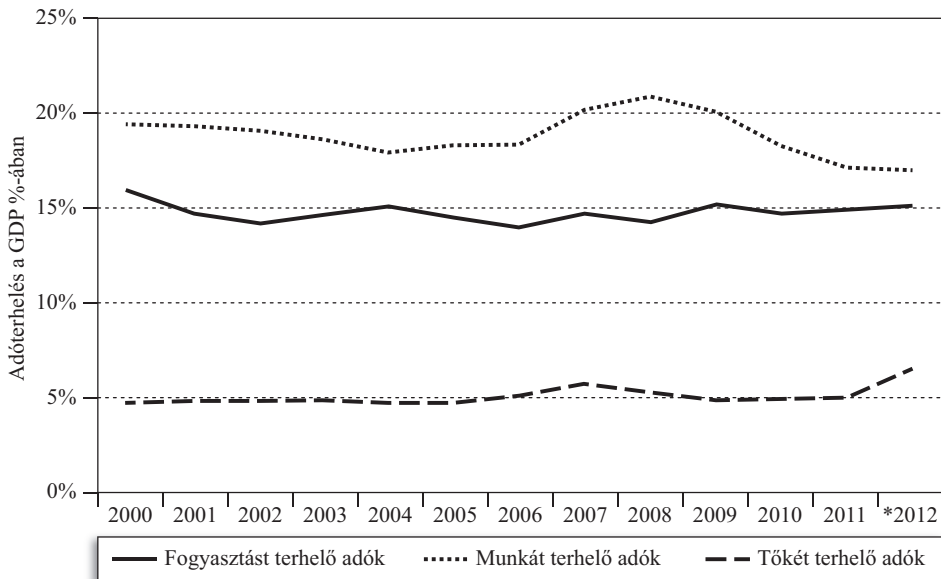
Az ezredforduló utáni évek az államháztartási bevételeken belül az adó- és járulékbévételek felértékelődését tükrözik, hiszen a privatizációból származó bevételek fokozatosan mérséklődnek, az állami tulajdonú vállalatok osztalékfizetési képessége megfogyatkozott, s az így kieső bevételeket az állami intézmények szolgáltatási díjai sem képesek pótolni. Elvileg tehát érthető a GDP arányában mért általános adóterhelés emelkedése, s akkor még nem vettük figyelembe az adósságállomány mérsékléséből, illetve a költségvetési pozíciók javításából származó törekvések jövedelemcentralizációt érintő hatásait.

Az adórendszereknek – bevalljuk, vagy sem – elsődleges célja a közfeladatok finanszírozásához szükséges források biztosítása. A jelen bevételi érdekei azonban soha nem veszélyeztethetik a jövőbeni társadalmi és gazdasági érdekeinket. A hatályos adó- és járulékszabályok mindennek minősíthetők, csak éppen távlatokban gondolkodónak nem. Közteher-viselési rendszerünk – ami ebben az évben lett negyedszázados – napjainkra elvesztette működőképességét, megszűnt a konzisztencia, felismerhetetlenek a prioritások, a kiszámíthatatlan szabályozás fékezőleg hat mind a befektetői döntésekre, mind az önkéntes jogkövető magatartásra. Jogállami

körülmények között elfogadhatatlan a közteher-viselési szabályok visszamenőleges módosítása, vagy adóéven belüli többszöri átírása. Több mint adóelméleti zavar, hogy a szolgáltatási jogosultságot garantáló járulékokat adóvá minősítjük, az adó-fizetés ellenében ellátandó közszolgáltatásokért szolgáltatási díjat kérünk, vagy a normatív szabályozás helyett teret engedünk az egyedi adómegállapítási technikák alkalmazásának. S akkor még nem említettük azt az ellentmondást, hogy az állam úgy kívánja növelni a jövedelemcentralizáció mértékét, hogy közben fokozatosan szűkíti a közszolgáltatások körét, s szigorítja a közszolgáltatásokhoz való hozzáférés feltételeit.

3. ábra

**A hazai adó- és járulékterhelés
főbb közgazdasági funkciók szerint 2000 és 2012 között**



Forrás: Saját szerkesztés Eurostat – Data Explorer, 2012. 11. 29-i letöltés alapján.

Szakmai megközelítés alapján a hatályos közteher-viselési rendszer egyik alapvető gondja, hogy aránytalanul terheli az élők munkát, vagyis rontja az egyébként is alacsony szintű foglalkoztatási hajlandóságot (lásd a 3. ábrát). A helyzet tarthatatlanságát jelzi, hogy a versenyszektorban foglalkoztatottak háromnegyedének a kizárólagos és többségi hazai tulajdonú vállalkozások adnak munkát, vagyis a foglalkoztatási terhek többségét az alacsony hozzáadottérték-termelő képességgel működő

hazai vállalkozások viselik. Az elmúlt években ugyan jelentős változások történtek a jövedelemadózásban (lásd: egykulcsos adózásra történő áttérés), ám ez a munkáltatói terheket nem mérsékelte, míg a munkavállalókat érintő adóterhek mérséklésére csak a magas jövedelműek körében került sor, s az alacsony jövedelműek helyzete egyértelműen romlott.

A közterhek aránytalan megoszlását jelző másik probléma a fogyasztásra épülő adóterhek társadalmi körülményekkel és gazdasági racionalitásokkal szemben mérteke. (Ez annak ellenére így van, hogy európai igény a munkára épülő adóterhek mérséklése és a fogyasztási típusú adók markánsabbá tétele!) Hazai viszonyaink között azonban mérlegelni kell, hogy az európai átlagot meghaladó fogyasztási adóterhelés az európai átlagtól elmaradó jövedelmekre épül, s a lakosság bővülő köre számára elviselhetetlen terhet jelent.

A fogyasztási típusú adóteher emelkedése részben a 27 százalékos áfakulcs bevezetésének, részben a normál kulcs alá sorolandó termékek és szolgáltatások kiterjesztésének, részben a jövedéki adózás európai szintre történő felzárkóztatásának, s nem elhanyagolható mértékben az ún. „céladók” kategóriájába tartozó fogyasztási típusú adók bevezetésének a következménye.

A fogyasztás gazdasági racionalitásokkal szembenálló túlzott adóztatása abból a körülményből fakad, hogy a hazai vállalkozások – exportképes termékek hiányában – alapvetően belső keresletre épülnek, ám ha a hazai fizetőképes keresletet az európai ütemet meghaladó infláció, illetve a megszorító intézkedések apasztják, akkor ennek következményei a hazai vállalkozások növekedési esélyeit, s ami még rosszabb, talpon maradását veszélyeztetik. Ki az, aki ilyen körülmények között beruházási döntéseket mérlegel?!

Adórendszerünk működőképességét, illetve fenntarthatóságát veszélyeztető újabb jelenség az ágazati különadók (válságadók) alkalmazása, illetve hatályuk időbeli meghosszabbítása. A költségvetési megfontolások érthetőek, ám a döntéshozók azzal láthatóan nem számolnak, hogy az ágazati különadók – vállalati nézőpontból – költségként viselkednek, a növekvő költségek az árak emelkedését eredményezik, s az árak emelkedése pedig – makrogazdasági szinten – inflációerjesztő hatással jár. Ennél is figyelmeztetőbb azonban a befektetési hajlandóság romlása, ami rövid távon csak tökevonzó képességünk gyengülését jelenti, hosszabb távon azonban a tőkemegtartó-képességünket is veszélyeztetni fogja. Arccal a mának és háttal a jövőnek?!

A hazai közteher-viselési rendszerünk negyedszázados tapasztalatainak összegzése alapján azt kell rögzítenünk, hogy a 24. órában vagyunk az adórendszer átfogó

megújításával, s ennek során nem kisebb feladatot kell teljesíteni, mint a költségvetési bevételek biztonságos képződését garantálni, a gazdasági teljesítmények ösztönzését szolgálni, a közterhek elosztása során a szolidaritási elvek érvényesülését biztosítani, s a nemzeti szabályok kidolgozása során figyelemmel kell lennünk a közösségi adóharmonizációs kötelezettségekre is.

Milyen következményekkel jár az egyes ágazatok (többek között az energiaszektor, a szolgáltatások, különösen a pénzügyi, a telekommunikációs szektor) működési feltételeit érintő szabályozás?

A témával kapcsolatos álláspontomat már az előző kérdésnél kifejtettem, de az említett szektorok közül az energiaszektorra és a bankszektorra külön is szeretnék kitérni. (Úgy látom, hogy a telekommunikációs szektor helyzetét az Európai Bíróság ez évben várható döntése a szektor számára kedvezően fogja rendezni, s a szektorba tartozó vállalkozások viszonylag gyorsan korrigálni tudják veszteségeiket s visszanyerik beruházási lendületüket.)

Energiaszektor: a versenyszektor üzemserű működését biztosító és a háztartások növekvő energiaigényét kielégítő – tipikusan magas eszközigényű – sajátos ágazat. Helyzetét jól jellemzi, hogy míg a versenyszektor éves nettó árbevételéből 6,6 százalékkal részesednek, alaptevékenységük eredménye (205,7 milliárd forint pozitív eredmény és 278,8 milliárd forint veszteség egyenlegeként) összességében negatív. Ennél is többet mutat, hogy az ágazat a versenyszektor tárgyi eszközeinek 9,8 százalékat kezeli, az éves vagyonefelhasználásból azonban már csak 7,5 százalékkal részesedik, miközben a tárgyévi beruházási és felújítási ráfordítások alig 3 százaléka jut az ágazatra. Az adatok figyelmeztetően jelzik, hogy a közműadóval kiegészített különadók rontják az ágazat működési eredményét, fékezik beruházási hajlandóságát, s az elhasználandó vagyon pótlási üteme – előbb vagy utóbb – érinteni fogja a szolgáltatási biztonságot. Sajnos mindig csak utólag derül ki, hogy egy halasztó döntés mikor válik végleges mulasztássá.

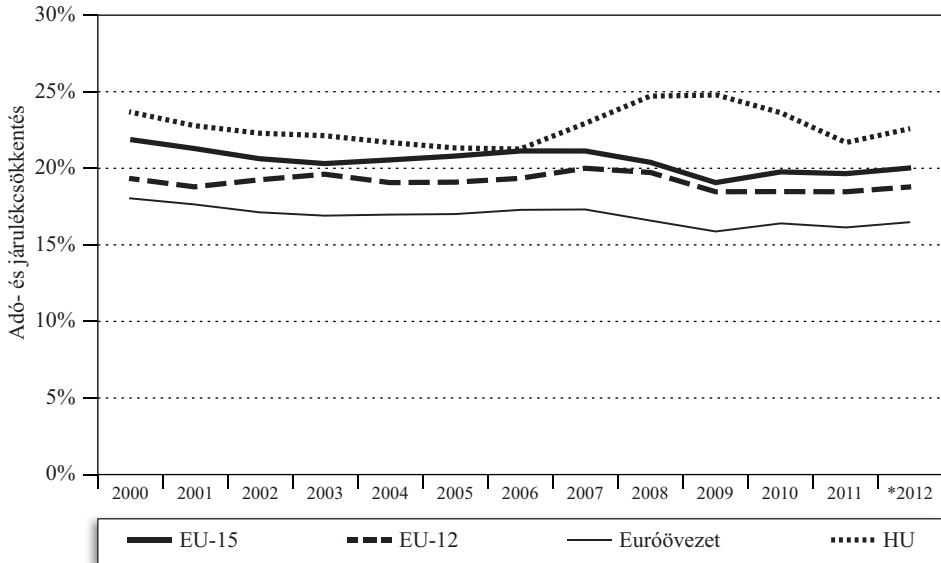
Bankszektor: a pénzügyi szektor válság előtti időszakban mért eredményeinek visszamenőleges vizsgálata egyértelműen igazolja, hogy az ide sorolt szervezetek átlag feletti jövedelmezőséggel működtek, aminek következtében egyidejűleg tudták kielégíteni a tulajdonosi várakozásokat, szélesíteni üzleti tevékenységüket, s biztonságos tartalékot is tudtak képezni. A válság kezdeti jeleit követően természetserű volt az állam azon törekvése, hogy – szektorális adó kivetésével – a pénzügyi szek-

tort is bevonták a költségvetési egyensúlyt javító intézkedésekbe. A bankok terheit azonban – a három évre ütemezett különadón túl – tovább növelte a devizahitelek végtörlesztésével összefüggő terhek rájuk eső része, a lakossági megtakarítási képesség fokozatos csökkenése, a versenyszektor hiteltörlesztő képességének drámai romlása, valamint a tőkeemfelelési mutató javításához szükséges tőkeemelési kötelezettség terhe. Mindennek természetszerű következménye egyfelől a kihelyezhető hitelállomány csökkenése, másfelől a hitelnyújtási feltételek oly mértékű szigorodása, amit a hazai vállalkozások többsége – az alacsony jövedelmezőség következtében – nem tud teljesíteni. Véggkövetkeztetés: a banki különadó alkalmazásával – majd annak időbeli kiterjesztésével – az állam rövid távon javítani tudja ugyan a költségvetés pozícióit, de hosszabb távon – az irreális hitelezési feltételek kialakulásával – padlóra küldi a tőkehiánnyal küzdő hazai vállalkozásokat.

**Melyek az állami szerepvállalás kiterjesztésének következményei
(az önkormányzati – az egészségügyi és közoktatási – funkciók
központosításának hatásai)?**

Közgazdasági iskolák vitáznak az állami szerepvállalás mértékéről (*Keynes, Hayek, Friedman* modern követői), s a válságkezelésre különböző módszereket alkalmaznak (keresletélénkítő: USA, keresletkorlátozó: Németország). Sajátos helyzet, hogy egyik nézőpontból – mind a társadalom, mind a gazdaság részéről – erősödik az igény az állam markánsabb szerepvállalására, ám másfelől nem fogadják el, hogy ennek érdekében az állam növelje a jövedelemcentralizáció mértékét. A helyzet Magyarországon is hasonló, ám lényeges különbség, hogy míg a vezető országokban az állami szerepvállalás erősítése a válságkezelés eszköze, addig hazai viszonyaink között a gazdasági válság jelenti a hivatkozási alapot a centralizációs törekvések alátámasztására (lásd a 4. ábrát). Ez tükröződik a demokratikus intézményrendszerek jogosítványainak módosításában, a közigazgatás átalakításában, az állam piaci folyamatokba történő beavatkozásában (különadók, hatósági áralkalmazás kiterjesztése, az újraállamosító törekvések felerősödése). Látványos a közoktatás, az egészségügyi ellátás centralizációja, de ugyanígy a helyi önkormányzatok szerepének módosulása. A változások következménye, hogy az önkormányzatok a helyi társadalmak központi intézményéből a központi hatalom helyi intézményeire degradálódnak, s ez már olyan fordulat, amely gyökeresen szakít az 1990-ben elfogadott társadalmi megállapodással.

**A központi költségvetést illető adóbevételek aránya
az EU főbb országcsoportjaiban 2000 és 2012 között**



Forrás: Saját szerkesztés Eurostat – Data Explorer, 2012. 11. 29-i letöltés alapján.

Az állami szerepvállalás nyilvánvaló következménye a központilag ellátandó feladatok felfutása, amelyhez viszont folyamatosan bővülő forrásokra lesz szükség. Ez pedig magában hordozza azt a veszélyt, hogy a jövedelemcentralizáció kívánatos mérséklődésével szemben az adó- és járulékterhek újból emelkedni fognak. Ennek nyilvánvaló következménye egyfelől a költségek emelkedése (következésként az inflációs index emelkedése), másfelől versenyképességi pozíciónk további romlása. Összességében az állami szerepvállalás kiterjesztésénél óvatos mértéktartásra lenne szükség, illetve komolyabban kellene venni azt a népi mondást, amely szerint: „ne annyit markolj, amennyit szeretnél, hanem annyit, amennyit kézben tudsz tartani!”

Sass Magdolna, **az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet tudományos főmunkatársa**

A gazdasági növekedés kérdését elsősorban a közvetlen külföldi tőkebefektetések (foreign direct investments – FDI) szempontjából igyekszem megvizsgálni. A magyar gazdaságban – hasonlóan a többi új tagország gazdaságához – igen magas a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése mind a kibocsátást, mind a hozzáadott értéket, mind a foglalkoztatást, valamint a beruházásokat tekintve. A gazdaság fejlődésében kiemelkedő szerepet játszanak az új és a már megvalósult külföldi tőkebefektetések. Így a növekedés alakulása szempontjából igen fontos, hogyan változik ezek helyzete. Ezzel kapcsolatban néhány, egymással nem feltétlenül összefüggő, inkább a téma által összekapcsolt kérdésre térek ki részletesebben. Egyrészt a befektetésvonzás és -megtartás, másrészt pedig a megvalósult FDI növekedési hatásának releváns problémáit vizsgálom meg röviden.

Az új befektetések vonzását illetően első lépésben fontos megnéznünk a „kínálati oldalt”, hogy milyen források állnak Magyarország rendelkezésére ezen a területen: hogyan alakul a világgazdaságban a tőkeáramlás. A 2007-es „csúcsév” óta 2011-ben sem sikerült visszakapaszkodni a 2006-os szintre. Az előrejelzések szerint 2012-ben várhatóan nem haladta meg a világban mozgó közvetlen tőkebefektetés a 2011-es szintet.¹ A fejlett országok, s azon belül Európa részesedése csökkenő. Több olyan kockázati tényező is jelen van a világgazdaságban, amely óvatosságra készíteti a befektetőket, többek között számunkra kiemelkedő fontossággal bír az eurózóna válsága, ezen felül az USA költségvetési problémái, biztonságpolitikai kockázatok vagy az ázsiai növekedés lefékeződése. Ezeknek a tényezőknek a 2013-as fennmaradása – sőt egyes esetekben erősödése – azt jelenti, hogy idén sem várható a tőkeáramlás jelentős növekedése. Ugyanakkor a kormányzatok külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó politikáit még mindig inkább a liberalizációs, mint a restriktív lépések jellemzik.² Ez a szinten maradó, esetleg csökkenő tőkebefektetésekért folytatott harc élesedését jelezheti. Egy másik fontos változás az ún. harmadik generációs befektetésösztönzési politikák előtérbe kerülése, vagyis a fogadó ország stratégiaileg fontosnak ítélt ágazatokba, tevékenységekbe igyekszik terelni a befektetéseket. Ez közvetlenebb kapcsolatot jelent a fogadó ország általános gazdaságfejlesztési stratégiája és a tőkevonzás között, ami a válság sújtotta, megszorításokkal terhelt

¹ Lásd: [http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=357&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD Home;#6;#Investment and Enterprise](http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=357&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD+Home;#6;#Investment+and+Enterprise)

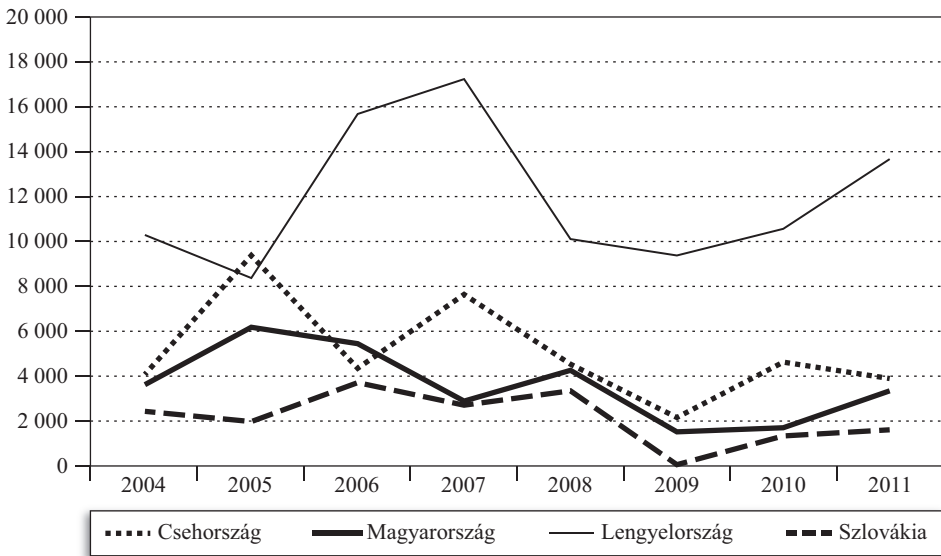
² Lásd: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2012d5_en.pdf

gazdaságokban egyrészt megnöveli a külföldről érkező tőke jelentőségét. Másrészt a különféle kormányzatok által preferált ágazatok általában ugyanazok: az exportra termelő, jelentős mennyiségű munkahelyet teremtő szektorok. Ez szintén az ezekben az ágazatokban magának befektetési célpontot kereső tőkéért folytatott verseny éleződését okozza. Vagyis a rendelkezésre álló külső források továbbra is viszonylag szűkösek, a verseny éles, a tőkevonzás kilátásai nem javultak.

Második lépésként nézzük meg, hogyan alakult a Magyarországra beáramló FDI nagysága? Az MNB adatai 2011-ben már a válság előtti szinthez való közeledést jelzik, a jelentősen alacsonyabb 2009-es és 2010-es adathoz képest. Ennél fontosabb, hogy hogyan szerepeltünk a legfontosabb versenytársakhoz képest. (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra

**Közvetlen tőkebefektetések
a visegrádi országokban, éves beáramlás 2004–2011**
(Millió euróban)



Forrás: Eurostat (a fizetési mérlegek adatai).

A nyolc év alatt Lengyelország éves beáramlásai kimagaslóak, Csehország általában a második legtöbb tőkét vonzotta az országcsoportban, majd Magyarország, végül Szlovákia következett. Az eltérő országméret hatását nagyjából kiküszöbö-

li az egy főre jutó mutató, az évről évre történő változásokat pedig a hosszabb-rövidebb időszakok kumulált beáramlásainak vizsgálata. A teljes és a válságidőszak gyengébb magyar teljesítményét jelzik ezek az adatok is. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

**Közvetlen tőkebefektetések a visegrádi országokban,
1 főre jutó, éves adatokból kumulált beáramlás
(Euróban)**

	1 főre jutó kumulált 2004–2011	1 főre jutó kumulált 2008–2011	1 főre jutó kumulált 2009–2011
Csehország	4045,2	1506,1	1059,4
Magyarország	2882,5	1068,7	646,2
Lengyelország	2266,6	1038,9	797,6
Szlovákia	3389,8	1239,2	574,6

Forrás: Eurostat (a fizetési mérlegek adatai).

Fontos itt egy rövid kitérőt tennünk. Az utóbbi években sokszor tapasztalhatjuk, hogy kevés Magyarországon a kapcsolat a bejelentett (és megvalósított) nagyberuházások alapján várható és a közölt számok között. Jó példa erre az autóipar csökkenő abszolút és relatív részesedése a válság időszakában, miközben ez az az iparág, ahol az utóbbi évek legnagyobb projektjei (a Mercedes kecskeméti zöldmezős beruházása, vagy az Audi és az Opel jelentős kapacitásbővítései Győrött és Szentgotthárdon) megvalósultak. Ennek ellenére, meglepő módon, 2011-ben a járműgyártás ágazatban negatív volt a befektetett külföldi tőke állománya! Egy másik példa: a magyarországi külföldi beruházásállományból a közép-amerikai országok csoportjának részesedése – a jelentős távolság és gazdasági fejlettségbeli különbség ellenére – igen magas: 6 százalék. Ebből a régióból a Holland Antillák 2011-ben az ötödik legnagyobb magyarországi beruházó ország volt – pedig nem sok multinacionális vállalatot ismerünk, amelynek ott lenne a központja és nem tartozik Magyarország hagyományos gazdasági partnerei közé sem. Annál inkább ismert nagyon alacsony adóiról. Ezek alapján arra következtethetünk, hogy a válság alatt erősödött a multinacionális vállalatok „kreatív” könyvelése, és valószínűsíthető, hogy hazai veszteségeiket részben így próbálják csökkenteni. Erre utalhat még, hogy a negyedéves adatok fluktuációja sokkal nagyobb 2007-től, mint a válság előtt volt. Az adatproblémák egy

másik forrása az ún. átfolyó tőketranzakciók nagyságának emelkedése. Az MNB adatai szerint a válság alatt a Magyarországra áramló és az onnan kiáramló közvetlen befektetéseknél egy-egy negyedévben jelentős hányadát teszik ki az ilyen jellegű tranzakciók. Ebben az esetben a leányvállalatok közötti ügyletek a közvetlen befektetésekre vonatkozó kritériumoknak felelnek meg, mégsem történik tartós tulajdonszerzés az országon belül – vagy kívül. Az MNB-nek a 2008 és 2012 közötti időszakra vonatkozó adatai szerint egy-egy negyedévben több milliárd euróra is rúghat a multinacionális vállalatok ilyen jellegű tevékenységének értéke. Például 2009. I. és 2012. III. negyedévében több mint 4 milliárd euró lehetett az átfolyó tőke értéke. Ez virtuálisan növeli meg a be- (és ki-) áramló tőke nagyságát, miközben a valós érték ennél nagyságrendekkel kisebb lehet. (Ezt a „Közvetlen tőkebefektetések egyenlege” sor értékei alapján várjuk.) Az említettek arra engednek következtetni, hogy tulajdonképpen keveset tudunk arról, hogy valójában mennyi és milyen külföldi tőkebefektetés van ma Magyarországon. Ugyanakkor látjuk, hogy a tőkebeáramlás nagysága mind a régiós versenytársakétól, mind a válság előtti szinttől mindeddig elmarad.

Harmadik lépésként nézzük meg részletesebben a befektetésösztönzést, illetve a külföldi tulajdonban működő vállalatok működési környezetét, működési feltételeit közvetlenül befolyásoló néhány gazdaságpolitikai elem alakulását az utóbbi években. Bár az empirikus irodalom eredményei vegyesek, mégis feltételezzük, hogy a már itt levők (addicionális FDI: visszaforgatott profit és egyéb tőke) és az új befektetők beruházási döntéseit is jelentősen befolyásolja ezek változása. A magyar befektetésösztönzést és a közvetlen külföldi tőkebefektetésekkel kapcsolatos, illetve az itt működő, külföldi kézben levő vállalatokra ható politikákat több nemzetközi szervezeti tagságból és szerződésből adódó kötelezettségek befolyásolják és határolják be erőteljesen. Így be kell tartanunk a WTO külkereskedelemre és kormányzati támogatásokra vonatkozó szabályait. Ezen felül jelentősek az EU-tagságból adódó kötelezettségek például az állami támogatásokra vonatkozóan, ami a beruházásösztönzés lehetőségeit határolja be. Magyarország aláírja a lisszaboni szerződésnek is, amely témánk szempontjából a közvetlen külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó politikák fokozatos EU-szintre emelése miatt fontos. A hagyományosan nyitott magyar gazdaságban a befektetők nemzeti elbánásban részesülnek, a legnagyobb kedvezmény elvének betartása, igazságos és korrekt bánásmód mellett. Az EU-ból érkező befektetők kezelése gyakorlatilag megegyezik a helyiekkel, sőt a beruházások nagysága miatt az előbbiek sok esetben nagyobb kedvezményeket élveznek, mint az átlagosan kisebb méretű hazai vállalatok. A jelenlegi kormányzat azonban ve-

gyes jelzéseket küld a befektetőknek. Így a gyakorlatban egyes ágazatok (a bankok, az energiaágazat, a kiskereskedelem és a telekommunikáció) különadói révén jelentősen csökkentette az ezekben a szektorokban működő, külföldi tulajdonban levő vállalatok jövedelmezőségét, sokszor úgy, hogy a magasabb adók nem érintették az itt működő, de magyar tulajdonban levő cégeket. A különadók elsősorban a belföldi piacon értékesítő, arra termelő horizontális befektetéseket sújtották, amelyek kevésbé mozgékonyak és valamivel kevésbé költségérzékenyek, mint a vertikális befektetések. Ez utóbbiak működési környezete relatíve még javult is: a munkaerőpiaci szabályok és a forint árfolyamának változása kedvezően érintette a főleg exportra termelő, vertikális típusú projekteket. Jelentős kedvezményeket kaptak egyes nagy autóiipari, elektronikai és exportra termelő üzleti szolgáltatásokkal foglalkozó beruházások. 2013 fejleménye, hogy a kormányzati politika rezsicsökkentést célzó intézkedései szintén a belföldi piacon működő, külföldi kézben levő közszolgáltató cégeket sújtják. Előzőleg a rendszerváltás utáni évek jogilag megkérdőjelezhető renacionalizációja is ebben az ágazatban történt – a Pécsi Vízmű esete jelentős külföldi publicitást is kapott. A stratégiai együttműködési megállapodások rendszere pedig tovább igyekszik differenciálni a külföldi befektetőket, kiemelve néhányat és „elsőbbnek” téve őket az elvileg egyenlők között, relativizálva a nemzeti elbánást.

A befektetésösztönzés intézményi rendszerének átalakítása szintén a változás, a bizonytalanság üzenetét közvetíti a befektetőknek. A 2011-től az addig jelentős tapasztalatot felhalmozó és sikeresen működő ITDH helyébe lépő HITA-nak az újonnan felálló intézmények minden problémájával meg kellett küzdenie. Az ITDH-hoz képest kisebb szervezeti, döntési és pénzügyi függetlensége várhatóan rányomja a bélyegét a működés sikerességére, még akkor is, ha az ITDH alkalmazottainak egy része munkát talált az új szervezetben. Az üzleti környezet stabilitását is negatívan befolyásolja a kormány költségvetési politikája, a jelentős számú évközi módosítás, a váratlan, a hosszabb távra készülő üzleti tervek feltételezéseit felülíró változtatások. Ennek üzenete egyértelműen negatív mind a már itt működő, mind a potenciális befektetőknek, és valószínűsíthetően hozzájárult a kevésbé sikeres szerepléshez a tőkevonás területén.

Feltehető a kérdés: valóban olyan fontos az FDI a magyar gazdaság növekedése szempontjából? A közvetlen külföldi tőkebefektetések leginkább lehetőséget jelentenek: javíthatják a fogadó országok termelékenységét és elősegíthetik a gazdaság fejlődését. A pozitív helyi hatás feltételezett csatornái a közvetlen tőkefinanszírozás, a beruházások növelése mellett azoknak a különféle externáliáknak az érvényesülése, amelyek a külföldi technológia és tudás helyi alkalmazása révén valósulnak

meg. Az empirikus vizsgálatok ugyanakkor nem minden esetben mutatják ki ezeket a hatásokat. A makrovizsgálatok a pozitív hatások érvényesülésének feltételeként a fogadó gazdaság abszorpciós kapacitásának fontosságát hangsúlyozzák, amelynek két alapvető eleme a humán tőke (oktatási rendszer) és a pénzügyi piacok fejlettsége. A vállalati szintű adatok alapján végzett elemzések pedig a fejlődő országokban a legtöbbször negatív tovatérjedő hatásokat találnak, pozitív hatásokat inkább csak a fejlett országokban mutatnak ki. Az empirikus tanulmányok újabban a vertikális, iparágak közötti externáliák vizsgálatára összpontosítanak, mivel a horizontális külső hatások nem állnak a külföldi tulajdonban levő cég érdekében, hiszen azok helyi versenytársaikat erősítenek. Így az externáliák leginkább az előre- és hátramutató kapcsolatokon keresztül jelennek meg, vagyis a helyi vállalatoktól történő vásárlások és a helyi cégeknek történő eladások révén. A hátramutató kapcsolatok létét több tanulmány is kimutatta fejlődő vagy kevésbé fejlett (például: Litvánia, Románia) országok esetében is. Egy tanulmány szerint a pozitív hátramutató kapcsolatok léte és erőssége is függ a helyi pénzügyi piacok fejlettségétől. Vagyis ahol a helyi vállalatok nem jutnak hitelhez, ott inkább a negatív hátramutató kapcsolatok érvényesülnek.

Magyarország esetében sem egyértelműek az empirikus kutatások eredményei. Néhány tanulmány valószínűsít pozitív vertikális tovatérjedő hatást vállalati paneladatok vizsgálata alapján.³ Ugyanakkor nehéz a tulajdonos szerinti különbségtétel a beszállítóknál és vevőknél: sok esetben a helyi partner is külföldi tulajdonban levő leányvállalat. Az OECD–WTO által nemrégiben közölt hozzáadottérték-alapú külkereskedelmi adatok⁴ használhatók még egyfajta közelítésként a helyben előállított tartalom mérésére. Az adatok 2005 és 2009 között Magyarországon az exportra kerülő termelésben abszolút értékben a helyi hozzáadott érték jelentős növekedését, 2008 és 2009 között pedig annak csökkenését mutatják.⁵ A teljes köztestermék-importból az exportra kerülő köztes termékek részesedését tekintve (lásd a 2. táblázatot) a 65 százalékos magyar mutató igen magas: ennél az OECD tagjai közül csak Írország, Luxemburg és Szlovákia megfelelő mutatója magasabb. Az egyes ágazatokat tekintve általában növekedett a vizsgált részesedés, kivéve a járműgyártás és két szolgáltató ágazat esetében.

³ Lásd például: Muraközy, B. [2007]: Do Vertical Spillovers from FDI Lead to Changes in Markups? *Applied Economics Quarterly*, Vol. 53., 2, 197–218. o.

⁴ Lásd: <http://www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/measuringtradeinvalue-addedandoe-cd-wtojointinitiative.htm>

⁵ Lásd: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO

Néhány ágazat és a teljes export (árúk és szolgáltatások) reexportált köztes termékei a teljes köztestermék-import százalékában

Év	Összes	Élelmiszer, ital, dohány	Textil, textilruházat, bőr, cipő	Vegyipari termékek, nemfémes ásványi anyagok	Elektronikai és optikai termékek	Járművek	Kis- és nagykereskedelem, szálloda és vendéglátás	Pénzügyi szolgáltatások	Üzleti szolgáltatások
2005	64,14	30,50	66,41	45,58	85,21	84,50	60,67	26,73	57,83
2009	64,79	34,24	67,95	56,73	89,70	75,71	54,40	36,47	50,48

Forrás: Az OECD–WTO TIVA adatbázisa alapján: <http://www.oecd.org/industry/industryandglobalsation/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

Fontos még, hogy 2005 és 2009 között nem változott nálunk számottevően ez az arány. Kiugróan magas, csaknem 90 százalékos a mutató 2009-ben a legfontosabb magyar exportszektor, az elektronika esetében. Ezek a mutatók az ágazatok szintjén jelezhetik az elsősorban az alacsony bérköltségen alapuló versenyképességet és az átlagosan alacsony szintű helyi beszállítást. Vagyis régiós és OECD-összevetésben is alacsony a magyar helyi hozzáadott érték, és az elmúlt években ezen nem is sikerült érdemben javítani. Ez a helyzet azért is problémás, és jelzi a magyar gazdaság gyengeségét, hiszen hazánk sokáig a régió egyik legsikeresebb külfölditöke-vonzó országa volt, és több kormányzati program is célul tűzte ki a helyi beszállítások növelését. Nyilvánvalóan itt más gazdaságpolitikai elemek is erőteljesen befolyásolják a helyi hozzáadott érték alakulását. Az említett szakirodalmi eredmények – amelyek nem magyarországi vizsgálatokon alapulnak ugyan, de nyilvánvalóan relevánsak számunkra is – két másik olyan gazdaságpolitikai elem fontosságára hívják fel a figyelmet, amelyek változásai negatívan befolyásolhatták a helyi hozzáadott érték alakulását. Ezek az oktatás- (összefüggésben a bér-) politika és a pénzügyi közvetítő rendszer problémái. A már itt működő külföldi tulajdonú vállalatok révén jelen levő potenciális növekedési motor az üzleti környezet bizonytalanságának csökkentésével és a legfontosabb politikák korrekciójával lenne teljesebben kihasználható.

Vakhal Péter,

a Kopint-Tárki tudományos munkatársa

NÖVEKEDÉS FELTÉTELEK NÉLKÜL?!

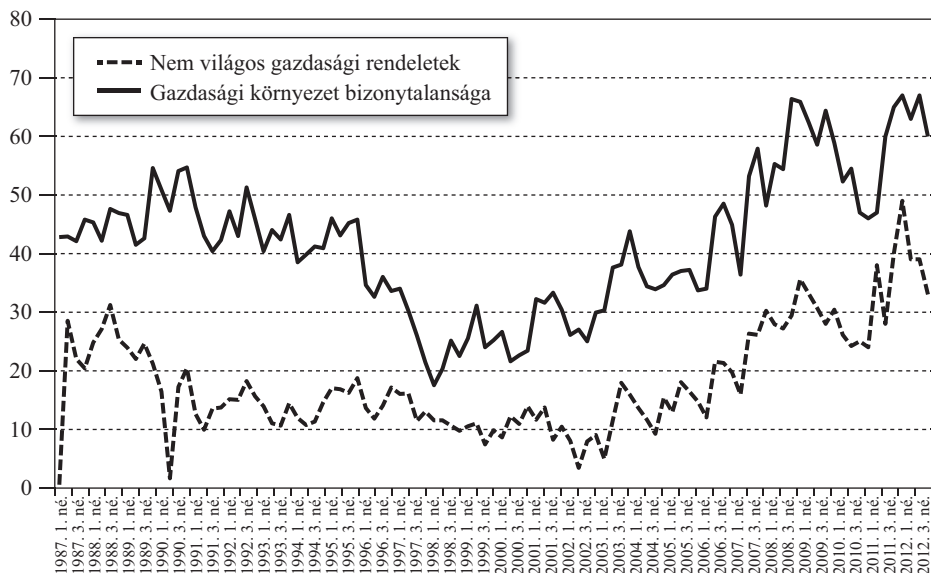
Jelen cikkünkben a magyar gazdasági növekedés esélyeit egy ritkábban tárgyalt aspektusból elemezzük. Véleményünk szerint a gazdaság állapotát leíró makrogazdasági mutatók mellett szintén kardinális jelentőségűek az úgynevezett puha vagy „soft” konjunktúra- (vagy bizalmi) indikátorok, amelyek a gazdaság szereplőinek percepcióját mutatják.

A hagyományos gazdaságstatisztikai mutatókkal ellentétben a konjunktúraindikátorok nem objektív, hanem szubjektív tényezők eredői, amelyek a gazdasági szereplők megítélésén alapulnak és jól korrelálnak a gazdaságstatisztikai idősorokkal, valamint jól leírható velük az ország (nem csak külföldről beáramló) tőkeabszorpció és tőkemegtartó képessége.

A vállalatok helyzetértékelésének és a gazdasági növekedés kapcsolatának levezetése egyszerű; empirikus úton igazolható, hogy egy olyan gazdaságban, ahol a vállalatok különböző tényezők kompozíciójából összeálló bizalmi vagy versenyképességi indexe magasabb, mint a környező országok (vagy tágabb értelemben vett régió) átlaga, ott a beruházási, fogyasztási és (portfólió-) befektetési kedv is jellemzően magasabb (és ennek ellentettje is igaz). A konjunktúraindexek két fő komponens alapján állíthatóak össze. A nagyobb súlyú faktort az intézményi keretrendszer adja, míg a kisebbet a piaci tényezők (úgy mint kereslet, piacszerkezet stb.). Az intézményi keretrendszer két további összetevőt takar, mégpedig az intézményrendszer (bürokrácia, korrupció stb.), továbbá a kormányzás hatékonyságát. Az intézményi közgazdaságtani iskola alapján az intézményi keretrendszer elemei a gazdaság számára endogének, a hosszú távú gazdasági növekedés szükséges (szubsztantív) feltételei, és egyben függetlenek az exogén (világgazdasági) körülményektől (*egy rossz belső feltétellel bíró ország kedvező külső körülmények között is csak visszafogott növekedésre képes*).

A szakirodalomban használatos konjunktúraindexek több mint száz tényező alapján épülnek fel, mi azonban most csak azokat emeljük ki, amelyek Magyarországra szempontjából fontosak és aktuálisak, és ezek fényében próbálunk meg választ adni a kérdésekre. Az adatoknak két forrása van: az egyik a Világgazdasági Fórum (WEF) által jegyzett *Globális Versenyképességi Index* (melynek magyarországi felmérésében a Kopint-Tárki a WEF partnere), valamint a *feldolgozóipari konjunktúra-teszt*, amelyet 25 éve a Kopint-Tárki készít.

**A gazdasággal kapcsolatos percepciók
a feldolgozóipari vállalatok körében (az említések százalékában)***



* Az adatok súlyozatlan formában értendők és az említések százalékos arányát tükrözik.

Forrás: Kopint-Tárki.

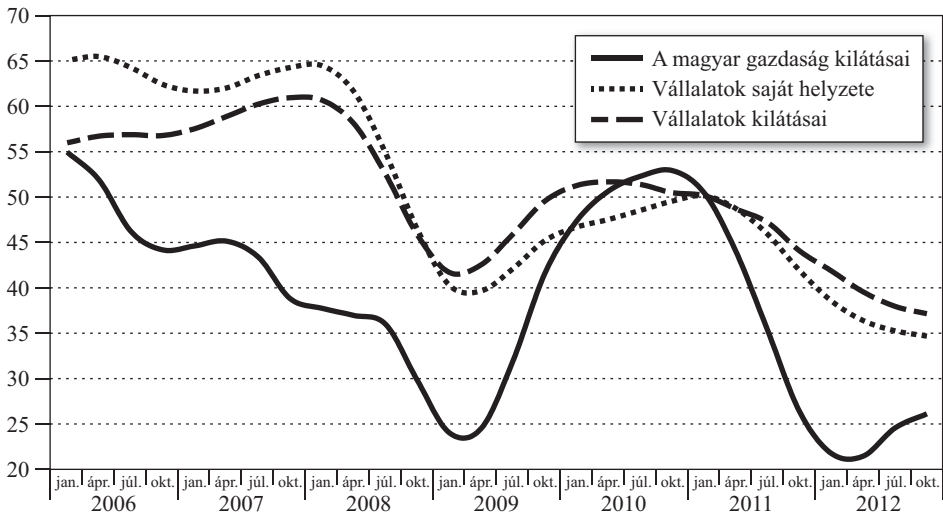
2012 mindkét felmérés szempontjából fekete évnek számít. A WEF által készített listán Magyarország relatív pozíciója 12 helyet romlott, míg a Kopint-Tárki tesztje alapján a feldolgozóipari kilátások indexe történelmi mélypontot ért el. A vállalatok számára a kereslethiány okozza a legnagyobb problémát, amely egyre inkább eszkalálódik az exportőrök körében is. Ez utóbbi ugyanakkor különösen fontos fejlemény, mivel a rendszerváltás óta statisztikailag is szignifikáns különbség volt az exportőrök és a csak magyarországi piacon értékesítők mutatói között, amely az ezredforduló után még látványosabbá vált. A folyamat kétirányú volt: egyrészt a világpiacra megjelenő magyar vállalatok olyan gazdasági és technológiai tulajdonságokkal rendelkeztek, amelyek középtávon gyors növekedést biztosítottak a cégeknek. Ezzel párhuzamosan a csak Magyarországon értékesítő vállalatok fokozatosan egyre rosszabb helyzetbe kerültek, amit eredendően az általuk termelt javak belföldi keresletének szűkülése okozott. Ennek ellenére a bel- és külföldi kereslethiányt Magyarország esetében nem tekinthetjük a bizalmi indexek valódi mozgatórugójának, mivel a teszt történetében ez legalább 20 éve folyamatosan fennálló nehézség, így a rossz

helyzetmegítélésnek oka és okozója is egyben. Semmilyen jel nem utal arra, hogy akár a belső, akár a külső kereslet az idei évben vagy középtávon jelentősen pozitív irányba mozdulna el, így érdemesebb más problémakörökre koncentrálni.

A konjunktúrateszt alapján a termelésbővítés második legnagyobb akadálya a *bizonytalan gazdasági környezet*, valamint a *nem világos gazdasági rendeletek* (lásd az 1. ábrát) egyre nagyobb száma, amelyek eredményeképpen a konjunktúra- és bizalmi indexek (lásd a 2. ábrát) pont 2011 végén, 2012 elején érték el negatív rekordjukat. Ezt kiegészítendő a WEF-felmérés alapján a legproblematisabb tényezők a vállalatok hitelhez jutása, az adószabályozás (adótípusok mennyisége), az adóék relatív magas szintje, az állami korrupció, valamint a gazdaságpolitikai instabilitás. Ez utóbbi lényegében minden hazai szakpolitikai intézkedésre vonatkozik, de ide tartozik a forint és a tőzsde elmúlt időszakban tapasztalt rendkívüli volatilitása is. Olyan intézményjellegű tényezőkről van tehát szó, amelyeket a kormányzat középtávon rugalmasan alakíthat. Ezzel szemben az ország relatív előnye olyan tényezőkből fakad, amelyek inkább természeti és geopolitikai adottságok (például: alacsony terrorfenyegetettség, fertőző betegségek kialakulásának szinte 0 százalékos kockázata stb.).

2. ábra

Fontosabb konjunktúraindikátorok*



* A skála 0 és 100 pont között mér, ahol a 0 pont az abszolút negatív (kedvezőtlen), 100 pont az abszolút pozitív (kedvező), 50 pont pedig a semleges helyzetmegítélést jelenti.

Forrás: Kopint-Tárki negyedéves konjunktúratesztek.

Egyértelműnek látszik tehát, hogy a vállalatok olyan kormányzati intézkedések által megalapozott változásokra várnak, amelyek csökkentik a várható nyereség szintjének bizonytalansági fokát. Bár minden adóemelés rontja a vállalatok nyereségességét (bármilyen időtávon nézve), mégsem szükségszerű, hogy ekkora bizonytalanságot okozzon, hiszen egy kiszámítható gazdaságpolitikával szemben rugalmasak a vállalatok is. Az elmúlt évek kormányzati szakpolitikai intézkedéseiből valóban egy centralizált gazdaság homályos képe rajzolódik ki, ám a homályoságnál sokkal nagyobb gond, hogy a centrum állandóan változik, azaz folyamatos a hangsúlyeltolódás. Így az egész vállalati szféra állandó aszimmetrikus sokk kórázatának van kitéve, kezdve a bankszektortól a telekommunikációs ágazaton át a közművállalatokig.

Ilyen körülmények között a vállalatok is sokkal bizonytalanabbak, ami a nagy (nem amortizációpótló) beruházások elmaradásában (lásd: Opel, de akár tekinthetjük mintának az egész magyar építőipart is), sőt a termelés áthelyeződésében (például: a komáromi Nokia) nyilvánul meg. Nem könnyíti a helyzetet a kormányzat néhány vállalattal szembeni domináns preferenciája sem, de még sötétebb a kép, ha azt látjuk, hogy a korábban (még az uniós szabályok ellenére is) preferált vállalatot egyik napról a másikra hagyják elsüllyedni (lásd MALÉV). Ez olyan stratégiát követel meg a vállalatoktól, amelyben

1. függetlenednek a kormányzattól,
2. minimalizálják a várható veszteséget a termelés és a foglalkoztatás szintjének lehetséges fenntartása mellett. Mindez olyan tartalékok képzését jelenti, amelyek vagy nem lehetnek a különadók tárgyai, vagy a különadók mellett is teljesíthető a csökkentett nyereségcél. A vállalatok elemi érdeke az árak emelése és a változó költségek (bérek, alapanyagok stb.) visszafogása.

Oligopol nagyvállalati piacokon ez utóbbi stratégia megvalósítása némileg „egyszerűbb”, azaz létezhetnek olyan megoldások, amelyek megfelelnek a stratégiának. Kisvállalati versenyző piacon ez azonban már jóval kevésbé lehetséges, nem véletlen, hogy a kis- és középvállalatok körében régen tapasztalt megszűnési hullám söpör végig, amely még korántsem ért véget. Nem mutat mást a feldolgozóipari konjunktuurateszt sem, amely szerint a kis- és középvállalatok a válság óta szignifikánsan rosszabb helyzetben vannak, mint a nagyvállalatok.

Az említett vállalati stratégia egyszerre okoz inflációs nyomást és reálbércsökkenést, valamint kibocsátáscsökkenést. Mindez egyben monetáris lazítással is párosul, ami a Monetáris Tanács tagjainak jelentős és kevésbé jelentős véleménykülönbözősége mellett megy végbe, és ezt a piac felemásan értékeli. Véleményünk szerint

ezek a tényezők 2013-ban is jelen lesznek a magyar gazdaságban minden következményükkel együtt: csökkenő/stagnáló magánfogyasztás, regionálisan magas infláció, csökkenő reálkamat, valamint a korábbi évekhez képest gyenge, volatilis forint. Ilyen körülmények között nem látunk arra okot, hogy a vállalatok vázolt stratégiájukon kedvező irányba változtassanak.

Mindemellett nem csupán a gazdaságpolitika, hanem a társadalompolitika is komoly kockázatokat hordoz magában, ami elsősorban a belső fogyasztás visszafogását indukálja. Habár a lakossági felmérések korábban azt mutatták, hogy az állampolgárok készek elfogadni a megszorításokat, tették ugyanakkor mindezt azzal a feltevéssel, hogy a fiskális politika idővel lazulni fog. Erre azonban középtávon nem sok esély van, már csak az elmúlt évtizedben jelentős mértékűre kumulálódott államadósság miatt sem. A gazdaságpolitikához hasonlóan a társadalompolitika is rendkívül ködös, állandóan változó (elég csak a néhány napon, héten belül változó felsőoktatási törvénytervezetekre gondolni), ami a lakosság közérzetét is rontja. A tartalékképzési folyamat beindulását jelzi a háztartások pénzügyi eszközeinek és nettó pénzügyi vagyonának emelkedése is. Ugyanakkor a csökkenő reálbér (ami vélhetően 2013-ban is jellemző lesz) erősen korlátozza a folyamatot, mivel a tőkefelhalmozás helyett éppen a vagyon elolvadását eredményezi.

2010-ben a kormányzat jelentős strukturális változásokat indított el, ezek többsége még a mai napig nem zajlott le. A túl gyors, már-már ad hoc jellegű intézkedések a rendszerváltás utáni idők legnagyobb bizonytalanságát okozták és okozzák a vállalatok körében, ennek enyhülésére idén sem számítunk, annak ellenére, hogy a bizonytalanság már kis arányú mérséklődése az euró/forint árfolyamának 280 forintos szintű stabilizálódását eredményezi, erre a stabilizációra a vállalati szektornak pedig igen nagy szüksége van.

A kiszámítható és stabil gazdaság- és társadalompolitika jelenleg az egyetlen, amely képes megszüntetni a vállalatok tartalékképző túlárzási stratégiáját még kedvezőtlen világpiaci körülmény közepette is. Az újabb gazdaságpolitikai intézkedések – amelyek a lakosság és a kis- és középvállalatok terheit látszólag enyhítik, míg a nagyvállalatok terheit növelik – már csak azok aszimmetrikus jellege miatt sem fenntarthatók (másképp hosszú távon az intézkedésből fakadó veszteségek valószínűleg kiegyenlítődnek a tovagyrúzó árhatások miatt), és további bizonytalansági szorzók a nagyvállalatok nyereségkilitásaiban.

Az eddigiekben felvázolt körülmények mellett tehát csak rendkívül kedvező világgazdasági körülmények mellett képzelhető el önmagunk korábbi eredményeihez képest jelentős, ám a régióhoz képest továbbra is mérsékelt növekedés. Akármilyen

kedvezően alakulna is azonban az exportgeneráló világpiaci kereslet, a belső bizonytalanság mindig lefojtja majd a növekedési kilátásokat. Sajnálatos kettősség, hogy 2013-ban sem az egyik, sem a másik tényező tekintetében nem számíthatunk pozitív irányú változásra.

Várhegyi Éva,

a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa

Írásomban a 4. és 5. – egymással szorosan összefüggő – kérdésre válaszolok.¹ Megítélésem szerint ugyanis az *ágazati különadók* több szálon is gátolják a magyar gazdaság fejlődését. Egyrészt azért, mert zömmel a gazdasági növekedés motorját jelentő szektorokat sújtják, és az őket érintő extraelvonások a magyar gazdaság egészére is hatást gyakorolnak. Másrészt azért, mert az ad hoc módon megállapított különadók *kiszámíthatatlanná teszik a magyar gazdaságpolitikát*, és ezzel általában is erodálják a befektetői bizalmat és gyengítik a piaci szereplők beruházási hajlandóságát. Végül azért is káros az ágazati sarcok Magyarországon alkalmazott rendszere, mert a különadók jelentős része feszegeti a jogállami kereteket (kvázi visszamenőleges bankadó), de legalábbis sértik a versenysemlegességet (telekomadó, banki különadó), ami tovább rontja a régi és új befektetők bizalmát. Mindez ma Magyarországon azért különösen veszélyes, mert az ország rászorul a nemzetközi pénzügyi szervezetek (IMF, EKB) és az ő véleményükre támaszkodó Európai Bizottság jóindulatára, amelyet az elmúlt két évben az ágazati különadók is jócskán kikezdttek.

A következőkben főként a bankrendszert érintő extraelvonásokra fókuszálok. Nemcsak azért, mert ez illeszkedik leginkább kutatási területemhez, hanem azért is, mert az Orbán-kormány politikája hangsúlyosan ezt a szektort sújtja legjobban diszkriminatív intézkedéseivel, holott ezzel éppen a magyar gazdaság jövőbeli fejlődésének alapjait ássa alá.

A kormánypolitika bankszektorra gyakorolt hatásainak szemrevételezése előtt kénytelen vagyok röviden kitérni e politika néhány általános vonására. Az elmúlt három évben a gazdasági hatalom átrendezése és az erőforrások átcsoportosítása a jogbiztonság csorbításával ment végbe, gyengítve a kiszámíthatóságot és rombolva a bi-

¹ 4. Milyen következményekkel jár az egyes ágazatok (többek között az energiaszektor, a szolgáltatások, különösen a pénzügyi, a telekommunikációs szektor) működési feltételeit érintő szabályozás?

5. Hogyan befolyásolja a növekedést a gazdasági szereplők működését meghatározó keretfeltételek kiszámíthatatlan változása?

zalmat, márpedig ezek nélkül aligha születnek hosszú távú elköteleződéssel járó üzleti döntések. Jelentős mértékben e politikának tudható be, hogy a legtöbb kelet-közép-európai államtól eltérően Magyarországon máig sem kezdődött meg a gazdaság feléledése. A tavalyelőtti alig másfél százalékos gazdasági növekedés és a tavalyi hasonló mértékű visszaesés olyan környezetben jött létre, ahol a válságot sikeresen kezelő kelet-közép-európai országok már 2010-től felívelő szakaszba léptek. Az unióban és azon belül is különösen térségünkben már két éve növekedésnek indultak a beruházások, nálunk jelentősen (évi 5-7 százalékkal) csökkentek. A 15 százalékos közelítő beruházási rátájával Magyarország sereghajtó az unióban, ami az üzleti bizalom hiányát jelzi és a tartós leszakadás rémképét vetíti előre.

A nemzetközi összehasonlításban kirívóan gyenge magyar beruházási és növekedési adatok azt a gazdaságpolitikát minősítik, amely – rövidlátó módon – éppen azokat az energetikában, a kereskedelemben, a telekommunikációban és a pénzügyi szolgáltatásokban működő multinacionális cégeket sújtja diszkriminatív különadóival, amelyek fejlesztési forrásaikkal erősíthetnék a gazdaságot. A jövőre nézve is aggasztó gazdasági mutatók annak a politikának a fiasóját tükrözik, amely ad hoc intézkedésekkel, gyakran jogsértő módszerekkel felszámolta a jogbiztonságot, államosítással fenyegeti a korábban privatizált cégek külföldi tulajdonosait, és protekcionizmusával elriasztja a kedvezményezett körebe nem tartozó befektetőket.

A kormánypolitika a legmérgesebb nyilait kétségtelenül a pénzügyi szektor meghatározó vállalataira, a döntően külföldi tulajdonban lévő, főként nemzetközi pénzügyintézetek által irányított bankokra lőtte ki. Ennek politikai hátterére most nem térnek ki, elégnék látok annyit megjegyezni, hogy a bankellenes politika minden korban a populista kormánypolitikák része volt, és a hitelválság most is sok helyütt előhívta ezt a reflexet. A magyar kormány azonban ebben is túlteljesített. Miközben – számos nyugati országgal szemben – Magyarországon nem az állam segítette meg a tőkéjüket elvesztő bankokat, az Orbán-kabinet mégis a válságra hivatkozva kezdett hozzá a bankok „kiszipolyozásához”. Az IMF és az Európai Bizottság delegációjának egyöntetű rosszallása ellenére már 2010-ben kivetette a nemzetközi összehasonlításban kirívó mértékű, a bankszektorra közvetlenül évente 130 milliárd forinttal sújtó különadót. 2011-ben a bankokra 370 milliárd forintot terhet hárító végtörlesztési konstrukcióval tetézte ezt, és bár egy részét végül leírhatták a különadó terhére, a nettó költség így is 280 milliárd forintra rúgott.²

² A banki különadó és a végtörlesztés problémáit részletesen tárgyalja *Várhegyi* [2012].

A „válságadóként” is emlegetett banki különadót eredetileg átmeneti intézkedésnek szánta a kormány, és a 2011 decemberében a bankszövetséggel a gazdasági növekedés ösztönzése érdekében kötött megállapodásban rögzítették is, hogy 2013-ban megfelelnek, ezt követően pedig az uniós szinthez igazítják. Később azonban a kormány felrúgta a megállapodást: úgy döntött, hogy továbbra is változatlan összegben szedi be a különadót, miközben a tranzakciós illeték formájában újabb sarcot ró a bankokra, illetve ügyfeleikre. A banki különadóhoz hasonlóan a pénzügyi tranzakciós illeték is csak nevében hasonlít a nemzetközi gyakorlatban ismert társára, hiszen a spekulatív tőke mozgások helyett nálunk a hétköznapi pénzügyi műveleteket adóztatja meg. Az illeték alól leginkább a nagy napi pénzforgalmú nemzetközi nagyvállalatok bújhatnak ki, ha tranzakcióik bonyolítását külföldi székhelyű bankhoz helyezik át.

A magyar kormány a tüzzel játszik. A különadókkal és végtörlesztéssel meg rövidített bankok külföldi tulajdonosai idejekorán jelezték, hogy magyar leányaik működéséhez szükséges saját tőke pótlására még hajlandóak,³ de arra már nem, hogy a magyar vállalatok és háztartások elégséges hitelezése érdekében más országokból csatornázzanak át forrásokat. 2010 nyara óta (vagyis a mai kormány regnálása alatt) a magyar bankszektor külföldi forrásai folyamatosan csökkennek: 37 milliárd euróról 22 milliárdra apadtak. Térségünk többi országával szemben, ahol a válságból kikászálódó bankok 2010-től már újból növelik vállalati hitelezésüket (Lengyelországban és Romániában 15 százalékkal), Magyarországon ez idő alatt 17 százalékkal esett vissza a vállalati bankhitelek állománya (MNB, 2012). Nemhogy új beruházásokra, de még a folyó tevékenységre sem állnak rendelkezésre a szükséges hitelek – nélkülük pedig kevés cég tud talpon maradni és – főleg – növekedni.

Az anyabankok által becsatornázott külföldi megtakarítások azért különösen fontosak, mert Magyarországon régóta elégtelenek a hazai bankbetétek a magyar vállalatok, háztartások és önkormányzatok hitelszükségletének kielégítéséhez. Tovább rontja a helyzetet, hogy két éve a működő tőke amúgy is csökkenő beáramlását (FDI) meghaladja a magyar befektetők külföldi kihelyezése. Ezzel a fiaskóval úgyszintén egyedül vagyunk térségünkben: a többi ország GDP-jét 1,5-2 százalékot elérő nettó tőkebeáramlás gyarapítja (Erste Group, 2012).

A hanyatló tendenciák megfordulására egyhamar nem számíthatunk. A működő tőkét továbbra is taszítják a rossz növekedési kilátások és a kiszámíthatatlan kormánypolitika. A bankszektor negyedik éve tartó és növekvő terhelése is csak ront

³ A magyar leánybankok 2,4 milliárd euró (mintegy 670 milliárd forint) tőkeinjekciót kaptak tulajdonosaiktól az elmúlt négy év folyamán (MNB, 2012)

a helyzetben. Nem gondolhatja komolyan a magyar kormányfő, hogy megoldhatja a gazdaság finanszírozását azzal, ha bankok alapításával és vásárlásával megnöveli a nemzeti tulajdon arányát a bankrendszerben.⁴ Az alaptőkékhez elegendő pénzt még elő tudja teremteni, de a vállalatok és háztartások hitelezéséhez szükséges forrásokat ezzel nem képes biztosítani. A magyar bankrendszer mai, összement állapotában is az éves GDP felét kitevő, 15 ezermilliárd forintnyi hitellel látja el a gazdaságot. Hogyan tudná ennek forrását biztosítani a magyar kormány, ha lemondana a külföldi anyabankokból származó megtakarításokról, amelyek még ma is a hitelállomány 40 százalékát finanszírozzák?

Összegezve a leírtakat: úgy látom, nagyon káros hatással jár az ágazat-különdókkal operáló magyar kormánypolitika, és főként a bankszektor hitelezési képességét és hajlandóságát aláásó elvonások jelentenek tartós veszélyt a gazdaság fejlődése számára.

Hivatkozások

Erste Group Research [2012]: Living in a time of deleveraging. November 8.

MNB [2012]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról. Magyar Nemzeti Bank, november.

Várhegyi Éva [2012]: A magyar bankszektor szabályozása és versenyhelyzete a válságban. In: *Valentinyi Pál – Kiss Ferenc László – Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és Szabályozás 2011*. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 210–238. o.

⁴ Orbán Viktor többször is hangot adott annak a vágyának, hogy a magyar bankszektor legalább felerészben nemzeti tulajdonban legyen. Ennek jegyében vásárolta meg a Takarékbank csaknem 40 százalékos tulajdonrészét, tőkésítette fel a Magyar Fejlesztési Bankot, és tervezi egy felerészben a magyar állam, felerészben egyéb nemzeti tőkések tulajdonában lévő webbank megalapítását.

Feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül – a hazai leányvállalatok tapasztalatai

SZALAVETZ ANDREA

*A cikkben a szerző magyarországi autóipari és elektronikai leányvállalatok funkcionális feljebb lépését tárgyalja az anyavállalataik által koordinált értékláncon belül. Rámutat, hogy az állóeszköz-beruházásokkal és a termelés bővülésével párhuzamosan a leányvállalatoknál szinte automatikusan bővül a kiegészítő vállalati funkciók köre is. Bemutatja, hogy mit jelentett a gyakorlatban – a megkérdezett vállalatok körében – a mélyülésként, vagyis az egyes funkciók komplexitásának és tudásigényességének növekedésében megnyilvánuló feljebb lépés, és miként függ össze a mélyülés a funkciók feldarabolhatóságával. A beszerzés, a pénzügy és a kutatás-fejlesztés példáján szemlélteti, hogy egy-egy vállalati funkció szinte ugyanúgy feldarabolható: tudásigényében, hozzáadottérték-termelő képességében nagy különbségeket mutató alfunkciókra osztható, mint maga a termék. A feljebb lépés leányvállalatokra gyakorolt hatását vizsgálva megállapítja, hogy a feljebb lépés nem elsősorban a vállalati teljesítménymutatókra hatott. A feljebb lépés következtében a leányvállalatok megítélése javult, ami meghatározott üzleti folyamatokba nagyobb helyi beleszólást tett lehetővé. Ami a leányvállalatok döntési autonómiáját illeti, ez nem csupán funkcióként, hanem az egyes funkciókon belül is eltérhet: ugyanazon a funkción belül egy-egy tevékenység lehetett központilag irányított, míg más tevékenység decentralizált, helyileg önállóan végzett, vagy akár regionális szinten szervezett. A leányvállalatok menedzsmentjének mozgásterét, önállóságát az anyavállalat mérete és földrajzi hovatartozása is befolyásolja.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15, F23, L2.

* A szerző ezúton mond köszönetet az OTKA támogatásáért (K83982).

Szalavetz Andrea, az MTA KRTK Világgazdasági Intézet tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: szalavetz.andrea@krtk.mta.hu

A feldolgozóipar és a szolgáltatások szektorközi határainak elmosódásával,¹ a feldolgozóipar terciarizálódásával² párhuzamosan lassanként módosultak az értéklánc-elemzések kutatási kérdései is. A hozzáadottérték-termelés földrajzának változásait a jövedelem megoszlásával összefüggésben vizsgáló értéklánc-elemzések már nem kizárólag a közttes termékek és a végtermék *gyártásának* földrajzi megoszlását helyezik nagytól alá, hanem a szolgáltatás jellegű vállalati funkciók földrajzi elhelyezkedését is.³ Az értéklánc-elemzések tehát nem kizárólag a „vásárolni, vagy házon belül gyártani” stratégia újragondolásának világgazdasági és fejlődésgazdasági, üzleti és vállalatszerkezeti következményeit mutatják be, hanem azt is, hogy milyen további változásokat hoz(ott) a legújabb új üzleti modell, vagyis a vállalati funkciók és üzleti folyamatok alaptevékenységtől való leválasztása és kiszervezése.

A szolgáltatás jellegű vállalati tevékenységek: az adminisztratív, informatikai, beszerzési, logisztikai, műszaki/technikai funkciók, továbbá az értékesítéshez, marketinghez, vevőkapcsolatok menedzseléséhez, sőt a dizájnhoz és a K+F-hez kapcsolódó tevékenységek terjedő kiszervezése⁴ (*Gereffi–Fernandez–Stark*, 2010; *Gospel–Sako*, 2010) új megvilágításba helyezte a leányvállalati feljebb lépés kérdését. Korábban ezt csak abból a szempontból vizsgálták, hogy változott-e a leányvállalatokhoz telepített gyártás, illetve a gyártott termékek technológia- és tudásigényessége. Ma már egy másik kérdés is válaszra vár: milyen pótlólagos felzárkózási lehetőséget jelent az értékláncok periférikus szereplői számára, ha tevékenységi körüket az (újradefiniált) alaptevékenységhez kapcsolódó különféle szolgáltatás jellegű tevékenységekkel bővítik?

A cikk ezt a kérdést tárgyalja, vagyis a multinacionális vállalatok által koordinált értékláncok vertikálisan integrált, periférikus szereplőinek funkcionális feljebb

¹ A feldolgozóipari cégek teljesítményét mind input-, mind outputoldalról egyre inkább a tudás-alapú üzleti szolgáltatások határozzák meg.

² *Stehrer és szerzőtársai* [2012]; *Szabó* [2006]; *Szalavetz* [2002]; *Tomlinson* [2000].

³ A Eurostat átfogó statisztikai felmérést kezdeményezett arról, hogy a cégek mely vállalati funkciókat helyezik ki és hová; a Duke Egyetem által működtetett *Offshoring Research Network* pedig 2004 óta, évente közel kétezer szolgáltatást kihelyező és több mint 600 kiszervezett szolgáltatás végzésére szakosodott cégnél végez kérdőíves felmérést a fő trendekről, motivációkról, a kiszervezett szolgáltatások jellegzetességeiről stb.

Lásd: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_sourcing_statistics; <http://www.fuqua.duke.edu/offshoring>; lásd még: *Contractor és szerzőtársai* [2010]; *Gereffi–Fernandez–Stark* [2010]; *Kenney és szerzőtársai* [2009].

⁴ Az egyszerűség kedvéért e cikkben „kiszervezés” szóval jelölöm azt is, ha az anyavállalat vállalaton belül, valamelyik leányvállalatához helyezi át a tevékenységet (offshoring), és azt is, ha harmadik félhez szervezi ki, vagyis az adott tevékenységre szakosodott szolgáltatótól vásárolja (outsourcing).

lépését, és ennek a teljesítményükre gyakorolt hatását, 12 autóipari és elektronikai nagyvállalat magyarországi leányvállalatainak mintáján.

Vállalati mélyinterjúk segítségével felmértük, hogy miként bővült a helyi leányvállalatok tevékenységi köre, és változott-e idővel az egyes funkciók tudásigényessége? Módosította-e a funkcionális feljebb lépés a leányvállalatok értékláncban betöltött szerepét (enyhítette-e a koordináció hierarchikus voltát)? Kimutatható-e, hogy a funkcionális feljebb lépés hatást gyakorolt a vállalati teljesítménymutatókra?

Vizsgálataink eredményeitől reméljük azt is, hogy a multinacionális vállalatok belüli funkcionális munkamegosztás változásait elemezve jobban megértjük, mit tekinthetünk ma a vállalatok alapvető kompetenciájának.

Ez a cikk a kutatást megalapozó, korábban megjelent irodalomáttekintéshez kapcsolódik (Szalavetz, 2012): a feljebb lépés különböző megnyilvánulási módjait és mérésének módszertani hátulütőit ott részleteztük. Írásunk első részében így csupán röviden összefoglaljuk a vonatkozó irodalom fő megállapításait, majd bemutatjuk a vállalati mintánkat. A második részben ismertetjük eredményeinket, végül egy-két következtetést fogalmazunk meg.

Elméleti háttér és a vállalati minta

Kutatásunk egyszerre több elméleti irányzathoz is kapcsolódik. Összefügg a relokációt tárgyaló szakirodalommal, azon belül is a szolgáltatások relokációjával,⁵ továbbá a technológiai és vállalatszerkezeti innovációk kölcsönhatásával (Lam, 2005). Míg a maga korában Chandler [1977] a vertikálisan integrált, diverzifikált nagyvállalatok kialakulását és a korábban független szereplők által végzett tevékenységek vállalaton belülré kerülését egyebek mellett a szállítási és kommunikációs költségek 19. századi gyors csökkenésére és ennek piacnövelő hatására (a tömegpiacok kialakulására) vezette vissza. E költségelemek további drasztikus csökkenése a 20. század végén ugyanakkor éppen ellentétes hatással járt (Helper–Sako, 2010): kezdetben a termelés globális feldarabolódását, a köztes termékek gyártásának relokációját és egyes termelési fázisok vállalati portfóliótól való leválasztását gyorsította fel (Langlois, 2003), később pedig a vállalati funkciók és a vállalati tevékenységhez kapcsolódó szolgáltatások leválasztását, kiszervezését is.

A vállalati informatikai rendszereknek köszönhetően ugyanis egyre több szolgáltatás jellegű funkcionális tevékenység vált rutinszerűvé, sztenderdekkel leírha-

⁵ Sass [2008; 2011] írásaiban átfogó irodalomáttekintést ad, és bemutatja a hazai tapasztalatokat.

tóvá, távolról végezhetővé és ellenőrizhetővé: ezek a szolgáltatási funkciók, tevékenységek immár épp olyan jellemvonásokkal rendelkeztek, mint a tömegtermékek (kommodizáció). Kiszervezésük tranzakciós költségei jelentősen csökkentek (lásd: a tranzakciós költségek gazdaságtanát) (*Ellram és szerzőtársai*, 2008).

A szolgáltatások és a szolgáltatás jellegű vállalati funkciók kiszervezésének fontos előfeltétele a megfelelő képességek megléte egyrészt a piaci kínálat oldaláról (szakosodott szolgáltatók, vagy az ezeket a feladatokat elvégezni képes leányvállalatok) – ez utóbbival összefüggésben a témához kapcsolódik a leányvállalati tanulás⁶ és a feljebb lépés irodalma –, másrészt a megrendelő, a szolgáltatást kihelyező részéről is. Ez utóbbinak pontosan kell tudnia, és meg kell tudnia fogalmazni, milyen részfeladatokat akar átadni, és mi az, amit saját hatáskörében tart meg.⁷ Az innováció gazdaságtanával és a szervezet-gazdaságtannal foglalkozó kutatók erről *Brusoni és szerzőtársai* [2001] tanulmányára asszociálhatnak: e szerzők vezették be a szakirodalomba azt a tételt, hogy az értéklánc vezető vállalatai jóval nagyobb és diverzifikáltabb technológiai tudással és többféle képességgel rendelkeznek, mint amennyire szükségük van a házon belül végzett tevékenységek ellátásához. A kiszervezett tevékenységek esetében ugyanis pontosan definiálni kell a feladatokat, meghatározni a teljesítmény-paramétereket, amelyek alapján elfogadják a végzett szolgáltatásokat, illetve ellenőrizni és koordinálni kell a kiszervezett munkát.

Itt kell megemlíteni az erőforrás- és képességalapú vállalatfelfogást (*Penrose*, 1959; *Wernerfelt*, 1884; *Barney*, 1991) és a dinamikus képességek irodalmát (*Teece és szerzőtársai*, 1997). A vállalatnak ugyanis az üzleti környezet változásaira reagálva folyamatosan újra kell definiálnia, melyek azok a képességei, amelyek versenyelőnyt biztosítják. Melyek azok a kézzelfogható és melyek azok az immateriális értékláncelemek, -tevékenységek, amelyek felett a vállalati szervezeten belül (vertikálisan integrálva) szükséges kontrollt gyakorolnia, sőt, amelyek hibátlan elvégzése csak a vállalati központban (regionális központban) garantált (mivel csak a központok rendelkeznek az ezekhez elengedhetetlen képességekkel)? A piaci kínálatot (szakosodott szolgáltatók) és a leányvállalatok képességeinek fejlődését figyelemmel kísérve a vezető vállalatoknak újra és újra meg kell vizsgálniuk, vajon csak a vállalati szervezeten, sőt, a központon belül képesek-e ezek felett a kulcsfontosságúnak ítélt tevékenységek és értékláncelemek felett megfelelő kontrollt gyakorolni.

⁶ Lásd például *Szabó-Kocsis* [2003].

⁷ A menedzsment-szakirodalom bővelkedik az olyan kudarc történetekben, amelyek mind arra vezethetők vissza, hogy nem sikerült mindezt pontosan definiálni és a határterületekkel kapcsolatos hatásköri megosztást kialakítani. Lásd: *Ellram és szerzőtársai* [2008] irodalomáttekintését és *Gospel-Sako* [2010] esettanulmányait.

Összességében tehát újra és újra át kell gondolniuk és kijelölniük saját (vállalati) határaikat. E folyamat eredményét írták le *Contractor és szerzőtársai* [2010, 1418. o.] azzal a frappáns mondattal, hogy „*Számos cég határai zsugorodtak szervezetiileg [ti. a tevékenységek kiszervezésével – Sz. A.], bővültek földrajzilag és váltak egyúttal jóval képlékenyebbé*”.

Végül legyen szó még két olyan elméleti irányzatról, amelyek közvetlenül összefüggnek kutatásunkkal: az üzleti gazdaságtan irodalmán belül „a leányvállalati feladatkör”, illetve az értékláncelemzések irodalmán belül a vállalati feljebb lépés témái. A „leányvállalati feladatkörök fejlődése” irodalmának klasszikus hivatkozásai *Birkinshaw* [1996]; *Birkinshaw–Hood* [1998], *Crookell* [1986] és *Rugman–Douglas* [1986]. A két utóbbi hivatkozás szerzői írták le elsőként azt a folyamatot, ahogy a multinacionális vállalatok átszervezték horizontális működőtöke-befektetések hálózatát, és leányvállalataik szakosodni kezdtek. Az anyavállalatok racionalizációs és integrációs döntései eredményeként meghatározott leányvállalatok csak egy (néhány) termék gyártására szakosodtak, sőt anyavállalatuk gyakran magára vállalta az ezekkel kapcsolatos dizájn, K+F, marketing, értékesítési és egyéb funkciókat is. *Globális termék megbízatás* esetében azonban az arra kijelölt leányvállalat felel az adott termékkel kapcsolatos összes kiegészítő funkcióért is. A későbbi publikációk ugyanakkor nem csupán bővítették a két alapesetet, felsorolva és elemezve az anyavállalat/leányvállalat szakosodása és munkamegosztása számos köztes és hibridmegoldását, hanem dinamikájában vizsgálták a leányvállalati feladat- és felelősségi körök fejlődését, illetve az azt befolyásoló tényezőket.

Ami pedig a feljebb lépés értékláncalapú megközelítését illeti,⁸ e cikkhez kapcsolódó korábbi irodalomáttekintésünkben (*Szalavetz, 2012*) a következő fő téziseket fogalmaztuk meg.

A globális értékláncok erősödő feldarabolódása, a termelés, sőt, az üzleti szolgáltatások külföldre települése ellenére egy-egy értéklánc teljes hozzáadott értékének megoszlása továbbra is jelentős földrajzi koncentrációt mutat. A versenyképességet leginkább az mutatja meg, mekkora a gazdasági szereplők részesedése értékláncaik teljes hozzáadott értékén belül.

A feljebb lépést az alacsonyabtból a magasabb hozzáadott értéket létrehozó tevékenységek felé történő elmozdulásként értelmezzük.

A multinacionális vállalatok által koordinált értékláncok vertikálisan integrált szereplői esetében a tevékenység hozzáadott értékének növelése két módon történ-

⁸ Lásd *Gereffi* [2005] összefoglalóját.

het: *a)* ha magasabb technológiai szintet megtestesítő és tudásigényesebb termelési tevékenységgel előállítható termékek gyártására térnek át, vagy pedig *b)* ún. funkcionális feljebb lépéssel. Ez utóbbi megnyilvánulhat a vállalati funkciók bővülésében, az egyes funkciók komplexitásának, tudásigényességének növekedésében (mélyülés), illetve történhet hatóköri feljebb lépés, amikor egy helyi leányvállalat már nem csupán a helyi alaptevékenységéhez kapcsolódóan lát el kiegészítő vállalati funkciókat, hanem a multinacionális vállalat szintjén válik felelőssé meghatározott funkciókért.

Ráműtöttünk, hogy egy-egy vállalati funkció szinte ugyanúgy feldarabolható: tudásigényében, hozzáadottérték-termelő képességében nagy különbségeket mutató alfunkciókra osztható, mint maga a termék. A szolgáltatás jellegű vállalati funkciók földrajzi megoszlásának elemzésekor tehát elengedhetetlenek a tevékenység minőségére vonatkozó kiegészítő információk. A helyileg ellátott funkciók számának bővülése ugyanis önmagában nem jár az értéklánc teljes hozzáadott értékén belüli leányvállalati részesedés szignifikáns növekedésével.

E tézisek adják az empirikus vizsgálataink háttérül szolgáló kontextust: mélyinterjúink során megpróbáltuk felnyitni a vállalati funkciók fekete dobozát, vizsgálni a leányvállalati tevékenységek körét, minőségét, fejlődésének dinamikáját és mindennek a vállalati teljesítményre gyakorolt hatását. Autóipari és elektronikai (két globális értéklánc-specifikus iparág, *Dicken*, 2003) multinacionális vállalatok 12 hazai leányvállalatánál készítettünk interjúkat: nyolc autóipari és négy elektronikai cégnél.⁹ Mivel interjúalanyainknak szigorú anonimitást ígértünk, csak nagy vonalakban számolunk be a cégek jellegzetességeiről, ami kizárja a pontos azonosítás lehetőségét.¹⁰

A vizsgált cégek mindegyike 100 százalékban külföldi tulajdonban van. Exportra termelnek: (árbevételük átlagosan 93,5 százaléka származik exportból), és többségükben a kapcsolt vállalatoknak, illetve részben közvetlenül a vevőknek szállítanak. Létszámuk alapján egy kivétellel mindegyik cég nagyvállalatnak minősül: 2010-ben a mintánkba került cégek átlagos létszáma 1233 fő volt. Árbevételük alapján is – két kivétellel – 50 millió euró forgalmat meghaladó nagyvállalatnak minősülnek: a vizs-

⁹ Jelentős átfedés van a két iparág között: az autóipari beszállítók egy része járműipari elektronikát gyárt. Cikkünkben széles értelemben definiáltuk az autóipart, tehát a beszállítókat is autóipari cégeként vettük figyelembe.

¹⁰ Mivel mintánk kisszámú, eredményeink ismertetésekor is inkább az általános tapasztalatokat és tanulságokat fogalmazzuk meg: nem sorakoztatunk egymás mögé esettanulmányokat és nem számítunk ki százalékos arányokat (hogy például a megkérdezett cégek *X* százaléka esetében történt funkcionális feljebb lépés, *Y* százalék bővítette vállalati funkcióinak számát).

gált cégek árbevételeinek átlaga 2010-ben ~62,8 milliárd forint volt. 2012-ben a cégek mindegyike már legalább hat éve (átlagosan 16 éve) termelő leányvállalattal volt jelen Magyarországon. Látható tehát, hogy mintaválasztásunk egyik fő szempontja volt, hogy megállapodott, Magyarországon régóta jelenlévő nagyvállalatokat vizsgáljunk: esetükben ugyanis a méret és az életkor nem torzítja a funkcionális feljebb lépést vizsgáló kérdéseinkre adott válaszokat.

Az (egyenként 45–90 perces) interjúk alapja nagyrészt nyitott kérdésekből álló kérdőív volt: a vállalati alapadatokon¹¹ túlmenően a funkcionális feljebb lépés mennyiségi és minőségi paramétereire kérdeztünk rá, és igyekeztünk minél több részletet megtudni az egyes vállalati funkciók fejlődéséről, belső tartalmáról, illetve a feljebb lépésnek a vállalati teljesítménymutatókra és az anyavállalat-leányvállalat kapcsolatra gyakorolt hatásáról.

Eredményeinket a következő fejezetben tézisszerűen a fő tanulságok köré csoportosítva ismertetjük.

A vállalati interjúk tanulságai

A termelés bővülésének függvényében a leányvállalatoknál szinte automatikusan bővül a kiegészítő vállalati funkciók köre is

A szocialista gazdaságok átalakulását vállalati szemszögből, pontosabban a működőtőke-befektetők reorganizációs lépéseinek szempontjából tárgyaló irodalom¹² hangsúlyozza, hogy

– a globális értékláncokba vertikálisan integrált periférikus gazdasági szereplők megbízatása leginkább a termelésre korlátozódik;

– a felvásárolt helyi cégek integrációja a multinacionális vállalati szervezetbe úgy történt, hogy a termeléshez kapcsolódó egyéb vállalati funkciókat leépítve termelő telephellyé alakították át a korábban komplex vállalati portfólióval (K+F laboratóriumokkal, beszerzési és értékesítési funkciókkal) rendelkező privatizált cégeket,¹³ zöldmezős beruházások esetében pedig kvázi egyfunkciós termelő telep-

¹¹ Az interjúkból származó információkat a vállalatok gazdálkodását bemutató egyéb nyilvános forrásokból: újságcikkekből, mérlegadatokból és a mérlegek kiegészítő mellékleteiből nyert adatokkal egészítettük ki.

¹² Például: *Estrin* és szerzőtársai [1997]; *Majcen* és szerzőtársai [2009]; *Meyer–Lieb–Dóczy* [2003].

¹³ A kutatás-fejlesztés leépítéséről lásd például: *Dyker–Radosevic* [1999].

helyeket létesítettek, és a helyi menedzsmentfeladatokat is külföldi megbízottakkal, az anyavállalattól áttelepült menedzserekkel oldották meg;

– a működőtőke-befektetők transzferei és befektetéseiük tovagyűrűző hatásai a helyi szereplők *termelési képességeinek* fejlesztését segítették elő, ami innovációs képességek és piaci kapcsolatok híján csak behatárolt fejlődést tesz lehetővé (lásd ugyanerről a fejlődő országok vonatkozásában Buckley, 2009; Kaplinsky, 2000).

Mi empirikus vizsgálataink során *nem találtunk egyfunkciós*, kizárólag a termelésre szakosodott leányvállalatot. Ebben részben szerepet játszhat mintaválasztásunk szelekciós elfogultsága (megállapodott, legalább egy évtizede működő nagyvállalatokat vizsgáltunk), bár szisztematikusan rákérdeztünk az alapítás időszakának tapasztalataira is.

Az interjúk során kiderült, hogy a kiegészítő, vagyis a helyi termeléshez kapcsolódó, szolgáltatás jellegű (esetenként akár magas szintű, tudásigényes) vállalati funkciók már akkor kiépültek, amikor az anyacég még csak telepítette és kezdte felfuttatni a termelést. Bár a vállalati felső vezetés gyakran külföldről áttelepült menedzserekből állt és áll még ma is, már a termelés telepítése és felfuttatása időszakában kiépült jó néhány szolgáltatás jellegű vállalati funkció: például amelyek a leendő munkaerő képzését, a személyzeti ügyeket és az üzemeltetést szolgálták. *Az állóeszköz-beruházásokkal és a termelés megindulásával párhuzamosan nőttek az immateriális beruházások is, és diverzifikálódtak funkciók: ezt mutatta a szellemi foglalkoztatottak létszámának növekedése.* Néhány vállalatnál például már a termelés kezdeti telepítésekor, de a későbbi expanzió során mindenképpen szükség volt gyártervező munkatársakra, továbbá az energiaellátást, a berendezések biztonságos kiépítését és a logisztikai folyamatokat megtervező munkatársakra.

A szolgáltatás jellegű vállalati funkciók köre később, a kibocsátás expanziójának függvényében tovább bővült, és egy-egy funkción belül a (szellemi) foglalkoztatottak létszáma is nőtt. Gyakorlatilag azonnal kiépültek olyan alapfunkciók, mint a karbantartás, üzemeltetés, pénzügy, kontrolling, könyvelés, adminisztráció, minőség-ellenőrzés, logisztika, információtechnológia (vállalati információs rendszerek karbantartása, üzemeltetése). Ezeket fokozatosan, de viszonylag hamar követte a szintén az alapfunkciók közé tartozó beszerzés (ami kezdetben csak a legalapvetőbb adminisztratív feladatokra korlátozódott). Folyamatmérnököket vettek fel, illetve a termékportfólió változása, az új termékek megjelenése kapcsán kiépült a projekttervezési, projektmérnöki funkció, és ehhez járult esetenként a gyártóeszközök konstrukciós fejlesztése, szerszámtervezés, szerszámfejlesztés. Meghatározott méret felett már minden cég foglalkoztatott vállalati kommunikációs szakembereket és

CSR-munkatársat.¹⁴ Az egyik cégnél a leányvállalat növekedésének egy pontján külön alkalmazott vált felelőssé a cég felsőoktatási és tudományos kapcsolataiért, másoknál kormányzati kapcsolatokért felelős részleg épült ki. Az új funkció ez utóbbi esetekben úgy keletkezett, hogy egy-egy meglévő funkción belül – emberi erőforrás menedzsment (HR), illetve kommunikáció – néhány munkatárs ezekre a tevékenységekre szakosodott, és idővel saját részleg épült ki ezekre a tevékenységekre.

Míg a termeléshez kapcsolódó néhány szolgáltatást (például informatikai szolgáltatások, jogi szolgáltatások, könyvelés, környezetvédelmi mérnöki feladatok) kezdetben többen is külső cégtől vásároltak, a növekedés meghatározott küszöbét túllépve ezek is házon belülré kerültek, vagyis a vállalati funkciók tovább diverzifikálódtak.

Egy-egy vállalati funkció belsőleg is gyorsan diverzifikálódott: nagy cégek HR-osztályain például külön szakember foglalkozott az értékelési és javadalmazási rendszer kidolgozásával, volt külön ergonómiai szakember, aki a gyártásfejlesztőkkel tartotta a kapcsolatot, az oktatási, továbbképzési terv elkészítésével foglalkozó szakember, a képzési szolgáltatókkal kapcsolatot tartó munkatárs, a vállalat egyes operatív és támogató funkcionális területeiről a referenci kört megszervező szakember, akik az interjúk során szakmailag mérik fel az állásokra jelentkezők képességeit, belső tréner, aki a menedzsmentcoaching feladatokra szakosodott, szervezettefejlesztési szakember, és természetesen a központi (core) HR-tevékenységekkel foglalkozó számos munkatárs.

A funkciók kiépülésének, diverzifikálódásának üteme egy idő után értelemszerűen lelassult: további új funkciók megjelenése ekkor már a leányvállalat minőségi fejlődését és az anyavállalat helyi elkötelezettségének növekedését tükrözte. Erre példa, amikor helyi leányvállalathoz telepítenek ún. megosztott (mármint a multinacionális vállalat több leányvállalata számára szolgáltatásokat nyújtó) szolgáltató központot (erre később visszatérünk), vagy a helyi termeléssel kapcsolatos technológiai központot, vagy ha az anyavállalat termékfejlesztési, esetleg a termékhez kapcsolódó szoftverfejlesztési funkciót épített ki termelő leányvállalatánál.

Megtörtént, hogy „egyik funkció vonzotta a másikat”, vagyis a feladatok egy helyre telepítéséből fakadó szinergiát az anyavállalatok is ki kívánták használni.

Az egyik cég egyszerű gyártó, összeszerelőből „komplex gyártási szolgáltatásnyújtásra is képes” irányba történő fejlődésének fontos állomása volt, amikor elnyerte az általa összeszerelt termékekhez kapcsolódó kalibrációs szolgáltatások feladatát is. Részben erre visszavezethetően az anyavállalata e céghez telepítette a globális javítá-

¹⁴ CSR = Corporate social responsibility: vállalati társadalmi felelősségvállalás.

si szolgáltatást is. Ehhez azonban ki kellett építeniük az inverz logisztikai funkciót is (a meghibásodott berendezések összegyűjtése, illetve azok javítást követő visszaszállítása a tulajdonoshoz).

A vállalati funkciók köre ugyanakkor nem csupán bővült, arra is akadt példa, hogy míg korábban a helyi leányvállalat felelősségi körébe tartozott meghatározott funkció, később az anyavállalat ennek kiszervezése mellett döntött. Előfordult, hogy a funkció vállalaton kívülre, szakosodott szolgáltatóhoz került, de arra is találtunk példát, hogy az anyacég ún. megosztott szolgáltató központot hozott létre valamelyik Magyarországon kívüli leányvállalatánál, és emiatt kerültek ki az adott funkcióhoz kapcsolódó tevékenységek a hazai leányvállalat felelősségi köréből.

Összességében a leányvállalati funkciók mennyiségi fejlődését áttekintve három alapvető következtetésre jutottunk.

A helyi termeléshez kapcsolódó kiegészítő funkciók rövid idő alatt, gyakorlatilag automatikusan kiépülnek a vállalatoknál (vagyis nincs „egyfunkciós” termelésre szakosodott helyi leányvállalat), továbbá, a funkciók köre a kibocsátás növekedésének függvényében bővül.

A vállalati funkciók diverzifikálódása, új funkciók megjelenése egy ponton túl már nem folytatódik automatikus módon: e tekintetben a leányvállalat a bizonyított helyi kompetenciák és az anyavállalat stratégiai megfontolásainak függvényében fejlődhet tovább. E funkciók közé tartozik az ügyfélkapcsolat-menedzsment, a terméktámogatás, a termékfejlesztés, a dizájn, a kutatás stb.

A vállalati funkciók vizsgálata evolúciós megközelítést igényel: dinamikája nem írható le egyirányú folyamatként. A funkcióbővülést visszaesés, egyes funkciók elvesztése követheti. A külső környezet változása – például az üzleti ciklus fordulata, vagy ha konkurens cég felvásárolja az anyavállalatot; ha újabb leányvállalatok kerülnek be a multinacionális vállalat szervezetébe, vagy a szakosodott szolgáltatói kínálat bővülése – alapvetően változtathatja meg a multinacionális vállalat belüli funkcionális munkamegosztást, sőt, az anyavállalat centralizációs stratégiáját is (hogy milyen mértékű autonómiát engedélyez leányvállalatának az egyes funkciók ügymenetében, illetve az azzal kapcsolatos döntésekben).

A funkcionális feljebb lépés másik két megnyilvánulási módja

Vállalati interjúink során nem csupán a funkciók diverzifikálódását, a szolgáltatás jellegű funkciók bővülését vizsgáltuk, hanem rákérdeztünk a tevékenységek minőségi fejlődésével kapcsolatos tapasztalatokra is. A megkérdezett vezetők egyenesen úgy tapasztalták, hogy az egyes funkciókkal kapcsolatos feladatok komplexitása, tudásigényessége idővel sokat nőtt.

A funkciók mélyülése egyrészt a leányvállalat expanziójával, a termelés felfutásával függött össze,¹⁵ másrészt a bizonyított kompetenciákkal, harmadrészt azzal a jelenséggel, hogy a multinacionális vállalati szervezetbe integrálva a leányvállalat együttesen fejlődött anyavállalatával.

Mielőtt a minőségi fejlődés konkrét példáira rátérünk, egy vállalati funkció példáján megvilágítjuk, mire utaltunk, amikor azt állítottuk, hogy olyan mértékű eltérések lehetnek az egyes leányvállalatok között egy adott funkcióval kapcsolatos konkrét tevékenységek tudásigényében, hozzáadottérték-termelő képességében, hogy egy új funkció megjelenése ritkán vezet az értéklánc teljes hozzáadott értékén belül a leányvállalati részesedés szignifikáns növekedéséhez.

Vegyük a vállalati pénzügyeket. Központosított menedzsmentstratégiát folytató multinacionális cégeknél a leányvállalatok pénzügyi igazgatóinak felelősségi köre a helyi tevékenységhez kapcsolódó alapvető pénzügyi feladatok (core financials) koordinálására korlátozódik. Ide tartozik a számviteli és kontroller tevékenységek felügyelete, a helyi adózási, számviteli és egyéb jogszabályi megfelelés biztosítása, az anyavállalat költségsökkentési döntéseinek végrehajtása, a teljesítménymutatók kiszámítása, és legfőképpen: hozzájárulás a vezetői információs rendszerhez pénzügyi információkkal, az anyavállalat által megszabott módon elkészített dokumentációkkal.¹⁶ Ahogy az egyik interjúalanyunk fogalmazott: „*Kreativitást leginkább az igényel, miként magyarázzuk meg a számokat az anyavállalatnak.*”

Az alapvető pénzügyek közé tartozik néhány helyen a leányvállalati követelésekkel és kötelezettségekkel kapcsolatos tranzakciók bonyolítása, de ezt a funkciót ma már a legtöbb helyen kiszervezik szakosított szolgáltatókhoz, vagy vállalaton belül hoznak létre ún. megosztott szolgáltató központot.¹⁷

¹⁵ Az egyes funkcióknak a vállalati expanzió függvényében bekövetkező (az előző alfejezetben a HR példáján bemutatott) belső diverzifikálódása önmagában is mélyüléssel, az adott funkción belüli szakosodással járt. Az expanzió, a funkcionális diverzifikáció és az egyes funkciókon belüli szakosodás következtében mélyültek az irányítási feladatok, idővel óhatatlanul nőtt az irányítási szintek száma.

¹⁶ Ez az a feladatkör, amit a szakirodalom babszemszámlálásnak (bean-counting) nevez (*Graham és szerzőtársai*, 2012).

¹⁷ A multinacionális vállalatok jelentős munkaerő-, infrastrukturális és adminisztrációs megtakarítást értek el a pénzügyi folyamatok kiszervezésével vagy megosztott szolgáltató központokba helyezésével (ezek egyben házon belüli finanszírozási szolgáltatásokat is nyújtanak – vö. in-house banking), vagyis azzal, hogy a leányvállalatok immár nem egyenként menedzselték banki kapcsolataikat. A földrajzilag szétszórt leányvállalatok napi tranzakcióit egységesen intézték, a számlaforgalom öszvállalati szinten átláthatóvá vált, a likviditást öszvállalati szinten optimalizálták, az egyes leányvállalatok egységes feltételekkel jutottak forgótőkéhez és beruházási hitelekhez, továbbá nem kellett a különböző tranzakciókkal kapcsolatos adminisztrációs eljárásokat öszvállalati szinten összehangolni a konszolidált beszámolókhöz.

Néhány leányvállalatnál magasabb szintű pénzügyi feladatokról is beszámoltak: itt a feladatok közé tartozott a likviditáskezelés is, a vevői és a szállítói állomány figyelemmel kísérése a cash-flow volatilitásának és kockázatainak minimalizálása érdekében. Az egyik leányvállalatnál mindez olyan sikeresen történt, hogy esetenként a magyar cég nyújtott kölcsönt a kapcsolt vállalkozások számára. A magasabb szintű pénzügyi feladatok közé tartozik a pénzügyi tervezés, a cash-flow előrejelzés és a kockázatok elemzése.¹⁸

A pénzügyi funkció csúcsát jelképező *értékképző* pénzügyi feladatok ugyanakkor egyetlen helyi leányvállalat felelősségi körében sem szerepeltek. Bár a menedzsment-szakirodalom nagy teret szentel a pénzügyi funkció fejlődésének,¹⁹ ami a pénzügyi vezetők feladatkörének átalakulásával járt,²⁰ e tekintetben a leányvállalatok nem fejlődtek együtt anyavállalataikkal. A helyi pénzügyi igazgatók (néhány kivétellel) továbbra is „babszemszámlálók” maradtak, bár feladatkörük egyre bővült, és amennyiben nem központosították és helyezték át a funkciót egy társvállalatnál kiépített szolgáltató központhoz, akkor a pénzügyi funkcióhoz kapcsolódó helyi tevékenységek tudásigénye is nőtt.

A legtöbb vállalati funkció esetében a leányvállalatoknál jól érzékelhető minőségi fejlődésről számoltak be interjúalanyaink abban az értelemben, hogy *a feldarabolható vállalati funkciók egyre több része, vagyis idővel a relatíve tudásigényesebb tevékenységek is a helyi leányvállalatok felelősségi körébe kerültek*. Ezt tekintjük a funkcionális feljebb lépés második megnyilvánulási módjának: mélyülésnek, illetve minőségi feljebb lépésnek.

A beszerzési funkció esetében például a gyakorlatban ez azt jelentette, hogy a beszerzéssel kapcsolatos rutin- (tranzakciós és adminisztrációs) feladatok mellett, a beszállítói háttérfejlesztés egy része is – néhány helyen – leányvállalati feladatkörbe került. Ezzel leányvállalati feladatkörbe került a multinacionális vállalat beszerzési politikájának kommunikálása és érvényesítése a leányvállalati beszerzők által menedzselt kapcsolatok körében. Az új feladatok között szerepelt ezeknek a beszáll-

¹⁸ A vállalati szolgáltató központokba szervezett pénzügyi szolgáltatások ugyanakkor legtöbbször a tervezési és kockázatelemzési (devizakitettségi, kamatlábváltozások, árváltozások, portfólióösszetétel, cash-flow, likviditás stb.) feladatokat is elvégezték, ami azzal járt, hogy ezek a korábban a leányvállalatok által végzett tudásigényesebb feladatok is a központba kerültek.

¹⁹ Lásd *Graham* és szerzőtársai [2012] áttekintését.

²⁰ „Babszemszámláló”-ból a pénzügyi igazgatók „másodpilótává”, a vezérigazgatók stratégiai partnereivé váltak. Nem a pénzügyi adminisztráció és dokumentáció, valamint a finanszírozás megszervezése a fő feladatuk, hanem finanszírozási alternatívák kidolgozásával, allokációs döntésekkel, a stratégiai és pénzügyi célok összehangolásával a vállalati érték növekedéséhez való hozzájárulás (*Favaro*, 2001).

lítóknak az auditálása és az együttműködés (folyamatos kapcsolattartás) velük a beszállítási feltételeknek való megfelelésük érdekében. A helyileg végzett feladatok közé került a piaci kínálat figyelése regionális, vagyis közép- és kelet-európai szinten, és az újabb beszállítók felkutatása is a régióban. Néhány anyacég ezzel szemben teljes mértékben centralizálta a beszerzési funkciót, így a helyi leányvállalatok „beszerzőinek” feladata az aktuálisan szükséges anyagok központi raktárbázisból való „lehívásában” és ennek dokumentálásában merült ki.

Egyes leányvállalatok beszerzési feladatainak tudásigényessége az anyavállalatokkal, illetve a teljes vállalati szervezetekkel való *együttes fejlődés* következtében is változott: a leányvállalatok beszerzési funkcióit integrálták a multinacionális vállalat információs rendszerébe (e-beszerzés), ami részben további tanulóssal, továbbképzésekkel járt, másrészt bizonyos tekintetben *tudáscsökkentőnek* bizonyult, hiszen a sztenderdizált rendszerek kezelése és ennek következtében az eljárások további formalizálása nyomán az egyéni megoldásoknak kevés tere maradt.

Mélyülésnek tekinthető, hogy *a leányvállalati szakembereket az egyes funkciókban idővel egyre korábban vonták bele* anyavállalataik az új projektekbe. A megújított, áttervezett termékek dizájnját már nem készen kapták a gyártók, hanem szakembereik – kezdetben szigorúan csak a gyárthatósági szempontokat szem előtt tartva, később már akár a költségek és a funkcionalitás szempontjából is – beleszólhattak a dizájn kialakításába. Mások azt említették, hogy az új projektekkel kapcsolatos termelési eszközök beszerzésében, kiválasztásában immár szerepet vállalhatnak a magyar szakemberek is (nem kizárólag az anyavállalat szabja meg, mit vásároljanak, kitől és mennyiért).²¹ Megint mások azt a példát hozták fel, hogy míg korábban a gyártási folyamatot legfeljebb utólag, a felmerülő problémák kiküszöbölése érdekében módosíthatták, idővel – a bizonyított kompetenciáikra tekintettel – már a gyártástervezés, a projektindítás és -felfuttatás megtervezése is helyi szintre került. A „korábban a feladatba bevonódás”-ra jó példa, ahogy a minőségirányítás fejlődött egyes cégeknél. Míg a kezdeti időszakban a vevők a gyártás megkezdése előtt auditálták a gyártási és a gyártást támogató folyamatokat (illetve később is a folyamatos monitoring jegyében), a leányvállalati képességek növekedésével a vevői audit már jóval korábban megkezdődött. A leányvállalatoknak már a projekttervek elkészítésekor, a termelőeszközök, szerszámok stb. beszerzése és a beszállítókkal való kapcsolatfelvétel előtt be kellett mutatniuk a vevőiknek az adott projektekhez

²¹ A berendezések vásárlását egyébként gyakran a vevő szabja meg, nem az anyavállalat, ez esetben a „bevonódás” azt jelenti, hogy a leányvállalat közvetlenül a vevővel egyeztetet a technológiáról és nem az anyavállalat közvetítésével kapja meg a specifikációkat.

kapcsolódó minőségirányítási rendszer kiépítésére vonatkozó *konceptió*jukat. Míg tehát korábban a minőségirányítás stratégiai megtervezése az anyavállalat feladata volt és a leányvállalatnál a vevők *az anyavállalat által kidolgozott rendszer megvalósításának eredményeit auditálták*, idővel maga a minőségbiztosítási rendszer koncepcionális tervezése is a leányvállalat feladatkörébe került.

A kutatás-fejlesztéssel kapcsolatos feladatok minősége, tudásigénye is egyre bővült, mégpedig az esetek legnagyobb részében a bizonyított helyi kompetenciák függvényében. Az egyes vállalati funkciók feldarabolhatósága a kutatás-fejlesztési funkció esetében mutatkozott meg a legnyilvánvalóbban, de ezzel együtt a leányvállalatoknál úgy tűnt, meglehetősen tág tere nyílt a minőségi feljebb lépésnek, a funkcionális mélyülésnek.²² Legalábbis, a leányvállalatoknak e funkció esetében nyílt lehetőségük arra, hogy mentesüljenek a funkcionális feljebb lépést behatároló „üvegplafon-effektustól”. Az „üvegplafon” arra utal, hogy bár a minőségi feljebb lépés (funkcionális mélyülés) a leányvállalatok és a funkciók többsége esetében nem volt jelentéktelen, a stratégiai szintet, vagyis az adott funkciókkal kapcsolatos legmagasabb szintű (stratégiai irányítási) feladatokat nem a helyi leányvállalatok végezték. A minőségi fejlődés az operatív szintet érintette, az üvegplafon-effektus pedig a stratégiai és az operatív szint szétválasztásából fakadt.

A kutatás-fejlesztési funkció fejlődésének más funkcióknál tágabb határai részben arra vezethetők vissza, hogy a funkcionális feljebb lépés a legtöbb egyéb esetben *a helyi főtevékenységgel kapcsolatos* szolgáltatás jellegű funkciók bővülésére és mélyülésére korlátozódott (operatív szint). Az összvállalati szinten stratégiai jelentőségűnek tekintett tevékenységeket a vállalati központban, illetve a regionális központokban folytatták. Ez alól kivételt jelentett a K+F: néhány helyi leányvállalat már a kilencvenes években elnyert a helyi tevékenység támogatásán túllépő, a multinacionális vállalati szervezet szintjén jegyzett feladatokat.

Ezt, vagyis a helyi operatív feladatokhoz kapcsolódó támogató tevékenységeken való túllépést tekintjük a funkcionális feljebb lépés harmadik megnyilvánulási módjának: ún. *hatóköri feljebb lépésnek*, ami egyúttal mélyüléssel, a feladatok tudásigényességének növekedésével is jár.

²² A mélyülést az is elősegítette, hogy egy idő után a vállalati központok a termékfejlesztést (a termékek fokozatos továbbfejlesztésének feladatait) is a gyártóbázis közelébe telepítették, ugyanis a gyártással és a termékkel kapcsolatos visszajelzések, vagyis a gyakorlati tapasztalatok értelemszerűen a gyártóbázisoknál összpontosultak. Autóipari cégeknél, mivel a vevők rendszeresen látogatták (auditálták) a gyártóbázisokat, a fejlesztőkkel is kapcsolatba léptek, kisebb-nagyobb problémáikat, illetve a felmerülő kisebb fejlesztési igényeiket is a helyszínen beszélték meg. Mindez hozzájárult a feladatok tudásigényességének fokozatos növekedéséhez.

A hatóköri feljebb lépés a globális értékláncokba a kilencvenes évektől integrálódott hazai vállalati szereplők esetében egy bő évtizedig a K+F feladatokra (termékfejlesztés és szoftverfejlesztés) és a vállalati információs rendszerek egyes részelemeinek fejlesztésére korlátozódott. Részleges hatóköri feljebb lépésnek tekinthető, amikor egy-egy leányvállalat olyan kiemelkedő képességeket mutat fel meghatározott funkciók vagy tevékenységek területén, hogy kompetenciaközponttá lép elő: az adott leányvállalat munkatársainak feladata lesz a társvállalatok funkcionális szakembereinek „továbbképzése”, a legjobb gyakorlat bemutatása, előadások tartása.²³

A kétezres évektől az üzleti folyamatok terjedő kiszervezésének köszönhetően az anyavállalatok esetenként a magyarországi leányvállalataikhoz telepítették egy-egy vállalati funkciójuk globális vagy regionális központját: marketing- és értékesítési központot, ügyfélkapcsolat-menedzsment központot, a vevői reklamációk (garanciális hibák) kezelésével foglalkozó központot, IT-szolgáltatási központot, technológiai központot (meghatározott részterületekre vonatkozóan), oktatási és belső továbbképzési központot, humánerőforrás-központot, részleges (például a kisebb értékű alkatrészekre kiterjedő) vagy teljes (globális) beszerzési központot, minőségellenőrzési és tesztközpontot, logisztikai és disztribúciós központot.

Ezeknek az eseteknek mindegyike²⁴ hatóköri feljebb lépésnek tekinthető, mivel a hazai leányvállalatok immár a multinacionális vállalat szintjén (és nem csak a saját operatív tevékenységeihez kapcsolódóan) váltak meghatározott vállalati funkciókért felelőssé. Ugyanakkor mivel a *leányvállalatok hatóköri feljebb lépése anyavállala-*

²³ Például, két vizsgált cég esetében is a termelésirányítás/gyártásfejlesztés bizonyult kiemelkedő gyakorlatnak. Bár a termelési (és tágabban az üzleti) erőforrásokat tervező és ütemező programok (intelligens gyártórendszerek, döntéstámogatási rendszerek) minden leányvállalatnál azonosak voltak, mivel gyakorlati alkalmazásukat és a felmerülő problémák kezelését e leányvállalatoknál oldották meg a legjobban, kompetenciaközpontként a vizsgált leányvállalatok váltak felelőssé a legjobb gyakorlat elterjedéséért. Egy másik vizsgált cég pedig az ún. „launch management” feladatokért vált felelőssé. Anyavállalata nemzetközi terjeszkedésekor, az új leányvállalatok beindítása és a multinacionális szervezetbe integrálása lett a helyi cég feladata: ez a telephely- és vezetőkiválasztástól a cég beindítását megelőző adminisztratív ügyek felügyeletén át az új csapat kulturális integrálásáig, a multinacionális vállalati értékek közvetítéséig és az első termelési projektek menedzseléséig terjedő, egy-másfél éves ún. mentoringfeladatokat takar, természetesen nemzetközi tanácsadó cégek helyi szervezeteinek segítségével. A magyarországi leánycég ezeket a feladatokat megállapodott áron számolja el anyacége felé, és az eredménykimutatásában mindez szolgáltatásexportként szerepel.

²⁴ A megkérdozett leányvállalatok körében előforduló konkrét esetek [amikor az üzleti folyamatok „fogoly típusú” kiszervezésének (lásd erről: Sass, 2008) köszönhetően a termelési tevékenység mellett az adott leányvállalat meghatározott vállalati funkciókért is felelőssé vált regionális vagy globális szinten] nem ölelték fel a fent felsorolt funkciók mindegyikét, ugyanakkor az üzleti sajtó híreiben minden egyes felsorolt funkció esetében találhatóunk példát regionális központ Magyarországra helyezésére.

*taik reorganizációs döntésére, az üzleti folyamatok kiszervezésére vezethető vissza és nem a leányvállalati pozíció erősödésére, a képességek felhalmozódására, a funkcionális szakosodás nem jelentette azt, hogy a helyi leányvállalat stratégiai szintű tevékenységeket kezdett végezni.*²⁵

A funkcionális központtá válás egyértelmű következményének tekinthető ugyanakkor, hogy az adott leányvállalatok együtt fejlődtek anyavállalatukkal. Az üzleti folyamatok kiszervezése – a sztenderdizálásnak és a szakosodásnak köszönhetően – jelentősen növelte e tevékenységek termelékenységét (Sako, 2006), és ez a termelékenységnövekedés az adott leányvállalatoknál jelentkezett. Mindez átvezet a következő alfejezet témájához, a feljebb lépés leányvállalati teljesítménymutatókra gyakorolt hatásának kérdéséhez.

A feljebb lépés hatása a vállalati teljesítménymutatókra és a leányvállalatok multinacionális szervezeten belüli pozíciójára

Amikor a multinacionális vállalat reorganizációja következtében egy-egy leányvállalat funkcionális központtá, megosztott szolgáltató központtá vált, és az adott funkció termelékenysége erőteljesen nőtt, vagy amikor a leányvállalatok funkcionális részlegeiben folytatott tevékenység komplexitása, tudásigényessége nőtt, ez nemigen mutatkozott meg közvetlenül a leányvállalati kemény mutatószámokban. A folyamatok termelékenységének emelkedését összvállalati szinten mutatták ki, a funkcionális központtá válás leányvállalati mutatószámokra gyakorolt hatását pedig *az adott tevékenységek belső árazása* befolyásolta.

A leányvállalati feljebb lépés és különösen a hatóköri feljebb lépés kemény mutatókkal egyértelműen kimutatható következménye a „nem közvetlenül a termelésben foglalkoztatottak” (a szellemi foglalkoztatottak) számának növekedése volt. Ennek következtében nőtt a személyi jellegű kifizetések volumene, és mivel a leányvállala-

²⁵ Az üzleti sajtóban a helyi leányvállalatok funkcionális szakosodásáról szóló hírek leginkább akkor jelennek meg, ha „látványos” cím odaitélésére is sor kerül (kompetenciaközpont, egy adott funkcióra vonatkozóan regionális/globális központ). A helyi leányvállalatok funkcionális szakosodása a valóságban ennél gyakoribb és szélesebb körű. Sok helyi leányvállalat végez egy-két társvállalat számára meghatározott részfeladatokat (például rendszermérnöki szolgáltatást, tesztfeladatokat, egy-két speciális anyag vagy szolgáltatás beszerzését, garanciális javításokat, virtuális szerverüzemeltetést vagy adatbázis-karbantartást stb.) anélkül, hogy „funkcionális központ” címet szerezne. A multinacionális vállalatokon belüli funkcionális munkamegosztás tehát elterjedtebb, mint amilyen gyakoriságra az üzleti sajtó vagy az üzleti folyamatok kiszervezéséről szóló szakirodalom alapján következtethetünk.

lati hozzáadott érték döntő összetevője a munkabér, a feljebb lépés hatást gyakorolt a leányvállalati hozzáadott értékre.

Ugyanakkor, mint több interjúalanyunk is megjegyezte, a folyamatok félreértése lenne, ha azt feltételeznénk, hogy a feljebb lépés a leányvállalati profitabilitást befolyásolja – sőt, a feljebb lépés pluszfeladataiból adódóan gyakran olyan költségek is felmerülnek leányvállalati szinten, amelyeket esetenként el sem lehet számolni az anyavállalatnak.

Összességében a feljebb lépés főleg szoft, azaz mérlegadatokkal nem kimutatható hatásokkal jár: az anyavállalat *megítélését* (hogy ti. mennyire látja fejlődőképességnek a leányvállalatát), „figyelmét”,²⁶ a leányvállalati ötletek meghallgatását és a jövőben elnyerendő projektek esélyét befolyásolja, nem pedig a leányvállalati szintű teljesítménymutatókat.

Mindazonáltal a feljebb lépés szoft következményei nagyon konkrétan mutatkoztak meg a leányvállalatok közötti verseny során, amikor az volt a tét, hol gyártják majd a legújabb, leginkább technológiaigényes termékeket. Általában a feljebb lépési sikereket felmutató leányvállalatok nyerték el az új termékek gyártásának jogát.

„Végső soron nem az a kérdés, hányféle kiegészítő szolgáltatást végzünk akár saját részre, akár az anyavállalat vagy a társvállalatok számára. A [leányvállalat] jövője azon áll vagy bukik, hogy mi nyerjük-e el a műszaki újítást tartalmazó legkorszerűbb, új termék gyártásának a jogát, vagy csak a kifutó termék marad nekünk. Bővítik-e újabb, volumenhordozó és igényes termékekkel a helyi palettát, vagy sem?” (Interjúrészlet)

A feljebb lépés vállalati teljesítménymutatókra gyakorolt hatásmechanizmusát nagyon pontosan írta le egy másik interjúalanyunk.

„Mindez [a feladatok komplexitásának növekedése] csak akkor működik, ha a költséghatékonyság javul. Csak akkor bíznak ránk komplexebb, tudásigényesebb feladatokat, ha ez nem vezet a költségszint növekedéséhez.” Egy másik interjúalanyunk így fogalmazott: *„Költségeinket mára a négy évvel ezelőtti szint 60 százalékára csökkentettük, és sokat nőtt a feladatok tudásigénye. A profitunk azonban, a belső elszámoló árak következtében, épp akkora, mint négy évvel ezelőtt: kb. 1 százalék. Nekünk nem a profit mértéke, vagy rátája az érdekes, hanem a foglalkoztatottság, a hozzáadott érték, és a munka minősége [a magasan kvalifikált foglalkoztatottak száma].”*

²⁶ Lásd erről: Bouquet–Birkinshaw [2008].

Ami a feljebb lépésnek a leányvállalatok vállalatszervezeten belüli pozíciójára gyakorolt hatását illeti, vállalati interjúink nem mutattak összefüggést a feljebb lépés és a koordináció megváltozása között.

Bár a globális értéklánccokkal foglalkozó szakirodalom nagy teret szentel mind a feljebb lépés, mind az értékláncon belüli koordináció témájának,²⁷ továbbá számos délkelet-ázsiai feljebb lépési sikertörténetet olvashattunk, amelyek azt sugallják, e két tényező összefügg: a globális értéklánccokba integrálódott délkelet-ázsiai szereplők technológiai és piaci képességeik felhalmozását követően hierarchikus módon koordinált összeszerelő beszállítóból önálló dizájnnal, később saját márkával versengő *világpiacon tényezővé* váltak²⁸ – nem véletlen, hogy a hazai szereplőknél nyomát sem lertük annak, hogy az integrációs-koordinációs mechanizmusok változtak volna a feljebb lépés következtében.

A mégoly jelentős feljebb lépési történetek egyikének sem az volt a lehetséges kifutása, hogy a technológiai tanulás és képességfelhalmozás eredményeként a helyi leányvállalat önállóan kezdene majd versenyezni a világpiacon. A multinacionális vállalati szervezetekbe *vertikálisan integrált hazai leányvállalatok* fejlődése más pályán mozog, más dimenzióban zajlik, mint az – egy idő után – önállóan piacra lépő délkelet-ázsiai cégeké.

A feljebb lépés következtében „csupán” a leányvállalatok megítélése javult, ami meghatározott üzleti folyamatokba nagyobb helyi beleszólást tett lehetővé és a helyi ötleteket is komolyabban megfontolta az anyavállalat. Ha funkcionális szakosodásra, megosztott szolgáltató központ telepítésére került sor, a leányvállalati pozíció is erősödött. A koordináció hierarchikus volta és az anyavállalati kontroll ugyanakkor nem csökkent.

*A leányvállalatok menedzsmentjének mozgástere,
önállósága, döntési autonómiája*

A vizsgált vállalatok tapasztalatai azt mutatták, hogy előzetes feltételezéseinkkel ellentétben – hogy ti. az azonos iparágakba tartozó, vertikálisan integrált termelő leányvállalatok autonómiájának mértéke és az anyavállalati koordináció-integráció konkrét technikái nagyon hasonlóak – mind az autonómia, mind a koordináció tekintetében igen jelentősek a különbségek.

²⁷ A két klasszikus hivatkozás: *Humphrey–Schmitz* [2004]; *Gereffi és szerzőtársai* [2005].

²⁸ Lásd például *Kawakami és Sturgeon* [2011] gyűjteményes kötetét.

A befolyásoló tényezők között felsorolhatjuk az anyavállalatok nemzeti hovatartozását (az amerikai multinacionális befektetőkre jellemző leginkább a központosított menedzsmentstratégia) és a cég méretét. Minél nagyobb egy vállalat, annál inkább szükség van – már pusztán az áttekinthetőség érdekében is – a folyamatok egységesítésére, vagyis a központosított és formalizált menedzsmentmódszerekre. A vizsgált vállalatok közül többen is jelezték, hogy a központosítás idővel erősödött, a szigorú sztenderdekkel szabályozott vállalati folyamatok aránya nőtt.

A méret és a központosított menedzsmentstratégia szoros összefüggését ugyanakkor erősen befolyásolta, hogy az anyavállalat megőrizte-e a vállalat fejlődésének kezdetére jellemző „családi vállalkozás” vonásait²⁹ – ebben az esetben a helyi menedzsment autonómiája, vagy legalábbis a beleszólási képessége nagyobb, mint a globálisan integrált stratégiát folytató cégekben (ez utóbbiról lásd: *Bartlett–Goshal*, 1989; *Caves*, 1980). Az is sokat számít, hogy a helyi leányvállalat a globális termelés mekkora hányadát adja – ha a magyar leányvállalat az egyedüli Európában, vagy/és termelése a multinacionális anyavállalata globális termelésének jelentős hányadát teszi ki, értelemszerűen nagyobb a beleszólása és könnyebb a funkcionális feljebb lépés, mint amikor a magyar cég csak egy apró szem a láncban.

Az integráció konkrét technikái (csakúgy, mint a helyi autonómia mértéke) vállalati funkcióként is erős eltérést mutattak. A helyileg ellátott pénzügyi, kontrolling-, marketing-, beszerzési és ügyfélkapcsolat-menedzsment funkciókat például jóval erőteljesebben és inkább formalizált módon integrálták, mint például a K+F funkciót.

„Az ügyvezetők negyedéves európai üzletértékelési találkozóira (business review meeting) minden egyes leányvállalat vezetőjének egyforma stílusban elkészített grafikonokat kellett prezentálnia. Még az is meg volt szabva, hogy a tavalyi adat világosképpel, az idei pirossal legyen jelölve. Kértük, hadd illesszünk a szabvány ábrán belül legalább egy „felhőbe” némi magyarázatot, hiszen a magyar eset annyira speciális, de megtárgták, mondván, ez zavarja az átláthatóságot.” (Interjúrészlet)

Az integráció és koordináció egyik alapvető mechanizmusa volt a személyes „felügyelet”, részben a külföldről küldött felső vezetés, de még inkább a funkcionális találkozók révén. A leányvállalat funkcionális vezetői rendszeresen kiutaztak megbeszélésekre, konkrét projektek egyeztető tárgyalásaira anyavállalatukhoz vagy

²⁹ A növekedés, sőt a nemzetközi expanzió sem számolja fel automatikusan a „családi vállalkozás” jellemvonásait: ehhez tudatos tulajdonosi döntésekre és jelentős vállalatszerkezeti átalakításra van szükség.

a regionális központba. Volt, ahol a központból rendszeres időközönként „funkcionális látogató bizottságok” érkeztek, meghallgatták egy-egy adott funkcionális helyi vezető beszámolóját, kérdéseket tettek fel, személyesen ellenőrizték, miként menedzselik az ügyeket. Egy másik cégnél arról számoltak be, hogy formalizált ún. „legjobb gyakorlatok”-ról szóló találkozók („best practice meetingek”) vannak (mégint másutt évente szerveznek egy ún. integrációs hetet), amelyek során az egyes leányvállalatok funkcionális vezetői átadják egymásnak a „legjobb gyakorlatra” vonatkozó praktikus tanácsaikat.

A másik alapvető integrációs mechanizmus a vállalati információs rendszeren keresztül valósult meg. A legtöbb vállalati funkció ügyvitele ma már döntéstámogató vállalati információs rendszerekre épül, ami sztenderdizálja és formalizálja az ügyvitelt. Ettől nő a folyamat hatékonysága, megvalósul az abszolút átláthatóság, az egyéni kreativitás azonban – ami esetenként helyi szinten akár jelentős költségmegtakarításhoz vagy egyéb előnyökhöz vezetne – ki lesz kapcsolva.

Az ügyvitel formalizálását szolgálják a „belső eljárási kézikönyvek” is, amelyek aprólékosan leírják, milyen folyamatokat miként kell a helyi leányvállalatok egyes funkcióiban végrehajtani. Sok anyacég „előregyártott” menedzsmentrendszerek alkalmazását írja elő az egyes funkciókban: ezek megszabják az egyes eljárásokat és azt, hogy miként kell az eljárásokat dokumentálni. A helyi funkcionális vezetőknek e rendszerek előírásait követve kell eljárniuk, anyacégük ellenőrzése során a megfelelő dokumentációkat prezentálniuk, illetve e rendszerek ellenőrző kérdéseire választ adniuk.³⁰

Bár empirikus tapasztalataink kétségkívül azt mutatták, van különbség a funkciók között az integráció és koordináció módszereiben, illetve a helyi szintű döntések autonómiájának mértékében, valójában nem a funkció tekinthető e kérdések elemzése adekvát egységének.

³⁰ Bár e rendszerek legtöbbje olyan sematikus, mint a leginkább közismert SWOT-analízis, és merev alkalmazásuk kevés teret enged a helyi kreativitásnak, mégis, a nagy világcégek előszeretettel választanak egyet-egyét közülük – például a 8D problémamegoldó rendszert (eight disciplines), vagy a Six Sigma-módszert, a kaizen-elvet, a PDCA módszert (Plan Do, Check, Act), az EFQM módszert (European Foundation for Quality Management) stb. – és azt céges identitásuk egyik központi elemévé teszik. (A rendelkezésre álló terjedelem nem teszi lehetővé, hogy ezeket a módszereket akárcsak nagy vonalakban is ismertessük: a http://www.12manage.com/index_expert.html weboldalon részletes leírás szerepel több száz módszerről, menedzsment-alapelvről, azok mechanizmusairól, technikáiról, szakirodalmi hátteréről, fejlődéséről.) Az integrációs tréningek arra szolgálnak, hogy a multinacionális vállalatok „megismertessék leányvállalataikkal vállalati értékeiket” és a leányvállalatok elsajátíthassák (az évente ismétlődő tréningek során egyre mélyebben interiorizálhassák) az ott leírt eljárásokat: többek között azokat a technikákat, amelyeket az anyavállalatok korábban, a hivatkozott weboldalon összegyűjtött módszerportfólióból kiválasztottak.

Az egyes vállalati funkciók feldarabolhatósága következtében ma már nem érvényes *Malnight* [1995, 119. és 131. o.) gyakran hivatkozott állítása, miszerint *globalizációra nem a cégek, hanem a vállalati funkciók szintjén kerül sor*. A globalizáció mértékét és a vállalati integrációs technikákat nem elegendő a funkció szintjén vizsgálni. A vizsgálatoknak a funkcionál kisebb egységre: a *tevékenységre* kell irányulniuk, ugyanis a funkciók jó részére igaz az, hogy meghatározott elemei (meghatározott tevékenységek) erősen centralizáltak és sztenderdizáltak, míg az adott funkción belül más tevékenységek esetében nagyobb a helyi önállóság.

Vegyük például az informatikai funkciót. A legtöbb cég esetében ez a funkció nem csupán erősen központosított, de a vállalati információs rendszerek biztosítják egyúttal a leányvállalatok ellenőrzését és integrációját, sőt gyakorlatilag az összes vállalati folyamat összvállalati egységesítését. A sztenderd információs rendszerek (ERP: SAP stb.) a telepítést és beüzemelést követően helyi szinten legfeljebb rendszergazdát, problémaelhárító szakembereket igényelnek.

Mindemellett az informatikai funkció több részterületre bontható, és – hacsak nem szerveznek ki minden fejlesztést és támogatást megosztott szolgáltató központba – a leányvállalatok között komplex munkamegosztás alakítható ki. Az integrált ügyviteli rendszer és a vezetői információs (üzleti intelligencia-) rendszerek mellett ugyanis számos folyamat külön információs támogatást igényel. Ezek legtöbbször vállalatspecifikus fejlesztések (belső információs portál, adatbázisok, leányvállalat-specifikus alkalmazások): esetükben kialakulhat vállalaton belüli munkamegosztás, egyes leányvállalatok önállóan végezhetnek meghatározott fejlesztési vagy tranzakció-feldolgozási részfeladatokat.

Hasonlóképpen van ez a beszerzés esetében is: a mintánkba került, a „családi vállalat” vonásaiból valamennyit megőrző cégeknél, a nagy volumenű vagy/és árucikk (commodity) típusú beszerzéseket központilag intézték, de a lokális/regionális beszerzéseket (különösen a leányvállalat-specifikus szolgáltatások beszerzését) az adott régióban működő leányvállalatok önállóan intézték. Egy-egy régió belül a leányvállalatok között is kialakulhatott munkamegosztás olyan módon, hogy valamilyen speciális beszerzést a másik fél számára is a társvállalat beszerzői végezték. Összességében tehát ugyanazon a funkción belül egy-egy tevékenység lehetett központilag irányított, míg más tevékenység decentralizált, helyileg önállóan intézett vagy akár regionális szinten szervezett.

Ami a kutatás-fejlesztést illeti, bár előzetesen azt feltételeztük, hogy ebben a tekintetben nagy önállóságot élveznek a helyi leányvállalatok, rövid idő alatt kiderült, hogy – épp a funkció feldarabolhatósága következtében – ez csak meghatározott

tevékenységek esetében van így. A rutin K+F feladatok, továbbá a minőségi tesztek, alkalmazástervezetek, szimulációk, mérések és néhány egyéb K+F feladat erősen szabványosított, ugyanakkor a magasabb rendű feladatok esetében a helyi fejlesztők természetesen nagy(obb) önállósággal járhatnak el.

Következtetések

Interjúink fontos tanulsága volt, hogy egy-egy értékláncon belül a teljes hozzáadott értékből való részesedés mértéke az alapvető kompetenciák körébe sorolt stratégiai tevékenységekkel mutat szoros összefüggést. Ezzel magyarázható, hogy bár a vizsgált leányvállalatok mind mennyiségi, mind minőségi értelemben jelentős funkcionális feljebb lépésről számoltak be, ez főként közvetett módon növelte részesedésüket a teljes hozzáadott értékből.

A funkcionális feljebb lépés a helyi hozzáadott érték *volumenére* gyakorolt közvetlen hatást: a helyi hozzáadott érték volumene az egyes funkciókba felvett szellemi foglalkoztatottak számának növekedése következtében nőtt. A hozzáadott érték volumenére gyakorolt hatás nagyobb része közvetett volt. Ennek megértéséhez idézzük fel ismét cikkünk elméleti háttérét jelentő egyik tézist: Feljebb lépésnek az alacsonyabbtól a magasabb hozzáadott értéket létrehozó tevékenységek felé történő elmozdulást tekintjük. A multinacionális vállalatok által koordinált értéklánccok vertikálisan integrált szereplői esetében a tevékenység hozzáadott értékének növelése két módon történhet: *a)* ha magasabb technológiai szintet megtestesítő és tudásigényesebb termelési tevékenységgel előállítható termékek gyártására térnek át, vagy pedig *b)* ún. funkcionális feljebb lépéssel.

Interjúinkból világosan kiderült, hogy e két hozzáadottérték-növelési mód összefügg: a funkcionális feljebb lépés javítja a leányvállalat megítélését és így *közvetve* elősegíti, hogy az új, relatíve technológia- és tudásigényesebb termékek termelését az adott leányvállalathoz telepítsék.

Egy másik tanulság abból a jelenségből következik, amire a vállalati tapasztalatok elemzésekor úgy hivatkoztunk, hogy „az egyik funkció vonzza a másikat”. A rendszerváltást követően Magyarország elsőként liberalizálta gazdaságát a külföldi működőtőke-befektetők előtt (Csáki, 2001), így – illetve az eltelt két évtized szerves fejlődésének eredményeként – számos esetben a magyar leányvállalat lett a(z egyik) legnagyobb termelőbázis Európában. A szerves fejlődés szinte automatikusan hozta magával, hogy a gyártáshoz kapcsolódó – egyre tudásigényesebb – funkciók is a gyártás közelébe települtek, például a gyártásfejlesztés (technológiai

központok), a gyártáshoz szükséges célgépek és tesztberendezések gyártása (meghatározott iparágakban ezeket nehéz kívülről, szakosodott gyártótól beszerezni), a gyártáshoz kapcsolódó beszerzés (egy része) és a gyártott termékekhez szükséges műszaki és informatikai támogatás.

A szerves fejlődés eredményeként, a célgépek és tesztberendezések gyártásával az alaptevékenységüket kiegészítő helyi leányvállalatok később anyacégük más termelő leányvállalatainak is gyártottak ilyen berendezéseket, ami szintén funkcionális szakosodást és hatóköri feljebb lépést jelent. A technológiai központ feladatait elnyerve „már csak egy lépés volt” a termékekhez kapcsolódó részleges kutatás-fejlesztési feladatok felelősségének megszerzése.

Ami a beszerzést illeti, a kezdeti részleges lokalizációs feladatok is gyorsan bővültek: azáltal, hogy a magyarországi leányvállalat vált a legnagyobb termelőbázissá, az összes inputfelhasználás domináns része ide került. Célszerűnek látszott tehát, hogy a hazai leányvállalatnál gyűjtsék össze a többi gyártó leányvállalat hasonló inputigényeit, és a magyar beszerzők egyben tárgyalják, multinacionális (vagy legalábbis regionális) szinten beszerzési igényeket, vagyis beszerzési szolgáltatásokat nyújtsanak a társvállalatok számára is.

Ez a folyamat a kiszervezés munkaerő-piaci hatásaival kapcsolatos vita szempontjából tanulságos. A kiszervező országok szakértőinek józanabbik fele már korábban is azt vallotta, amit a fogadó országok közgazdászai: a termelési feladatok és egyes rutinjellegű szolgáltatások kiszervezése nem minősíthető pusztító hatásúnak a küldő országok versenyképessége szempontjából, sőt hozzájárul a tevékenységstruktúrájuk minőségi megújulásához és ezen keresztül versenyelőnyük további növeléséhez (lásd például *Leamer, 2007* áttekintését). Ez a tézis nem dőlt meg ugyan, de látnunk kell, hogy a folyamat nem áll meg a rutinfeladatok és a termelés szintjén. Mivel bizonyos munkafázisokat, illetve az értéklánc meghatározott szakaszait nem célszerű elválasztani egymástól (*Görlich, 2010; Ketokivi–Ali-Yrkkö, 2009; Lanz és szerzőtársai, 2011*), ez könnyen vezethet ahhoz, hogy egyre tudásigényesebb feladatok követik a kiszervezett rutinszerűeket. A kiszervezett tevékenységeket fogadó országok szempontjából a fő tanulság a minőségi fejlődés lehetősége: ezt minden szinten (vállalati, regionális és országos döntéshozói szinten) elő kell segíteni, támogatni, felgyorsítani.

Zárásképpen ismételjük meg elméleti fejezetünk egyik állítását, amelyet a multinacionális vállalatokon belüli funkcionális munkamegosztás jövőbeli tanulmányozásakor továbbra is iránymutatónak tekinthetünk: A vállalati funkciók vizsgálata evolúciós megközelítést igényel. A globális vállalatok és az értékláncok állandó reor-

ganizációja az integrációs/koordinációs mechanizmusok változásával jár. Az anyavállalatok stratégiája a centralizáció–decentralizáció két végpontja között tolódik el, hol az egyik, hol a másik irányba. A folyamat dinamikája nem egyirányú.

A leányvállalatok funkcionális feljebb lépési erőfeszítéseinek szempontjából mindez azt jelenti, hogy napi aprómunkával, a helyi kompetenciák felhalmozásával, ezek meglétének folyamatos gyakorlati bizonyításával, illetve a megnyíló feljebb lépési lehetőségek szakmailag megalapozott megragadásával a megkérdozett helyi leányvállalatok valóban a legjobb gyakorlatot követik.

Hivatkozások

- Barney, J. B. [1991]: Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17., No. 1.
- Bartlett, C. A. – Ghoshal, S. [1989]: *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston, Harvard Business School Press.
- Birkinshaw, J. [1996]: How multinational subsidiary mandates are gained and lost. *Journal of International Business Studies*, Vol. 27., No. 3 .
- Birkinshaw, J. – Hood, N. [1998]: Multinational subsidiary evolution: Capability and charter change in foreign-owned subsidiary companies. *Academy of Management Review*, Vol. 23., No. 4.
- Bouquet, C. – Birkinshaw, J. [2008]: Weight versus voice: How foreign subsidiaries gain attention from corporate headquarter. *Academy of Management Journal*, Vol. 51., No. 3.
- Brusoni, S. – Prencipe, A. – Pavitt, K. [2001]: Knowledge Specialization, Organizational Coupling, and the Boundaries of the Firm: Why Do Firms Know More than They Make? *Administrative Science Quarterly*, Vol. 46., No. 4.
- Buckley, P.J. [2009]: The impact of the global factory on economic development. *Journal of World Business*, Vol. 44., No. 2.
- Caves, R. E. [1980]: *Industrial Organization: Corporate Strategy and Structure*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 18., No. 1.
- Chandler, A. D. [1977]: *The Visible Hand*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Contractor, F. – Kumar, V. – Kundu, S. K. – Pedersen, T. [2010]: Reconceptualizing the Firm in a World of Outsourcing and Offshoring: The Organizational and Geographical Relocation of High-Value Company Functions. *Journal of Management Studies*, Vol. 47., No. 8.
- Crookell, H. [1986]: Specialisation and international competitiveness. In: *Etemad, H. – Dulude, L. S.* (eds.): *Managing the Multinational Subsidiary*. Beckenham, London, Croom Helm, 102–111. o.
- Csáki, Gy. [2001]: The inflow of foreign direct investment into Hungary. In: *Csáki, Gy. – Karsai, G.* (eds.) *From Transition to Integration. Macroeconomic Development in Hungary 1990–2002*. New York, Columbia University Press, 226–261. o.
- Dicken, P. [2003]: *Global Shift. Reshaping the global economic map in the 21st century*. 4th edition, Thousand Oaks, CA and London: SAGE Publication.
- Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.) [1999]: *Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: A Quantitative Approach*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Ellram, L. M. – Tate, W. L. – Billington, C. [2008]: Offshore outsourcing of professional services: A transaction cost economics perspective. *Journal of Operations Management*, Vol. 26., No. 2.
- Estrin, S. – Hughes, K. – Todd, S. [1997]: *Foreign direct investment in Central and Eastern Europe*. London, Cassel.

- Favaro, P. [2001]: Beyond bean counting: The CFO's expanding role. *Strategy & Leadership*, Vol. 29., No. 5.
- Gereffi, G. [2005]: The Global Economy: Organization, Governance, and Development. In: *Smelser, N. J. – Swedberg, R. (eds.): The Handbook of Economic Sociology*. 2nd edition, Princeton, NJ, Princeton University Press, 160–182. o.
- Gereffi, G. – Humphrey, J. – Sturgeon, T. [2005]: The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, Vol. 12., No.1.
- Gereffi, G. – Fernandez-Stark, K. [2010]: The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis. In: Cattaneo, O. – Gereffi, G. – Staritz, C. (eds.): *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*. Washington: The World Bank, 335–372. o.
- Gospel, H. – Sako, M. [2010]: The unbundling of corporate functions: the evolution of shared services and outsourcing in human resource management. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19., No. 5.
- Görlich, D. [2010]: Complementary tasks and the limits to the division of labour. Kiel Working Papers, No. 1670, Kiel, Kiel Institute for the World Economy.
- Graham, A. – Davey-Evans, S. – Toon, I. [2012]: The developing role of the financial controller: evidence from the UK. *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 13., No. 1
- Helper, S. – Sako, M. [2010]: Management innovation in supply chain: appreciating Chandler in the twenty-first century. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19., No. 2.
- Humphrey, J. – Schmitz, H. [2004]: Governance in global value chains. In: *Schmitz, H. (ed.): Local Enterprises in the Global Economy*. Cheltenham, Edward Elgar, 95–109. o.
- Kaplinsky, [2000]: Globalisation and Unequalisation: What can be Learned from Value Chain Analysis? *Journal of Development Studies*, Vol. 37., No. 2.
- Kawakami, M. – Sturgeon, T. [2011]: *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains*. IDE–JETRO, Palgrave Macmillan, New York.
- Kenney, M. – Massini, A. – Murtha, T. P. [2009]: Offshoring administrative and technical work: New fields for understanding the global enterprise. *Journal of International Business Studies*, Vol. 40., No. 6.
- Ketokivi, M. – Ali-Yrkkö, J. [2009]: Unbundling R&D and Manufacturing: Postindustrial Myth or Economic Reality? *Review of Policy Research*, Vol. 26., No. 1–2.
- Lam, A. [2005]: Organizational innovation. In: *Fagerberg, J. – Mowery, D. – Nelson, R. R. (eds.): Handbook of Innovation*. Oxford University Press, 115–147. o.
- Langlois, R. N. [2003]: The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12., No. 2.
- Lanz, R. – Miroudot, S. – Nordås, H. K. [2011]: Trade in Tasks. OECD Trade Policy Working Papers, No. 117., OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg6v2hkvmw-en>
- Leamer, E. E. [2007]: A Flat World, A Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's *The World is Flat*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 45., No. 1.
- Majcen, B. – Radosevic, S. – Rojec, M. [2009]: Nature and determinants of productivity growth of foreign subsidiaries in Central and East European countries. *Economic Systems*, Vol. 33., No. 2.
- Malmight, T. W. [1995]: Globalization of an Ethnocentric Firm: An Evolutionary Perspective. *Strategic Management Journal*, Vol. 16., No. 2.
- Meyer, K. – Lieb-Dóczy, E. E. [2003]: Post-Acquisition Restructuring as Evolutionary Process. *Journal of Management Studies*, Vol. 40., No. 2.
- Penrose, E. [1959]: *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, Basil Blackwell.
- Prahalad, C. K. – Hamel, G. [1990]: The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, május–június, 79–91. o.

- Rugman, A. – Douglas, S. [1986]: The Strategic Management of Multinationals and World Product Mandating. In: *Etamad, H. – Dulude, L. S.* (eds.): *Managing the Multinational Subsidiary*. Beckenham, London, Croom Helm, 90–101. o.
- Sako, M. [2006]: Outsourcing and offshoring: Implications for productivity of business services. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 22., No. 4.
- Sass M. [2008]: A szolgáltatások relokációja – európai folyamatok. *Európai Tükör*, 13. évf., 7–8. sz.
- Sass, M. [2011]: The impact of foreign direct investment in business services on the local economy: The case of Hungary. In: *Rugraff, E. – Hansen, M.* (eds.): *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*. Amsterdam, Amsterdam University Press, 51–74. o.
- Stehrer, R. (coordinator) – Biege, S. – Borowiecki, M. – Dachs, B. – Francois, J. – Hanzl, D. – Hauknes, J. – Jäger, A. – Knell, M. – Lay, G. – Pindyuk, O. – Schartinger, D. [2012]: Convergence of Knowledge-Intensive Sectors and the EU's External Competitiveness. WIIW Research Report, No. 377., Vienna, Vienna Institute for International Economic Studies.
- Szabó K. [2006]: Az infokommunikációs technológiák hatása a hagyományos gazdasági választóvonalakra. *Külgazdaság*, 50. évf., 9–10. sz.
- Szabó, K. – Kocsis, É. [2003]: Tanulás és felejtés a vegyes vállalatokban. Budapest, Oktatási Minisztérium.
- Szalavetz A. [2002]: „Új gazdaság”-jelenségek. A feldolgozóipar terciarizálódása. *Külgazdaság*, 45. évf. 12. sz.
- Szalavetz, A. [2012]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncon belül. *Külgazdaság*, 56. évf., 3–4 sz.
- Teece, D. – Pisano, G. – Shuen, A. [1997]: Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, Vol. 18., No. 7.
- Tomlinson, M. [2000]: The contribution of Knowledge-intensive Services to the Manufacturing Industry. Megjelent: *Andersen, B.* és szerkesztőtársai (szerk.): *Knowledge and Innovation in the New Service Economy*. Cheltenham, Edward Elgar, 36–48. o.
- Wernerfelt, B. [1984]: A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 5., No. 2.

A magyarországi mikro-, kis- és középvallalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok

Egy vállalati felmérés tanulságai

MIKESY ÁLMOS

*A nemzetközi üzleti folyamatokban részt vevő hazai mikro-, kis- és középvallalatok eredményei jobbak a termékeiket csak belföldön értékesítő vállalatokénál, nagyobb arányban járulnak hozzá a foglalkoztatás bővüléséhez, emellett a tartósan alacsony belföldi kereslet miatt a külföldi piacokon való jelenlét védőháló funkciót is betölt. A mikro-, kis- és középvallalatok nemzetköziesedésének erősödése egyszerre csökkentheti a magyar gazdaság koncentrált exportszerkezetéből adódó külső függőségét, valamint hozzájárulhat az alacsony munkaerő-piaci aktivitás növeléséhez. A vállalatok számos belső és külső akadállyal szembesülnek a nemzetközi folyamatokba való bekapcsolódás során. A gazdaságpolitikai eszköztárnak elsősorban az utóbbiak feloldására kell fókuszálnia, így a magyar mikro-, kis- és középvallalati szektor esetében a minőségi tájékoztatásra, a „pszichológiai távolság” csökkentésére, valamint a külföldi értékesítéshez és tevékenységhez kapcsolódó megfelelő finanszírozási környezet kialakítására.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F 23, L25, L26.

A tanulmány megírásában közreműködött *Stampfel László Milán*. A szerző köszönettel tartozik *Ásványi Katalinnak* és *Szabó Zsolt*nak, valamint az anonim lektornak, akik hasznos észrevételeikkel és javaslataikkal segítették a tanulmány elkészülését.

Mikesy Álmos, közgazdász, az MFB Zrt. munkatársa. E-mail cím: almos.mikesy@gmail.com

Bevezetés¹

A Magyarországot 2008-ban elérő pénzügyi és reálgazdasági válság minden korábbinál világosabban mutatott rá a kis és nyitott magyar gazdaság sérülékenységre, valamint a rendszerváltást követő két évtizedben kialakult duális gazdaság-szerkezet hátrányaira. Az elmúlt húsz év gazdaságpolitikájában folyamatosan központi szerepet kapott az exportvezérelt gazdaságnövekedés, ugyanakkor a magyar export bővülése egyre inkább elszakadt a gazdasági növekedés ütemétől, különösen a kétezres évek közepétől kezdődően, s a divergencia európai összehasonlításban is jelentősnek számít. Ennek az volt az oka, hogy a kivitel jelentős részét adó transznacionális vállalatok jelenlétéből fakadó pozitív externáliák, tovagyrúzó (spillover) hatások nem vagy csak korlátozott mértékben jutottak el a hazai gazdasági szereplők döntő részét alkotó mikro-, kis- és középvállalatokhoz.

A magyarországi kkv-k² nemzetköziesedésének ösztönzése alkalmas eszköz lehet a magyar gazdaság két égető problémájának hosszú távú orvoslására. Elősegíthetné az erősen exportvezérelt és döntően transznacionális vállalatok által meghatározott kivitel kiegyensúlyozását, valamint ezáltal az elmúlt három évben végbement külső mérlegkiigazítás fenntarthatóvá tételét. Ezt a folyamatot a nemzetköziesedés révén a külföldi nagyvállalatok számára megfelelő partnerré, beszállítóvá fejlődő hazai kkv-szektoron keresztül a magyar gazdaság importigényének mérséklődése is támogathatná. Emellett a nemzetköziesedő mikro-, kis- és középvállalatok a foglalkoztatás bővítéséhez, így közvetve a belső piac növekedéséhez is érdemben hozzájárulhatnak.

Cikkünkben először röviden áttekintjük a vállalati nemzetköziesedés fogalmát, valamint a témához kapcsolódó fontosabb elméleti modelleket és megközelítéseket. A nemzetköziesedés jelentőségét a kkv-szektorban nemzetközi és hazai kutatások eredményein keresztül ismertetjük, majd annak magyarországi gyakorlatban való megvalósulását a Magyar Fejlesztési Bank vállalati felmérésének (MFB-INDIKÁTOR) 2012. tavaszi fordulójában részt vevő feldolgozóipari vállalkozások válaszai alapján vizsgáljuk. Írásunkat a nemzetköziesedés előtt álló legkomolyabb akadályok vizsgálatával, valamint a lehetséges exportösztönzési eszközök megfogalmazásával zárjuk.

¹ ÁSZ [2009], *Antalóczy–Sass* [2005], *Balaton–Pitz* [2012], *Mészáros* [2009], *Kalotay* [2003] és *Sass–Szanyi* [2004] írásai alapján.

² A „kkv” gyűjtőfogalmat a tanulmányban a mikro-, kis- és középvállalatok csoportjára használjuk.

A vállalati nemzetköziesedés fogalma

A XXI. század eleji világgazdasági környezetben a nemzetközi üzleti folyamatokba való bekapcsolódás, részvétel már nem a vállalatok által meghozott egyéni döntések kérdése, mivel a gazdaságnak nincs olyan szegmense, ahol a vállalkozások ezt el tudnák kerülni. Különösen igaz ez Magyarországra, amely kis belső piaca és nyitottsága, valamint az elmúlt két évtizedben kialakult gazdasági szerkezete miatt is fokozottan ki van téve a nemzetközi gazdasági folyamatoknak (ami a nemzetköziesedés *passzív hajtóerejét* jelenti), illetve elemi érdeke az azokban való minél mélyebb és integráltabb bekapcsolódása (*aktív hajtóerő*). A vállalatok tevékenységük valamennyi részében nemzetközi versenyhelyzettel szembesülnek (forrásköltség, humán erőforrás minősége, alkalmazott technológia stb.), döntéseiket is ennek tudatában kell meghozniuk. A nemzetköziesedés tanulási folyamatnak is tekinthető, így az abban előrébb, magasabb szinten álló cégek (például: beszállítók) más területeken (például: export, külföldi tőkebefektetés) is versenyelőnyt élveznek. Emellett a nemzetköziesedés során megszerzett tudás, tapasztalat által az adott vállalat a belső piacon is versenyképesebbé válik (*Gém–Mikesy–Szabó, 2011b*).

A vállalatok nemzetköziesedésére nem létezik általános érvényű, széles körben elfogadott és használt definíció. A szakirodalomban megtalálható megközelítések jellemzően különböznek abban, hogy a vállalati tevékenységek milyen széles körét értik ez alatt: vagyis például egy transznacionális céggel a belföldi piacon kialakított beszállítói kapcsolat a nemzetköziesedés egyik (kezdeti) állomásának tekinthető-e.

Incze [2010] a nemzetköziesedés legáltalánosabb meghatározását *Beamish*-hez³ köti, az ő definíciója alapján a „*nemzetköziesedés az a folyamat, amelynek során a vállalatok figyelmüket a nemzetközi tranzakcióknak a vállalat jövőjét érintő közvetlen és közvetett hatására fordítják, és tranzakciókat kötnek és folytatnak más országok vállalataival*” (*Incze, 2010, 31. o.*).

A témával foglalkozó szakirodalomban leggyakrabban⁴ említett definíció *Welch* és *Luostarinen [1988]* meghatározó írásából ered. A szerzőpáros a nemzetközi tevékenységbe való fokozatosan erősödő részvételnél írja le a vállalati nemzetköziesedés jelenségét, amely megvalósulhat kifelé (outward) és befelé (inward) egyaránt. Míg előbbi tartalma kézenfekvő (export, külföldi tőkebefektetés stb.), utóbbi a termék- és technológiaimportra, illetve a licenzvásárlásra utal, amely a későbbiekben – a megszerzett tapasztalat és tudás révén – a kifelé irányuló nemzetköziesedést is se-

³ Lásd: *Beamish [1990]*.

⁴ Lásd többek között: *Chetty [1999]*, *Forsman–Hinttu–Kock [2002]*, *Incze [2010]*.

gítheti, ösztönözheti. *Welch* és *Luostarinen* [1988] nem egy folyamatosan erősödő és mélyülő nemzetköziesedési folyamatot írnak le, véleményük szerint bizonyos üzleti helyzetekben vagy akár stratégiai megfontolásokból a vállalatok vissza is foghatják, sőt akár meg is szüntethetik nemzetközi tevékenységüket (*de-internationalization*).

A vállalati nemzetköziesedés elméleti megközelítései

A klasszikus közgazdaság-tudományi elméletek alapvetően az államok közötti kereskedelemmel foglalkoznak, s azt alapvetően a két nemzetgazdaság között meg-lévő komparatív előnyökre vezetik vissza. Ezeket az elmúlt évtizedekben fokozato-san felváltották, kiegészítették azok a modellek, amelyek a vállalatokra, termékekre fókuszáltak, valamint (az exporton túllépve) kitértek a nemzetköziesedés további lépcsőfokaira (például: külföldi tőkebefektetés) is. Ezek közül a legismertebb *John Dunning* eklektikus elmélete (az ún. OLI-paradigma), amely azokra a tulajdonosi (*ownership advantages*), helyszínspecifikus (*locational advantages*) és internalizációs (*internalization advantages*) előnyökre összpontosít, amelyeket a vállalatok akkor érhetnek el, ha az exporttal szemben külföldi tőkebefektetésre vállalkoznak (*Szanyi*, 1997).

Onkelinx és *Sleuwaegen* [2008] ugyanakkor megjegyzi, hogy habár ezek az elméletek jó kiinduló pontok lehetnek a kkv-k külföldi piacokra való kilépésének elemzésére, ugyanakkor szinte kivétel nélkül a nagy transznacionális vállalatok nemzetköziesedésére fókuszálnak, nem számolnak a mikro-, kis- és középvállalato-k esetében jellemző számos akadállyal, körülménnyel vagy egyedi motivációval. A kkv-k nemzetköziesedésének magyarázatára nem használhatók módosítások nél-kül a nagyvállalatok elemzésére szolgáló megközelítések, mivel nem kezelhetjük ezeket „*kisméretű nagyvállalatként*” (*Laghzaoui*, 2006, 2. o.).

Ezt felismerve az utóbbi években egyre több modell⁵ született a kkv-k nemzetköziesedésével kapcsolatban, amelyeket *Onkelinx* és *Sleuwaegen* [2008] négy csoportba sorolt: 1. *életciklus- vagy fázismodellek*; 2. „*born global*” vagy *nemzetközi új vállalkozások elmélete*; 3. *nemzetközi üzleti hálózatok modellje*; 4. *holisztikus megközelítésű elméletek*.

⁵ A kkv-k nemzetköziesedésével foglalkozó elméletek, modellek áttekintéséhez többek között *Antalóczy–Sass* [2011], *Chetty* [1999], *Incze* [2010], *Onkelinx* és *Sleuwaegen* [2008] írásait használtuk fel.

A fázismodellek lényege, hogy a vállalatok nemzetközi tevékenységük során gyakorlatilag tanulási folyamaton mennek keresztül. Minél több tapasztalatot szereznek a külföldi piacokon, annál nagyobb kockázatot mernek vállalni, s ezzel párhuzamosan egyre több erőforrást csoportosítanak át külföldi tevékenységeikre, új és távolabbi piacokon is megjelennek.

A nemzetköziesedést fázismodellel leíró elméletek többségében az első lépést általában az export jelenti, mivel a nemzetköziesedés lépcsőfokai közül ez követeli meg a legkevesebb elköteleződést a vállalattól, kockázata limitált és jól körülhatárolható, valamint a többi piacra lépési módhoz (például külföldi közvetlen befektetések) képest csak korlátozott erőforrásigénye van. Ugyanakkor amennyiben tágabban értelmezzük a nemzetköziesedés folyamatát – tovább gondolva *Welch* és *Luostarinen* [1988] meghatározását – a nemzetközi vállalatokkal a belföldi piacon kialakított beszállítói kapcsolatok jelenthetik az evolúció első (illetve nulladik) lépcsőfokát. Különösen igaz lehet ez egy olyan országban, ahol jelentős a külföldi nagyvállalatok szerepe (például Magyarországon), így a beszállítói kapcsolatok egyben fontos nemzetközi tapasztalatszerzést is jelentenek (munkamódszerek, előírások, tanúsítványok, szabványok stb. tekintetében).⁷

A fázismodellek közül a legismertebb, legelterjedtebb az ún. Uppsala- vagy nemzetköziesedési folyamat modell (Internationalization Process Modell), amely alapvetően a vállalatok nemzetközi tevékenység iránti fokozatos elköteleződésére épít.⁸ Az elmélet abból indul ki, hogy a legnagyobb akadályt a vállalatok nemzetköziesedése számára a piacspecifikus tudás hiánya okozza, ez azonban tapasztalat útján megszerezhető. A modellben hangsúlyos szerepet kap a folyamatos tanulás, és ennek megfelelően a nemzetköziesedés egyes szakaszai fokozatosan egymást követik, egymásra épülnek, ahogy a vállalati, illetve vállalkozói tapasztalatok mélyülnek (*Antalóczy–Sass*, 2011). A piacok kiválasztásában az üzleti megfontolások mellett a „pszichológiai távolság” játszik fontos szerepet, azaz a vállalatok először a hozzájuk közelebb álló piacokon jelennek meg, és csak ezt követően növelik külföldi tevékenységük rádiuszát. A „pszichológiai távolság” fogalmába beletartozhatnak az általános és üzleti kultúrában, vagy éppen a jogi, intézményi, illetve politikai

⁶ Az életciklus- vagy fázismodellekre a magyar szakirodalomban a szakaszos nemzetköziesedés elnevezést is használják (lásd például: *Antalóczy–Sass*, 2011).

⁷ Bővebben lásd: *Gém–Mikesy–Szabó* [2011c], valamint *Mikesy–Szabó* [2011].

⁸ Az Uppsala-modell előzményének tekinthető többek között a Vernon-féle termékéletciklus elmélet is (*Antalóczy–Sass*, 2011).

berendezkedésben fennálló különbségek. A nemzetközi tevékenység beindítása után a vállalatok, valamint a menedzsment tapasztalata folyamatosan nő, ami csökkenti a pszichológiai távolság szerepét az üzleti döntésekben.

A földrajzi, illetve pszichikai távolság kérdésével számos elemzés foglalkozik.⁹ A kisebb fizikai távolság, kulturális különbség csökkenti a kkv-k által azonosított kockázatok szintjét, így jellemzően először a szomszédos országokban jelennek meg termékeikkel, szolgáltatásaikkal, majd a tapasztalatok növekedésével nő a kockázatvállalási hajlandóság, és a vállalatok távolabbi piacokra is kiterjesztik tevékenységüket.

A fázis- vagy életciklusmodellek kritikája szerint a vállalatok ugyanakkor sokszor kihagynak egyes állomásokat, illetve ugyanazon piacokon egy időben alkalmaznak olyan piacra lépési módokat, amelyek a fázismodellek alapján egymást követő szakaszok lennének (*Antalóczy–Sass*, 2011). Különösen igaz ez az egyre nagyobb számban jelentkező ún. „born global” típusú cégekre, amelyek már alapításukkal egy időben nemzetközi tevékenységbe fognak, sőt sok esetben (különösen jellemző ez néhány iparágra, mindenekelőtt az IKT-szektorra) eleve a nemzetközi tevékenység a vállalatindítás célja. A fázisok átugrása különösen a telekommunikációs, szállítási és utazási költségek radikális csökkenésével vált egyre gyakoribbá, amely megkönnyítette és felgyorsította a kkv-k nemzetközi piacokra lépését. Emellett érdemes megemlíteni az elmúlt évtizedekben végbement olyan jogharmonizációs folyamatokat, amelyek különösen az integrálódó gazdaságokban (például az Európai Unióban) megkönnyítette a külföldi leányvállalatok alapítását, illetve jelentősen lecsökkentette annak költségeit.

„Born global” vagy „nemzetközi új vállalatok”

A globalizáció előrehaladtával a fázismodellek mellett új elméletek kezdtek teret hódítani. Az új megközelítések többsége az ún. „született globális” (born global), vagy más néven „nemzetközi új vállalkozásokkal” (international new ventures) foglalkozott. Ezek az elméletek rendszerint integrálták a nemzetközi üzleti, vállalkozástudományi, stratégiaimenedzsment-elméleteket és modelleket.

Onkelinx és Sleuwaegen [2008] *Oviatt és McDougall* 1994-es cikkét tekinti iskolaalapítónak, amelyben a szerzőpáros úgy határozza meg a nemzetközi új vállalala-

⁹ Például: *Kontinen–Ojala* [2010], *Masum–Fernandez* [2008], *Ojala–Tyrväinen* [2009].

tokat, hogy azok olyan cégek, amelyek indulásuktól kezdve¹⁰ kompetitív előnyöket igyekeznek kiaknázni abból, hogy mind az erőforrás-felhasználásuk, mind az értékesítésük több országhoz kötődik. Ezek a vállalatok jellemzően proaktív nemzetközi üzleti stratégiával rendelkeznek, s habár jelentős erőforrásokat fordítanak nemzetközi tevékenységükre, nem feltétlenül külföldi közvetlen befektetéseken keresztül teszik ezt.

Míg a fázismodellben a vállalat alapvető célja a túlélés, addig a nemzetközi új vállalatok motivációja és hajtóereje a növekedés. A fázismodell szerint a vállalatoknak addig „kell” várniuk a nemzetköziesedésre, amíg a külső tényezők, illetve a kereslet erre nem ösztönzi őket, valamint amíg az ehhez szükséges belső tényezők és hajtóerők is rendelkezésre állnak. A nemzetközi új vállalatok esetében azonban ez stratégiai döntés, mivel ez is egy – bizonyos belföldi piacméret alatt, illetve egyes iparágak esetében pedig az egyetlen – opció a növekedésre. A „born global” típusú vállalatok elsősorban a tudásintenzív iparágakban (például: telekommunikáció, számítástechnika) jellemzőek, ahol a termék vagy szolgáltatás előállítás és értékesítése sem kötődik szorosan valamely földrajzi területhez, s ennek köszönhetően a globális szintű optimalizáció valamennyi üzleti döntésben (a termeléstől a támogató folyamatokig) érvényesülhet.

Üzleti hálózatok modellje

Azok az elméletek, amelyek az üzleti hálózatok vizsgálatának eszköztárát használják fel a nemzetköziesedés magyarázatára, abból indulnak ki, hogy a vállalatok formális, üzleti (például versenytársak, beszállítók) és informális, személyes (például: rokonok, barátok) kapcsolatok hálójában léteznek (*Incze, 2010*). Ezek alapján azok a vállalatok tudnak nemzetköziesedni, amelyek a hálózatokon keresztül külföldi vállalatokkal is kapcsolatban állnak, s a hálózati tagság előnyeit nemzetközi tevékenységük során ki is használják (*Antalóczy–Sass, 2011*).

Az egyenes vonalú fejlődést valló modellek (például az Uppsala-modell) a vállalatok nemzetköziesedésének elemzésekor az adott cég által – a külföldi tevékenység érdekében – megmozgatott erőforrások mértékét vizsgálják. A hálózati modellek elmélete alapján ezzel szemben egy vállalat nemzetköziesedésének szintjét az mutatja meg, hogy milyen mértékű annak az üzleti hálózatnak a nemzetköziesedése,

¹⁰ A „born global” típusú vállalatok hivatalos jogi alapítása nem feltétlenül jelenti, hogy ezek a cégek kevés tapasztalattal rendelkeznek, mivel az alapítók, tulajdonosok rendszerint jelentős iparági múlttal tekintenek vissza (*Antalóczy–Sass, 2011*).

amelynek tagja, azaz jelentősebb erőforrás-befektetés nélkül is elérheti külföldi tevékenységével kapcsolatos céljait. Az ilyen típusú relációk inkább alapulnak a vállalkozók személyes tulajdonságain, mint a vállalat számára rendelkezésre álló fizikai erőforrásokon.

Holisztikus megközelítés

A vállalati nemzetköziesedés holisztikus megközelítése a kkv-szektor sokszínűségéből, s ebből eredően a nemzetközi tevékenység folytatásával kapcsolatos motivációk, lehetőségek, vállalkozói attitűdök komplexitásából indul ki. A holisztikus modellek alapvetően a korábbi – (neo)klasszikus, fázis- vagy életciklus-, nemzetközi új vállalatok, illetve hálózati – modellek elemeit kombinálják, fejlesztik tovább. Ennek a megközelítésnek az egyik úttörői a már említett *Welch* és *Luostarinen* voltak (*Incze*, 2010), akik a nemzetköziesedést többirányú folyamatként írták le.

A vállalati esettanulmányok is visszaigazolják, hogy a vállalkozások a gyakorlatban a vállalaton belül, üzletáganként eltérő stratégiát alkalmazva léphetnek ki a nemzetközi piacokra, mivel ez a nemzetközi forma együttes alkalmazása jobban szolgálhatja érdekeiket, mint a lépcsőzetes építkezés (bizonyos esetekben betartják a fokozatosságot az egyes fokozatok között, máskor átugranak néhányat, akár már az induláskor). A nemzetköziesedés különböző formái különböző stratégiai célokat szolgálnak: például előfordulhat, hogy egy technológiai cég az exportot kihagyva azonnal nemzetközi hálózatokban, szövetségkötésekben gondolkodik.

A nemzetköziesedés jelentősége a kkv-szektorban

A hazai kkv-szektor erős heterogenitás jellemzi: az egyik végletet a gyors növekedési potenciállal rendelkező, magas hozzáadott értéket termelő vállalatok (ún. gazellák) jelentik, míg a másik oldalon azok a kényszervállalkozások találhatóak, amelyek a létfenntartás, mellékállás vagy adóelkerülés céljából jöttek létre.¹¹

Miközben a mikro-, kis- és középvállalatok fontos szerepet töltenek be a hazai foglalkoztatásban,¹² számos területen megmutatkozik ennek a vállalati körnek

¹¹ *Andrási* et al. [2009], *Békés–Muraközy* [2012], *Szerb* [2004].

¹² Az ezredforduló óta emelkedést mutat, és 2010-ben már az összes foglalkoztatott közel háromnegyede (2010-ben 74,1 százalék) ebben a vállalati körben állt alkalmazásban (NGM, 2012). A hazai kkv-k foglalkoztatásból való részesedése meghaladja mind az Európai Unió átlagát, mind a szomszédos országokra jellemző arányokat (*Némethné*, 2009).

a fejlettségbeli elmaradása s európai összehasonlításban is jelentkező lemaradása. A szektor szereplőinek jelentős részére az alacsony tőkeellátottság és technológiai színvonal, a viszonylag alacsony hatékonyságú termelési folyamatok, valamint a képzett munkaerő és a magas színvonalú menedzsmentismeretek hiánya jellemző, amelynek következtében a foglalkoztatásban betöltött súlyához képest a kkv-k visszafogottabb mértékben képesek hozzájárulni a gazdasági növekedéshez (a bruttó hozzáadott értékhez 54,5, míg a nettó árbevételhez 58,7 százalékkal).¹³ A hazai kkv-k exportértékesítésből való részesedése is alacsony, 2010-ben 26,4 százalékot tett ki. A külföldi értékesítés és a vállalatméret közötti szoros kapcsolatot jelzi, hogy a mikro- és kisvállalkozások az összes export 1,7, illetve 5,8 százalékát adták, míg a közép-vállalatok részesedése a külföldi értékesítésből elérte a 15,3 százalékot 2010-ben (NGM, 2012). A kkv-k exportösztönzése a foglalkoztatási célok elérésében is fontos szerepet játszik, amit az is alátámaszt, hogy a hazai mikro-, kis- és közép-vállalatok foglalkoztatásban betöltött szerepe (a másik két mutatóhoz, a bruttó hozzáadott értékhez és a nettó árbevételhez képest) az exportból való részesedéssel mutatja a legszorosabb kapcsolatot.¹⁴

Egy az Európai Bizottság megbízásából készített jelentés szerint 2002 és 2010 között az Európai Unióban az üzleti szektor (a pénzügyi szférát nem számolva) új állásainak 85 százalékát a kis- és közép-vállalkozások hozták létre, miközben a foglalkoztatásban való részesedésük 67 százalék volt (*de Kok et al.*, 2011). Magyarországon a kkv-k által foglalkoztatottak száma évente átlagosan 0,4 százalékkal nőtt, míg a nagyvállalatok esetében 0,1 százalékkal csökkent 2002 és 2010 között ugyanezen tanulmány szerint.¹⁵

Az Európai Bizottság egy másik felmérése alapján szoros kapcsolat van a kkv-k nemzetköziesedése és a foglalkoztatás bővüléséhez való hozzájárulásuk között (lásd az *1. ábrát*) (EC, 2010). Hasonló eredményekhez vezetett a német fejlesztési bank, a Kreditanstalt für Wiederbrau (KfW) által készített felmérés is, amely egyben a nemzetköziesedést elősegítő egyik eszköz, a kedvezményes hitelkonstrukciók alkalmazásának eredményességére is rávilágít. A KfW a német kis- és közép-vállala-

¹³ A bruttó hozzáadott érték esetében a magyar kkv-k lemaradása az európai átlagtól (58,1 százalék – *Wymenga et al.*, 2012) nem jelentős, s a kelet-közép-európai régióban is egyedül Csehország előzi meg ebben a tekintetben (*Némethné*, 2009).

¹⁴ A 2001 és 2010 között hozzáférhető éves adatok alapján a foglalkoztatás és az exportrészesedés közötti kapcsolat R^2 értéke 0,32 (a bruttó hozzáadott érték esetén 0,05, míg az árbevétel tekintetében 0,00 a mutató értéke).

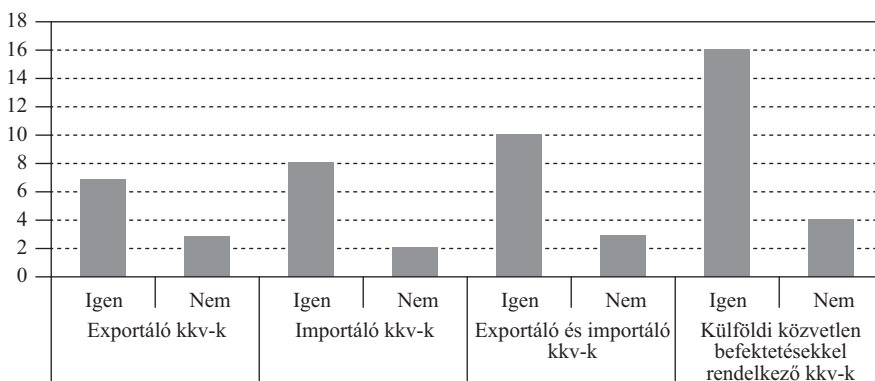
¹⁵ A képet árnyalja, hogy a közép-vállalatok által foglalkoztatottak száma évente átlagosan 0,3 százalék százalékkal szintén csökkent, míg a mikro- és kisvállalatok körében 0,5, illetve 0,8 százalék volt a bővülés üteme.

latok nemzetközi piacra lépését kedvező hiteltermékekkel támogatja, ezzel áthidalva a vállalkozások számára a nemzetköziesedés során fellépő egyik legkomolyabb akadályt, a finanszírozási nehézségeket. Az 1992 és 1999 között 1333 hitelszerződés keretében kihelyezett 1,43 milliárd euró összegű kölcsön alapján végzett vizsgálat során a bank szakemberei megállapították, hogy a támogatott vállalkozások nemzetközi befektetései átlagosan 19 új álláshelyet hoztak létre, amely sokkal magasabb, mint a hasonló belföldi tevékenységet támogató programok eredményei (EC, 2003).

1. ábra

A nemzetköziesedés hatása a kkv-k foglalkoztatására az Európai Unióban

(A foglalkoztatottak számának átlagos bővülési üteme 2007 és 2008 között)



Forrás: EC [2010].

Az MFB-INDIKÁTOR¹⁶ vállalati felmérések eredményei alapján az exportáló hazai mikro-, kis- és középvállalatok¹⁷ a foglalkoztatáson túl más szempontokból

¹⁶ A Magyar Fejlesztési Bank által 2009 nyarán indított MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012 tavaszán már hatodik alkalommal készült el. A felmérés célja, hogy a válaszok elemzésével átfogó képet adjon a magyarországi vállalatokat érintő legfontosabb makrogazdasági és piaci trendekről, valamint a cégek forrásszerzési és beruházási igényeiről, a vállalatok e téren szerzett tapasztalatairól, jövőre vonatkozó terveiről és korlátairól. Másrészt lehetőséget ad a változások irányának és a folyamatok dinamikájának értékelésére, hasznos információt nyújtva a Magyar Fejlesztési Bank termékeinek piaci igényekhez történő alakításához. A felmérésben részt vevő vállalatok reprezentálják a magyar vállalati struktúrát méret, regionális elhelyezkedés és szektorális megoszlás vonatkozásában egyaránt, ezért következtetéseket ezeknek megfelelően is lehet levonni.

¹⁷ A felmérésben a vállalatok méret szerinti csoportosítása a foglalkoztatottak száma alapján történt: ennek megfelelően a mikrovállalatok a 0–9, a kisvállalatok a 10–49, a középvállalatok pedig az 50–249 főt alkalmazó vállalkozásokat fedik le.

is jobb teljesítményt nyújtanak a külföldi értékesítéssel nem rendelkező vállalkozásokhoz képest. A 2010 nyara óta elvégzett négy kutatás alapján a felméréseket megelőző 12 hónapban növekvő adózás előtti eredményeket elérő vállalkozások aránya 8,0 százalékponttal, míg a beruházást végző cégek aránya 7,1 százalékponttal volt magasabb az exportáló kkv-k körében, mint a többi mikro-, kis- és középvállalat esetében. A foglalkoztatás területén mérhető a legnagyobb különbség: a termékeiket, szolgáltatásaikat külföldön is értékesítő vállalkozások 2010 nyara óta átlagosan 10,1 százalékponttal nagyobb arányban növelték alkalmazottaik létszámát, mint a termékeikkel kizárólag a belföldi piacon jelenlévő cégek. Emellett megállapítható, hogy mindhárom területen (adózás előtti eredmény, foglalkoztatás, beruházás) nőtt a különbség az exportáló kkv-k javára a 2011. őszi és 2012. tavaszi felmérés során (lásd az 1. táblázatot). Ez arra utal, hogy a válság újabb, 2011 őszétől jelentkező hulláma a tartósan gyenge belföldi kereslet miatt a korábbiaknál is súlyosabban érintette a kizárólag a belső piaci folyamatoknak kiszolgáltatott vállalatokat, míg a külföldi piacokon való jelenlét „védőháló” funkciója tovább erősödött.

1. táblázat

Az exportáló és nem exportáló mikro-, kis- és középvállalatok közötti különbség a vállalati eredmény, a foglalkoztatás, a beruházási aktivitás és a finanszírozási helyzet alakulása szempontjából

	Nőtt* az adózás előtti eredmény		Bővült* a foglalkoztatottak száma		Történt* beruházás a vállalatnál		A működés is csak külső forrás segítségével biztosítható	
	Nem exportál (%)	Exportál (%)	Nem exportál (%)	Exportál (%)	Nem exportál (%)	Exportál (%)	Nem exportál (%)	Exportál (%)
MFB-INDIKÁTOR 2010. nyár	19,1	20,3	9,3	14,0	57,0	62,3	19,0	21,0
MFB-INDIKÁTOR 2011. tavasz	36,2	42,2	18,0	28,2	66,7	69,7	17,4	15,5
MFB-INDIKÁTOR 2011. ősz	23,2	39,3	13,3	26,1	53,6	62,7	28,0	29,8
MFB-INDIKÁTOR 2012. tavasz	22,6	31,1	14,1	26,9	52,3	63,3	35,3	35,2

*A felmérést megelőző 12 hónapban.

Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérések.

A vizsgált négy szempont közül egyedül a finanszírozási helyzet alapján nem lát-
szik különbség: a 2010. nyár és 2012. tavasz között készített felmérések során az ex-
portáló és nem exportáló kkv-k között hasonló arányban találunk olyan vállalko-
zásokat, amelyek a működési költségeik fedezésére is külső forrásokra szorulnak.

A kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének alakulása Magyarországon

Az exportkoncentráció magyarországi magas szintjét több tanulmány¹⁸ is ki-
emeli, azonban a külföldi tulajdonban lévő nagyvállalatok kivételben betöltött túlsú-
lya nem magyar sajátosság (*Munkácsi*, 2009), ez a legtöbb fejlett piacgazdaságra és
a többi kelet-közép-európai országra is jellemző.¹⁹ A hazai és nemzetközi szakiroda-
lom, valamint a különböző vállalati felmérések eltérő adatokat közölnek a magyar
kkv-k nemzetköziesedésével kapcsolatban. Egy Európai Bizottság által megrendelt
vállalati tanulmány (EC, 2010) alapján a magyar mikro-, kis- és középvállalatok
nemzetköziesedése mind az európai uniós átlaghoz, mind a regionális versenytár-
sakhöz képest elmarad. A felmérésben részt vevő hazai kkv-k 40,8 százaléka impor-
tált, 32,5 százaléka exportált legalább egy alkalommal 2006 és 2008 között, emellett
3,4 százalék számolt be külföldi befektetésről ugyanebben az időszakban.²⁰ Egy ha-
zai vállalati versenyképességi felmérés alapján a kis- és középvállalatok 46,7 száza-
léka exportált 2008-ban (*Kazainé*, 2012), míg egy másik kutatás eredményei szerint
a kkv-k 22,5 százaléka rendelkezett exportértékesítéssel 2006-ban (*Szerb–Márkus*,
2008). A felmérések eltérő időpontja és módszertana miatt azonban nehéz ezek alap-
ján következtetéseket levonni.

A 2009 nyarat követően hat alkalommal elvégzett MFB-INDIKÁTOR vállalati
felmérésekre érkezett válaszok alapján a mikro-, kis- és középvállalatok átlagosan
48,2 százaléka értékesítette termékét vagy szolgáltatását külföldi piacokon.²¹ Az ex-

¹⁸ Lásd például: *Kazainé* [2012] és *Munkácsi* [2009].

¹⁹ *Bernard et al.* [2011] az Egyesült Államok, míg *Mayer–Ottaviano* [2007] az európai országok
esetében jutott arra a következtetésre, hogy a vállalatok relatíve kis száma adja az export meghatározó
hányadát.

²⁰ Ugyanezen felmérés alapján a kelet-közép-európai országokban a mikro-, kis- és középvál-
latok körében az importálók aránya átlagosan 48,7, az exportálóké 41,4, míg a külföldön befektető
cégeké 8,2 százalék volt. Az EU-27 átlaga ettől valamelyest elmarad: 44,8, 38,6, illetve 8,0 százalék.
(*Megjegyzés*: nem súlyozott adatok.)

²¹ Az MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérésekben az exporttevékenységre vonatkozó kérdések
módszertana nem változott az első, 2009. nyári kutatás óta. A válaszok alapján az exportáló cégek
aránya 42,7 és 56,5 százalék között változott (az átlag 48,2, míg a szórás 4,3 százalék volt).

portra is termelő vállalatok többsége azonban elsősorban a belföldi piacokra koncentrált, amit az alacsony exportorientáció jelez: a cégek mindössze 14,3 százalékának²² esetében haladja meg az exportból származó árbevétele a teljes forgalom felét. Az exportáló cégek átlagos aránya az iparban volt a legmagasabb (62,8 százalék), ezt a mezőgazdaság (55,8 százalék) és a szolgáltató szektor (35,7 százalék) követte. Jelentős különbségek mutatkoztak vállalati méret szerint is: a mikrocégek átlagosan 30,3, a kisvállalatok 47,7, míg a középvállalatok 61,3 százaléka értékesítette termékét vagy szolgáltatását külföldön az MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérések eredményei alapján.

2. táblázat

A nemzetköziesedés lépcsőfokai a vállalat alapítási évének tükrében

Alapítás éve	Vállalat-szám	Arány a mintán belül (%)	Az alapítás és a beszállítás kezdete között eltelt évek száma	Az alapítás és az import kezdete között eltelt évek száma	Az alapítás és az export kezdete között eltelt évek száma	Az alapítás és a külföldi befektetés kezdete között eltelt évek száma
1990 előtt	25	17,4	5,9	14,2	14,0	32,3
1990–1995	50	34,7	2,3	3,7	5,8	16,0
1995–2000	32	22,2	2,4	5,5	6,4	–
2000–2005	20	13,9	1,3	1,9	2,3	8,0
2005 után	14	9,7	0,2	0,3	0,4	3,0
Nincs évszám	3	2,1				
Teljes minta	144	100,0	2,4	5,7	6,6	20,7

Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

A kis- és középvállalatok nemzetköziesedését magyarázó elméletek gyakorlatban való megvalósulását az MFB-INDIKÁTOR 2012. tavaszi vállalati felmérésben részt vevő feldolgozóipari vállalkozások válaszai alapján vizsgáltuk.²³ Az eredmé-

²² A már idézett versenyképességi felmérés alapján ez az arány 13,5 százalék (*Kazainé, 2012*), míg *Szerb–Márkus [2008]* kutatása szerint 6,2 százalék.

²³ Az MFB-INDIKÁTOR 2012. tavaszi felmérésének keretében összesen 144 feldolgozóipari mikro-, kis- és középvállalat küldte vissza a kérdőívet. A kkv-k 23,6 százaléka (34 db) nem exportált, 43,1 százalék (62 db) árbevételének kevesebb, míg 33,3 százalék (48 db) több mint felét külföldi értékesítés útján realizálta. 84,7 százalékuknak (122 db) volt beszállítói kapcsolata, 73,6 százalék (106 db) importált, s 4,9 százalékuk (7 db) külföldi leányvállalattal is rendelkezett.

nyek alapján megállapítható, hogy a nemzetköziesedés folyamata fokozatosan felgyorsult Magyarországon az elmúlt 20 évben: a fiatalabb cégek esetében az alapítás és a nemzetköziesedés különböző lépcsőfokai (beszállítás, import, export, külföldi beruházás) között eltelt idő lerövidült, egyre jellemzőbbé váltak a már induláskor nemzetközi fókusszal, orientációval rendelkező vállalatok (lásd a 2. táblázatot).

A vállalati felmérés eredményei alapján megállapítható, hogy a kilencvenes években indult vállalatok nemzetköziesedése inkább a fázis-, illetve életciklusmodellek által leírt folyamathoz áll közelebb: az alapítást követően az első lépcsőfok a beszállítói kapcsolatok kialakítása volt, ezt a termeléshez szükséges inputok külföldi importja követte, majd az addig megszerzett tapasztalatokat kamatoztatva indították el a kkv-k a nemzetközi piacokra való kilépést (elsősorban export, illetve néhány esetben külföldi leányvállalat alapítása²⁴ formájában).

A rendszerváltást követő első években alapított vállalkozások esetében a nemzetköziesedés egyes fázisainak eléréséig eltelt idő – a korábban induló vállalatokhoz képest – jelentősen lecsökkent. A hazai vállalatok „első generációjának” (1990 és 1995 között alapított cégek) a külföldi partnerek, piacok irányába tett gyors és erőteljes lépéseit a határok kinyílása, a nemzetközi (a „Nyugat” felé irányuló) kereskedelem adminisztratív szabályozásának és korlátainak enyhülése, majd fokozatos megszűnése mellett az információ- és technológia-„éhség”, valamint a hirtelen jelentősen leszűkülő belső piacok is indokolták. A transzformációs válság legsúlyosabb éveiben a megnyíló új üzleti lehetőségek mellett belső kényszer is hajtotta a fiatal magyar kkv-kat, hogy már indulásuktól kezdve azonnal nemzetközi keretekben gondolkodjanak, a nemzetköziesedés lépcsőfokait minél gyorsabban „megugorják”. Az évtized közepétől az ezredfordulóig (1995 és 2000 között), a gazdasági helyzet konszolidálódásával, a növekedés beindulásával a belföldi üzleti lehetőségek is egyre vonzóbbá váltak. A belső piacok felé fordulás nem vált a nemzetköziesedés akadályozójává, de valamelyest lassított annak ütemén.

Az ezredfordulót követően azonban már a belső piac bővülése sem volt képes ellensúlyozni azokat a külső hatásokat, amelyek egyértelműen a nemzetközi tevékenységre ösztönözték a hazai feldolgozóipari vállalatokat. A világgazdaságban végbemenő, valamennyi nemzetgazdaságot érintő általános folyamatok – a globalizáció egyre gyorsabb térnyerése, az infokommunikációs, szállítási és utazási költségek radikális csökkenése – mellett a régió országaira, így a magyar vállalatokra is erőteljes húzóhatást gyakorolt az európai uniós csatlakozás közeledése. Az egységes

²⁴ A külföldi tőkebefektetéssel (leányvállalattal) is rendelkező feldolgozóipari kkv-k alacsony száma miatt az utolsó lépcsőfok értékelése nehézségekbe ütközik.

piacba való bekapcsolódás a számos új üzleti lehetőség mellett erősödő piaci versenyrel is járt, ami szintén ösztönzést jelentett a hazai kkv-k számára. Ez egyértelműen jelentkezett a nemzetköziesedés felgyorsulásában, s egyre inkább lecsökkent az egyes szakaszok között eltelt idő (a 2000 és 2005 között alapított feldolgozóipari kkv-k esetében az alapítás és a beszállítói kapcsolatok között átlagosan 1,3 év telt el, az importálás megkezdéséig 1,9, míg a termékek külföldi értékesítésének beindításáig mindössze 2,3 évet kellett várni). Természetesen az említett külső okok mellett ebben az is közrejátszott, hogy a kilencvenes évek turbulens gazdasági környezetét, a vállalati csődhullámokat követően sok vállalkozó korábbi tapasztalataira, piaci ismereteire, üzleti kapcsolataira építve új vállalat alapításával „tisztá lappal” indult a kétezres évek elején, ami így az adott vállalat szintjén a nemzetköziesedés felgyorsulásaként jelentkezett.

A 2005 után alapított vállalatok esetében azonban már egyértelműen látszik, hogy a „born global”, illetve „nemzetközi új vállalatok” elméletének megfelelően a vállalat alapítás egybeesik a nemzetköziesedés megkezdésével: a beszállítói tevékenység, az import- és exporttevékenység elindulása átlagosan az alapítástól számított egy éven belül megtörténik. Ez a már említett külső hajtóerők tovább erősödése mellett a lelassuló magyar gazdasági növekedésből és szűk belső piacból eredő motivációnak volt elsősorban köszönhető, ami a válsággal még tovább erősödött, s a belső fogyasztás tartós stagnálása miatt a nemzetköziesedés a hazai kkv-k túlélésének egyik fontos zálogává vált.

A „született globális” vállalatok magyarországi megjelenését, terjedését támasztja alá a 2005 után alapított cégek földrajzi fókuszja is: csak kevesebb mint 15 százalékuk van jelen valamelyik kelet-közép-európai ország²⁵ piacán (ez az arány 47 százalék a korábban létrehozott vállalkozások esetében), ugyanakkor jelentős hányaduk aktív olyan távolabbi piacokon, mint például a volt szovjet utódállamok vagy Kína. Ez egyrészt azzal magyarázható, hogy a „born global” típusú feldolgozóipari kkv-k már nem a korábbi másfél évtized sugaras terjeszkedését követik, a külföldi piacokra való kilépéssel kapcsolatos üzleti döntéseikben a pszichológiai távolság szerepe sokkal kevésbé játszik szerepet.²⁶ Másrészt utalhat arra is, hogy ezeket a vállalatokat olyan tulajdonosok, illetve menedzserek irányítják, akik korábról már rendelkeztek külpiazi ismeretekkel, személyes kapcsolatokkal. Ez az indoklás azonban már a hálózatelméleti magyarázatokhoz áll közelebb.

²⁵ Az Európai Unióhoz 2004-ben, illetve azt követően csatlakozott országok (kivéve: Málta, Ciprus).

²⁶ Ebben a globalizáció térnyerése, valamint az infokommunikáció fejlődése mellett a modern üzletvezetési ismeretek elterjedése és egy új menedzsergeneráció megjelenése is szerepet játszhatott.

A külföldi értékesítés előtt álló akadályok

A vállalatok számos akadállyal szembesülnek a külföldi értékesítés beindítását megelőzően és a nemzetközi tevékenység folytatása közben is. Ezeket két csoportra bonthatjuk: *belső* és *külső* akadályokra. A vállalatok elsősorban az első csoportba sorolható tényezőkre tudnak hatást gyakorolni, míg a külső körülményekre hatásuk korlátozott. (A külső nehézségek csökkentése elsősorban a szabályozás és a gazdaságpolitika területe.) Az akadályok két csoportja között azonban nincs éles határvonal, mivel a belső hátráltató tényezők csökkentése segíti a vállalat külső körülményekhez való gyorsabb és hatékonyabb adaptációját: minél inkább adottak egy vállalat számára a belső erőforrások (vagyis alacsonyabbak a vállalatszintű korlátok), annál könnyebben képes megbirkózni a külső akadályokkal (EC, 2010).

Belső akadályok

Miközben a felmérések alapján az európai kkv-k többsége fontosnak tartja a stratégiakészítést a nemzetközi piacokra való kilépést megelőzően, a mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedését hátráltató tényezők közül az egyik leggyakrabban említett akadály a *tervezés hiánya* (EC, 2003). Ennek első számú oka a menedzsment korlátozott kapacitásaira, elégtelen felkészültségére, valamint a tapasztalatok hiányára vezethető vissza, emellett nehezíti az is, hogy a kkv-k külföldi piacokra való első kilépése gyakran egy-egy váratlan és egyedi lehetőséghez, megrendeléshez kötődik. A vállalat tulajdonosainak, vezetőinek a sikeres nemzetközi tevékenység érdekében nemcsak idegennyelv-tudásra van szükségük, hanem beható ismeretekkel kell rendelkezniük a megcélzott piac(ok)ról, jogi és szabályozói előírásokról, kulturális különbségekről. Ezeket az ismereteket egyrészt elsajátíthatják tapasztalatszerzés útján, vagy alkalmazhatnak külső szakértőket. Az előbbi út nehezebb, de hosszabb távon eredményesebb lehet: felmérések kimutatták, hogy a nemzetközi tapasztalattal rendelkező, a külföldi terjeszkedés iránt személyesen is elkötelezett menedzsmenttel rendelkező kkv-k sikereesebbek tudnak lenni. Emellett a külső szakértők alkalmazása tovább növeli a nemzetköziesedés egyébként sem elhanyagolható költségeit²⁷ (EC, 2003).

²⁷ Ilyen költségtényezők lehetnek a külföldipiac-elemzés, a jogi tanácsadó szolgáltatások, a forrásdítás, a termékadaptáció, az utazási költségek, vagy a külföldi tevékenységhez kapcsolódó magasabb üzleti és pénzügyi kockázatok (EC, 2003).

Az Európai Bizottság említett kutatása (EC, 2010) a belső akadályok közül a kkv-k tal elallított és külföldön *rtkesíteni kívánt termék, illetve szolgltats rt* emeli ki. Ez a korlát egyrszrt visszavezethe a vállalat szrmazsi országára jellemző ltalnos árszínvonalra, valamint felvet az adott vállalkozással kapcsolatos hatékonyságbeli kérdéseket is.

Külső akadályok

A leggyakrabban említett külső akadály a nemzetkziesedshez szükséges tőkéhez és finanszírozáshoz való hozzáférés nehézsége, illetve ezzel szoros kapcsolatban a közösségi támogatások alacsony szintje, nem megfelelő konstrukca (EC, 2010). Szintén komoly problémát jelent a nemzetkziesed kkv-k számára a megfelelő minőségű és mennyiségű információhoz való hozzjts, valamint a magas színvonalú tájékoztatás és tanácsadás hiánya.

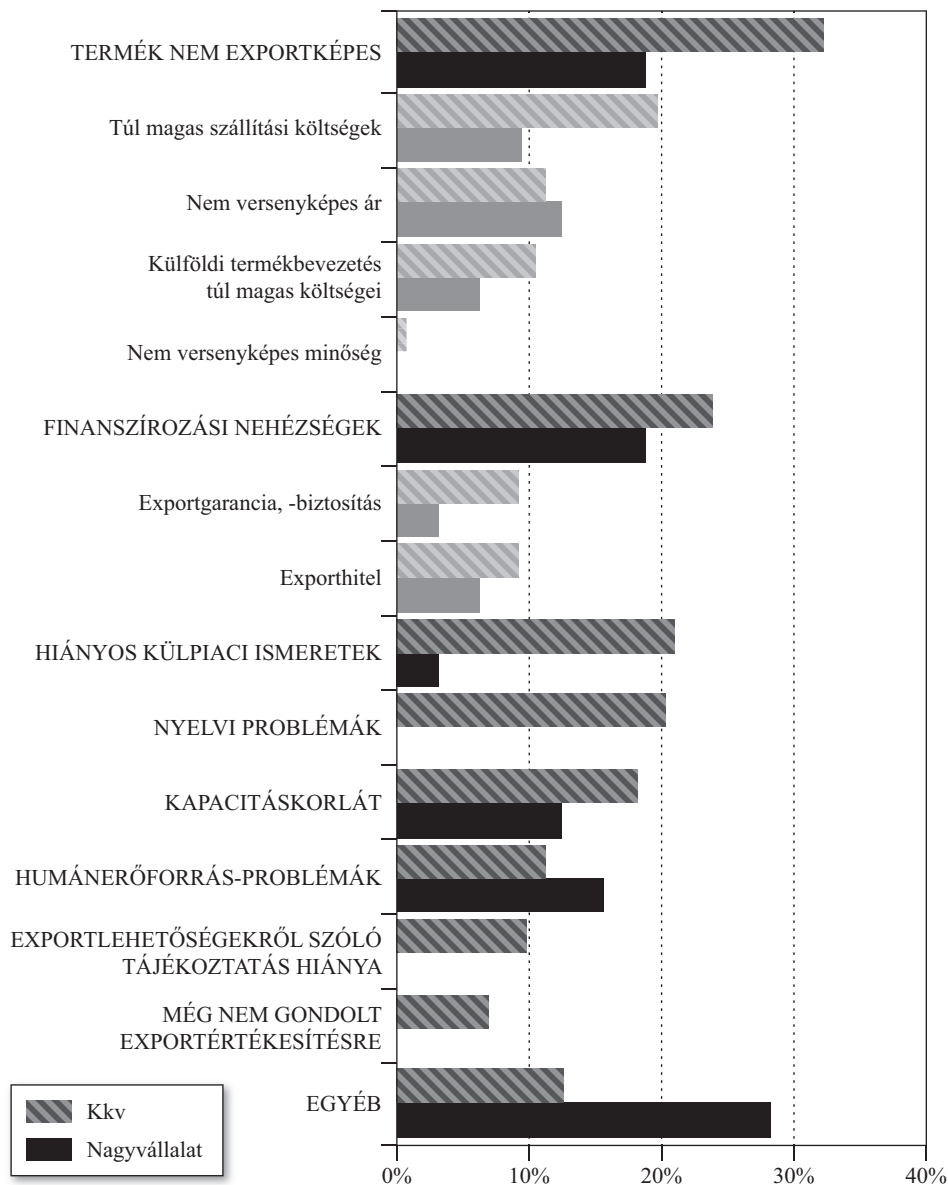
A két évtizede mkd Egységes Piac tal elért eredmnyek²⁸ ellenére a kkv-k továbbra is kereskedelmi korlátokkal szembesülnek nemcsak a harmadik országok, hanem az európai uniós tagállamok piacán is. A vmkorltok felszámolását követően továbbra is számos nem vámjellegű, nemzeti vagy helyi hatáskörbe tartozó technikai korlátozás maradt életben.

Az OECD [2009] felmérése szerint a kkv-k belső képességeiket komolyabb akadálynak értékelik, mint a külső környezetet (ideértve például a vám-, illetve nem vámjellegű korlátozásokat), azonban a nemzetközi tevékenység előrehaladtával ezek a külső korlátok egyre hangsúlyosabbá válnak. Habár az OECD kutatása alapln a különböző kereskedelmi korltozsok²⁹ nem estek a vállalatok vlaszi alapln a tz legkomolyabb akadály közé, mégis komoly nehézségeket jelentenek az exportáló kkv-k számára, mivel azok megoldása, áthidalása sok esetben jelents beruházásokat, kltsgrfordítsokat gnyel.

²⁸ Lásd például: EB [2012].

²⁹ Ilyen korlátozás lehet a bonyolult vmadminisztrci, az egészségügyi, biztonsági és technikai szabványoknak való nehézkes megfelelés, de akadályt jelenthet a szellemi tulajdon nem elégséges védelme is.

**A külföldi értékesítést nehezítő körülmények megítélése
a kkv-k és nagyvállalatok körében a feldolgozóiparban**



Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

A magyar kkv-k által azonosított legfontosabb akadályok

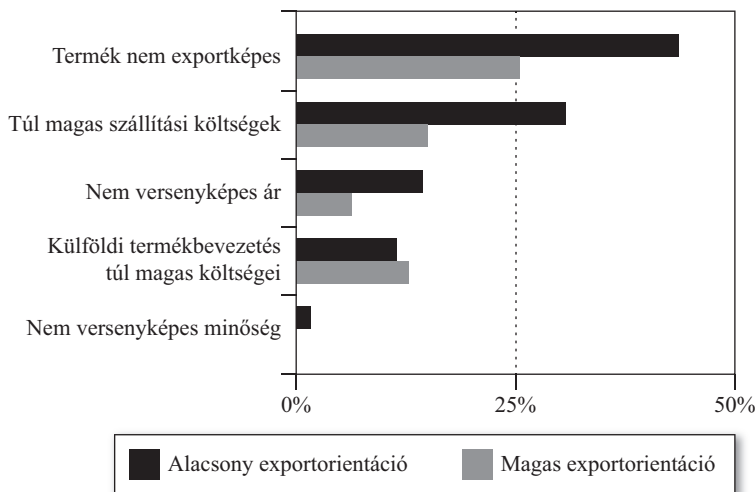
Az MFB-INDIKÁTOR 2012. tavaszi felmérése során a külföldi értékesítést akadályozó, illetve nehezítő körülményeket is vizsgáltuk. A megadott válaszlehetőségek között szerepeltek a vállalatok számára belső (*a vállalat terméke nem exportképes, kapacitáskorlát, hiányos külpiaci ismeretek, nem megfelelő humán erőforrás és nyelvtudás*), valamint külső akadályok (*finanszírozási nehézségek, exportlehetőségekről szóló minőségi tájékoztatás hiánya*) egyaránt.

A felmérésében szereplő feldolgozóipari mikro-, kis- és középvállalkozások legnagyobb arányban az előállított termék exportképességével kapcsolatos problémákat jelölték meg (azon belül is a túl magas szállítási költségeket) akadályozó tényezőként (lásd a 2. ábrát). Emellett a vállalatok több mint egyötöde számára jelentenek akadályt a finanszírozási nehézségek, a hiányos külpiaci ismeretek, valamint a nyelvi problémák. A nagyvállalatok egy kivétellel (*nem megfelelő humán erőforrás*) valamennyi akadályt a kkv-knál alacsonyabb arányban értékelték korlátozó tényezőként. Jelentős különbség volt a nyelvi problémák megítélésében (ezt egyetlen nagyvállalat sem jelölte akadályként), a külpiaci ismeretek hiányában, valamint az exportlehetőségekről szóló tájékoztatás megítélésében a két vállalati kör között. Emellett az „egyéb” kategóriában a nagyvállalatok elsősorban az alacsony külföldi keresletet, valamint a nyomott, illetve csökkenő eladási árakat sorolták fel hátráltató tényezőként.

Exportképesség

A kkv-k által külföldön értékesíteni kívánt termék alacsony exportképességét (ezt a felmérésben szereplő mikro-, kis- és középvállalatok 32,2 százaléka jelölte meg korlátként) a többség számára elsősorban a túl magas szállítási költségek okozták (19,6 százalék). Ezt a nem versenyképes értékesítési ár (11,2 százalék), valamint a külföldi termék bevezetésének túl magas költségei (10,5 százalék) követték. Az előállított termék minőségét mindössze a válaszoló kkv-k 0,7 százaléka érezte akadállynak.

Az előállított termék exportképességének megítélése az exportorientáció* tükrében



* A teljes árbevételen belül az exportértékesítésből származó bevétel aránya: alacsony = 0–50 százalék, magas = 50–100 százalék.

Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

Az exportképesség megítélése és a vállalat exportorientációja³⁰ között összefüggés fedezhető fel: miközben a nagyjából minden második (43,5 százalék), addig az elsősorban külföldi piacokra termelő feldolgozóipari kkv-k körében mindössze minden negyedik (25,5 százalék) érezte akadályosnak az általa előállított termék alacsony versenyképességét (lásd a 3. ábrát). Az exportképesség négy dimenziója közül a túl magas szállítási költségek elsősorban az alacsonyabb exportorientációval rendelkező mikro- és kisvállalatok számára jelentenek nehézséget, míg a külföldi piacokra koncentrálnak a méretgazdaságosság növelésével, a nagyobb volumenű, rendszeres export révén képesek a szállítási költségek optimalizálására.

Minőségi problémák nem akadályozzák a hazai feldolgozóipari kkv-k exportját: az előállított termék minősége a felmérésben szereplő vállalatok megítélése szerint

³⁰ Az MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés alapján az exportorientációt a külföldi értékesítés teljes árbevételhez viszonyított arányaként fejezzük ki. Ez alapján amennyiben egy vállalat esetében az exportértékesítésből származó bevétel nem éri el a teljes árbevétel felét, úgy alacsony, míg ha meghaladja azt, magas exportorientációval rendelkező vállalkozásnak minősül.

nem jelent korlátot a külföldi értékesítés szempontjából egyetlen feldolgozóipari alágazatban sem, függetlenül a vállalkozás méretétől vagy attól, hogy jelenleg folytat-e exporttevékenységet. Az értékesítési ár azonban komoly versenyhátrányt jelenthet a külföldi piacokon a kisebb, alacsony exportorientációjú vállalkozások számára, miután a szállítási költségek, a méretgazdaságosság és a termelés hatékonysága döntően befolyásolja az eladási ár versenyképességét.

A külföldi termék bevezetése – ami tulajdonképpen a nemzetköziesedés addicionális költségeként is felfogható – elsősorban a mikro- és középvállalatok számára jelent akadályt. Ez arra vezethető vissza, hogy a legkisebb cégek számára termékeik külföldön „láthatóvá tétele” jelentős finanszírozási teher mellett nagy kockázattal is jár, míg az 50 főnél több embert foglalkoztató vállalatok esetében a külföldi piacra lépés, az exportpozíció megszilárdítása komolyabb és professzionális (így költségesebb) termékbevezetéssel, marketinggel párosul.

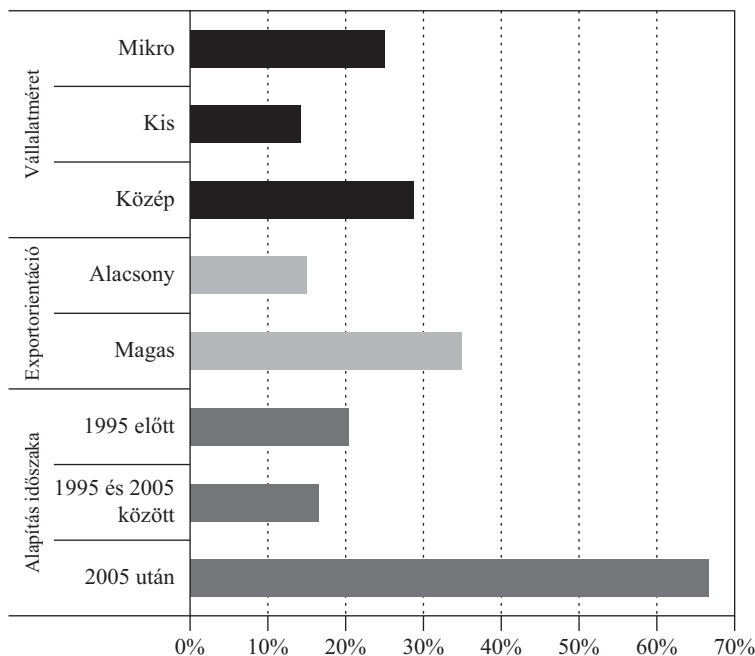
Finanszírozási nehézségek

A termékek exportképessége után a finanszírozási problémák jelentik a legkomolyabb akadályt a feldolgozóipari kkv-k számára: a vállalatok közel negyede (23,8 százalék) szembesül a külföldi értékesítéssel kapcsolatos pénzügyi nehézségekkel. Elsősorban az alacsony exportorientációval rendelkező mikro- és kisvállalatok számára jelent korlátot az ilyen típusú termékek hiánya, nem kedvező konstrukciója.

A hazai exportfinanszírozási piac alacsony fejlettségét jelzi, hogy a felmérésben szereplő exportáló feldolgozóipari kkv-k túlnyomó többsége (90,7 százalék) nem vett igénybe semmilyen ezzel kapcsolatos terméket a felmérést megelőző 12 hónapban. Az erősen exportorientált vállalatok körében (ahol a külföldi értékesítésből származó bevétel meghaladja a teljes árbevétel 50 százalékát) valamelyest magasabb az exportfinanszírozási termékeket igénybe vevők aránya, de körükben is csak 10,6 százalék vett fel exporthitelt, 2,8 százalék kötött exporthitel-garanciát, illetve 2,1 százalék vette igénybe mindkét termékkört egy időben.

Miközben a finanszírozási nehézségek jelentik az egyik legsúlyosabb akadályt a kkv-k külpiacon tevékenysége előtt, több mint háromnegyedük (76,4 százalék) a következő egy évben sem tervezi exportfinanszírozási termékek igénybe vételét. Élénkebb kereslet egyedül a magasabb exportorientációjú, valamint a fiatal, 2005 után alapított („born global”) vállalatok körében várható (lásd a 4. ábrát). Erre az ellentmondásra a vállalati válaszok alapján két magyarázat van: a jelenleg piacon lévő konstrukciók nem illeszkednek a hazai kkv-k igényeihez, illetve a vállalatok nem ismerik az ilyen típusú termékeket (azok kondícióit, előnyeit).

Exportfinanszírozási termék igénybevételét tervező vállalatok megoszlása méret, exportorientáció és az alapítás éve alapján



* A teljes árbevételen belül az exportértékesítésből származó bevétel aránya: alacsony = 0–50 százalék, magas = 50–100 százalék.

Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

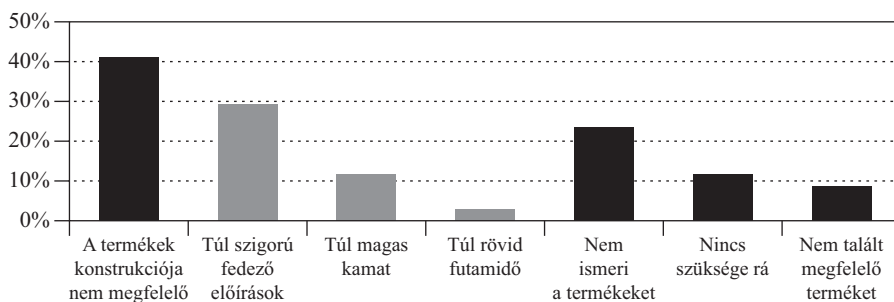
A piacon fellelhető exportfinanszírozási termékek nem megfelelő konstrukciója (41,2 százalék) volt az első számú oka annak, hogy a felmérésben szereplő kkv-k az elmúlt 12 hónap során nem vették azokat igénybe. A kondíciók közül a vállalatok a túl szigorú fedezeti előírásokat emelték ki (közel minden harmadik cég jelölte ezt indokként), míg a kamatok magas szintje miatt a vállalkozások mindössze 11,8 százaléka döntött úgy, hogy nem használja ezeket a termékeket.³¹ A nem megfelelő

³¹ Ez különösen annak fényében szembetűnő, hogy az MFB-INDIKÁTOR 2012. tavaszi felmérése alapján a vállalatok továbbra is a kamatok mértékét veszik elsősorban figyelembe egy (általános) hitelkérelem során, valamint a devizaárfolyamok és a hitelkínálat mellett ezen a területen tapasztalták a leginkább negatív tendenciákat. A pénzintézetek által támasztott legnagyobb akadályként is a magas kamatokat jelölték meg a cégek (Gém–Mikesy–Szabó, 2012a).

konstrukció után a második leggyakrabban említett indok, hogy a vállalatok nem ismerik ezeket a termékeket (23,5 százalék). A cégek több mint egytizede (11,8 százalék) ugyanakkor úgy ítélte meg, hogy nincs szüksége exporthitelre, illetve biztosításra külföldi tevékenységének folytatásához. Ez utalhat egyrészt a termékek átfogó ismeretének hiányára: nem ismerik az exportfinanszírozás speciális konstrukcióit, így azokat nem veszik figyelembe a külföldi tevékenységgel kapcsolatos finanszírozási kérdésekről való döntések során. Másrészt azt is jelzi, hogy a piacon fellelhető termékek nem nyújtanak megoldást a kkv-k exporttal kapcsolatos finanszírozási nehézségeire. Ez utóbbival összecseng, hogy a felmérésben szereplő exportáló feldolgozóipari kkv-k 8,8 százaléka keresett, de nem talált megfelelő konstrukciót a hazai hitelpiacon (lásd az 5. ábrát).

5. ábra

Az exportfinanszírozási termékek igénybevétele ellen szóló érvek az elmúlt 12 hónapban a hazai exportáló feldolgozóipari kkv-k körében*



* Azon vállalkozások körében, amelyek a külföldi értékesítést nehezítő körülmények között a finanszírozási nehézségeket is megjelölték.

Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

Egyéb akadályok

Az exportképesség és a finanszírozási nehézségeken túl minden ötödik vállalat számára nehézséget jelentenek a határon túli tevékenység megkezdésében, illetve folytatásában a hiányos külpiaci ismeretek (21,0 százalék), valamint a nyelvi akadályok (20,3% százalék). A jelenlegi termelési kapacitások a feldolgozóipari kkv-k 18,2, míg a nem megfelelő humán erőforrás a cégek 11,2 százalékának jelent problémát. A külföldi piaci tevékenységet nehezítő körülmények között a felmérésben sze-

replő vállalatok az exportlehetőségekről szóló minőségi tájékoztatás hiányát jelölték meg legalacsonyabb arányban (9,8 százalék). A vállalatok a kérdőívben jelzett válasszlehetőségek mellett (az „Egyéb” kategóriában) a külföldi piacokon – elsősorban a nyugat-európai országok relációjában – tapasztalt kereskedelmet érintő (piacvédelmi) korlátozásokat nevezték meg nagy arányban nehézségnek.

A kkv-k exportösztönzésének lehetséges eszközei a vállalati felmérés eredményei alapján

A hazai kkv-k nemzetköziesedésének ösztönzésére alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök kialakításakor a minél nagyobb eredményesség és hatékonyság érdekében figyelembe kell venni azokat a legfontosabb akadályokat, amelyekkel a magyar mikro-, kis- és középvállalatok szembesülnek a külföldi tevékenység megindítását megelőzően, illetve a nemzetközi tevékenység folytatása közben.

A belső akadályok feloldásában a gazdaságpolitikai eszközöknek értelemszerűen csak közvetett és korlátozott lehetőségei vannak, de léteznek sikeres nemzetközi programok például a képzett, a nemzetközi üzleti tevékenységben tapasztalatot szerzett munkaerő kkv-k általi alkalmazásának támogatására³² vagy a meglévő humán erőforrás célzott képzésére is. Az exportösztönzés eszközeit úgy kell megtervezni, hogy azok minél nagyobb mértékben mérsékeljék a kkv-k számára jelentkező külső akadályokat: ennek megfelelően nagy hangsúlyt kell helyezni az exportlehetőségekről szóló minőségi tájékoztatásra, valamint a külföldi értékesítéshez és tevékenységhez kapcsolódó megfelelő finanszírozási környezet kialakítására. Ez utóbbinak nemcsak a kkv-k igényeihez illeszkedő exportfinanszírozási konstrukciók kifejlesztésére kell kiterjednie, hanem azok széles körben történő megismertetésére is.

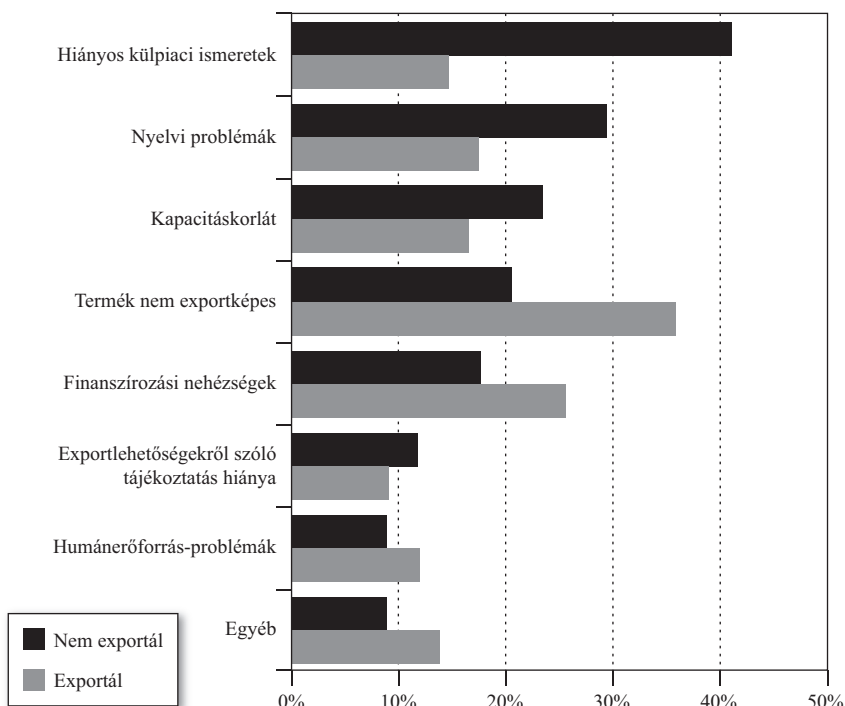
Fontos különbséget tenni a vállalatok által azonosított akadályok között az alapján, hogy az adott vállalat a nemzetköziesedés milyen szintjén áll, mivel azok a kkv-k, amelyek még korábban semmilyen nemzetközi tevékenységet nem folytattak, nem feltétlenül képesek helyesen felmérni, hogy milyen kihívásokkal is kell szembenéznük a nemzetköziesedés során, így hajlamosak alábecsülni bizonyos akadályokat (például: szállítási költségek), míg más nehézségeket a valósánál súlyosabbra értékelnek. A kkv-k körében az akadályok megítélésében meglévő különbségek azonosítása fontos kiindulási pont az exportösztönzési eszközök tervezésekor: a tájékoztató

³² Például a portugál INOV Contacto diplomások foglalkoztatását támogató programja (EB, 2008).

előadásoknak, kiadványoknak fel kell hívniuk a figyelmet a kkv-k által alábecsült, ugyanakkor a gyakorlatban komolyabbnak bizonyuló akadályokra, egyúttal csökkenteniük kell a „pszichológiai távolságot”, a vállalkozókban meglévő esetleg túlzott vagy nem indokolt félelmeket.

6. ábra

A külföldi értékesítést nehezítő körülmények megítélése az exportáló, illetve nem exportáló feldolgozóipari kkv-k körében



Forrás: MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés 2012. tavasz.

A vállalatok nemzetköziesedését akadályozó tényezők értékelésében az egyik fontos különbség a jelenleg is exportáló, illetve külföldi tevékenységet nem folytató cégek között az előállított termék exportképességének megítélésében van (lásd a 6. ábrát). A nemzetközi tapasztalattal már rendelkező cégek ezt nagyobb arányban értékelték a külföldi értékesítést korlátozó tényezőként, s ezen belül különösen a szállítási költségek esetében tapasztalható, hogy az exporttevékenységet jelenleg nem

végző vállalatok ezt az akadályt alábecsülik. A finanszírozási nehézségeket szintén nagyobb arányban értékelték akadálynak a már exportáló vállalatok. A hazai kkv-k számára elérhető exporttal kapcsolatos pénzügyi szolgáltatások minőségének és feltételeinek javítása fontos alapja a vállalatok külföldi tevékenysége további ösztönzésének is: azon cégek számára, amelyek a következő 12 hónapban tervezik, hogy új célországokban is megjelennek termékeikkel, a finanszírozási nehézségek jelentik a legnagyobb akadályt (míg azok, akik nem gondolkodnak terjeszkedésben, elsősorban exportképességi problémákkal küzdenek).

A külföldi tevékenységet nem folytató vállalkozások számára ezzel szemben a hiányos külpiazi ismeretek és a nyelvi problémák számítanak a legkomolyabb akadálynak, ami megfelelő exportösztönzési eszközökkel és programokkal gyorsan és viszonylag könnyen orvosolható. Ezt erősíti meg, hogy az MFB-INDIKÁTOR 2012. tavaszi felmérésében szereplő jelenleg nem exportáló feldolgozóipari mikro-, kis- és középvállalatok közül csak minden negyedik (26,5 százalék) nem gondolt eddig külföldi piacra lépésre,³³ azaz a nem exportáló feldolgozóipari kkv-k legalább háromnegyede potenciális exportáló.

Összegzés

A magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének ösztönzése, mind az elméleti modellek, mind a Magyar Fejlesztési Bank vállalati felmérésének eredményei alapján alkalmas eszköz lehet a magyar gazdaság előtt álló két fontos kihívás kezelésére: az exportszerkezet kiegyensúlyozására és így az elmúlt években végbement külső mérlegkiigazítás fenntarthatóvá tételére, valamint a foglalkoztatás bővítésére. Emellett a nemzetköziesedés folyamatában előrébb haladott vállalatok több más szempontból is jobb teljesítményt képesek elérni, mint a kizárólag a belföldi piacokra koncentráló vállalkozások. Az MFB-INDIKÁTOR vállalati kutatások eredménye alapján is megállapítható, hogy az exporttevékenység képes tompítani a válság kedvezőtlen hatásait és stabilizálni a cégek eredményeit.

A hazai kkv-k nemzetköziesedése számos külső és belső hajtóerő eredőjeként felgyorsult az elmúlt két évtizedben, ennek egyik eredményeként az alapítás és a nemzetköziesedés lépcsőfokai között eltelt idő lerövidült, és egyre nagyobb számban jelennek meg az olyan vállalatok, amelyek tevékenységében már induláskor a nemzetközi orientáció a meghatározó. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a mikro-,

³³ Ezek többsége 2005 után alapított mikrovállalat.

kis- és kzpvallalatok nem szembesülnek komoly korlátokkal a külföldi tevekny-sg megkezdését megelőzően vagy exporttrtkestssk bvtesekor. Ezek az akadályok sokszor különböznek azoktól, amelyekkel a nagyvállalatok is szembekerülnek nemzetközi tevekny-sgk során, illetve sokkal kevésbé képesek ezeket önállóan áthidalni.

A mindenkori gazdaság- és fejlesztéspolitika fontos feladata, hogy a folyamatosan változó globális környezetben megtalálja azokat az alkalmas eszközöket, amelyek a rendelkezésre álló szks erőforrások mellett hatékony módon képesek kedvező hatást kifejteni. Ezek közül a magyarországi kvv-k nemzetköziesedésének ösztönzése szempontjából kiemelten fontos terület az exportfinanszírozás fejlesztése: a megfelelő finanszírozási termékek kialakítása, valamint az ezzel kapcsolatos információk eljuttatása az érintettekhez. A hazai feldolgozóiparban meglévő export-potenciál kiaknázásához a „pszichológiai távolság” csökkentése mellett a külpiaci lehetőségekről, ismeretekről szóló információk megfelelő formában való eljuttatása lehet a kulcs.

Felhasznált irodalom

- llami Számvevőszék* [2009]: Az llam célszerű gazdasági szerepvállalása a XXI. század elejének globális gazdaságában. llami Számvevőszék Kutatóintézete, szeptember.
- Andrsi Zoltán – dr. Borsi Balázs – Farkas László – Némethné Pál Katalin – dr. Papanek Gábor – Viszt Erzsébet* [2009]: A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedési feltetelei. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2005]: A külföldi mkdtke-befektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LII. vf., május, 494–520. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2011]: Kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedése – elmélet és empiria. *Klfgazdasg*, LV. vf., szeptember–október, 22–33. o.
- Balaton András – Ptz Mónika* [2012]: A működő tőke hatása a bruttó nemzeti jövedelemre Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LIX. vf., január, 1–30. o.
- Békés Gábor – Muraközy Balzs* [2012]: Magyar gazellk. A gyors nvekeds vállalatok jellemzi s kialakulsuk elemzése. *Közgazdasági Szemle*, LIX. vf., mrcius, 233–262. o.
- Bernard, A. B. – Jensen, J. B. – Redding, S. J. – Schott, P. K.* [2011]: The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade. Centre for Economic Performance. CEP Discussion Paper, No. 1084., oktber.
- Beamish, P.* [1990]: The Internationalisation Process for Smaller Ontario Firms: A Research Agenda. In: *Rugman, A. M.* (ed.): Research in Global Strategic Management – International Business Research for the Twenty-First Century: Canada’s New Research Agenda. JAI Press Inc., Greenwich, 77–92. o. Idzi: *Incze* [2010].
- Chetty, S. K.* [1999]: Dimensions of internationalisation of manufacturing firms in the apparel industry. *European Journal of Marketing*, Vol. 33., No. 1/2., 121–142. o.
- Dunning, J. H.* [1994]: Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison-Wesley, Wokingham.

- EB [2008]: A kis- és középvállalatok nemzetközivé válásának támogatása. Helyes gyakorlatok gyűjteménye. Európai Bizottság, Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság, Brüsszel.
- EB [2012]: A második egységes piaci intézkedéscsomag. Együtt egy újfajta növekedésért. A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. Európai Bizottság, Brüsszel. 2012.10.3. COM(2012) 573 final.
- EC [2003]: Internationalisation of SMEs. Observatory of European SMEs. European Commission, No. 4.
- EC [2010]: Internationalisation of European SMEs. Final report. European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry, Brussels.
- Fliess, B. – Busquets, C.* [2006]: The role of trade barriers in SME internationalization. OECD Trade Policy Working Paper, No. 45
- Forsman, M. – Hinttu, S. – Kock, S.* [2002]: Internationalization from a SME Perspective. Konferenciaanyag, IMP Conference in Dijon, France. Lásd: <http://www.impgroup.org>
- Gál Péter – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2009a]: MFB-INDIKÁTOR. Az MFB Zrt. vállalati felmérésének eredményei. MFB Zrt., július, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/repository/MFB_INDIKATOR_2009_Nyar.pdf
- Gál Péter – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2009b]: MFB-INDIKÁTOR. Az MFB Zrt. vállalati felmérésének eredményei. MFB Zrt., december, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/repository/MFB_INDIKATOR_2009_Tel.pdf
- Gém Erzsébet – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2011a]: A gyenge belföldi kereslet fogságában... MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés, MFB Zrt., tavasz, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/MFB_INDIKATOR_2011_tavasz_PIC.pdf
- Gém Erzsébet – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2011b]: A külföldi értékesítésre ható tényezők. MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés, MFB Zrt., ősz, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/mfb_indikator_5_2011_osz_nemzetkoziesedes_export.pdf
- Gém Erzsébet – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2011c]: Beszállítói kapcsolatok: a méret a lényeg? A beszállítói kapcsolatok természete és hatása a vállalati működésre az ipari szektorban. MFB Zrt., május, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/MFB-INDIKATOR_2011_tavasz_BESZALLITOK.pdf
- Gém Erzsébet – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2012a]: Finanszírozási helyzetkép az MFB 2012. tavaszi vállalati felmérése alapján. MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés, MFB Zrt., tavasz, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/mfb_indikator_2012_tavasz_forras.pdf
- Gém Erzsébet – Mikesey Álmos – Szabó Zsolt* [2012b]: Stagnáló kereslet, bizonytalan piaci kilátások. MFB-INDIKÁTOR vállalati felmérés, MFB Zrt., tavasz, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/mfb_indikator_6_2012_tavasz_piac.pdf
- Hessels, J. – van Stel, A.* [2007]: The Role of Export-Driven New Ventures in Economic Growth: A Cross-Country Analysis. No. H200721. Scales Research Reports, EIM Business and Policy Research. <http://EconPapers.repec.org/RePEc:eim:papers:h200721>.
- Hoós János* [2009]: Corporate governance. Aula, Budapest.
- Incze Emma* [2010]: A multinacionálissá válás útjai Magyarországon – a vállalatok nemzetköziesedésének időbeni alakulása. PhD-Disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem.
- Kalotay Kálmán* [2003]: Működő tőke – válságban? *Közgazdasági Szemle*, L. évf., január, 35–55. o.
- Kaziné Ónodi Annamária* [2012]: Az exportteljesítmények és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése. *Vezetéstudomány*, XLIII. évf., különszám, 57–71. o.
- Kontinen, T. – Ojala, A.* [2010]: Internationalization pathways of family SMEs: psychic distance as a focal point. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17 (3), 437–454. o.
- de Kok, J. – Vroonhof, P. – Verhoeven, W. – Timmermans, N. – Kwaak, T. – Snijders, J. – Westhof, F.* [2011]: Do SMEs create more and better jobs? EIM Business and Policy Research. Európai Bizottság, Brüsszel.

- Laghzaoui, S. [2006]: Internationalization of SME: A reading in terms of resources and competencies. GREFI, University of Paul Cézanne, Aix Marseille III, France.
- Masum, M. I. – Fernandez, A. [2008]: Internationalization Process of SMEs: Strategies and Methods. Master Thesis EFO705. Mälardalen University School of Sustainable Development of Society and Technology Västerås Sweden, június.
- Mayer, T. – Ottaviano, G. I. P. [2007]: The Happy Few: The internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence. Bruegel Blueprint Series, Volume III.
- Mészáros Ádám [2009]: A fordizmus és a totyozmus a magyar Suzuki beszállítói rendszerében. *Közgazdaság*, IV. évf. 1. sz., (február), 123–144. o.
- Mikesy Álmos [2008]: Miért nem megy ODA az FDI? A fejlesztési segélyezés és a külföldi közvetlen befektetések kapcsolata a fejlődő országokban. TDK Dolgozat, Budapesti Corvinus Egyetem.
- Mikesy Álmos – Szabó Zsolt [2010]: MFB-INDIKÁTOR. Az MFB Zrt. 2010. júniusi vállalati felmérésének eredményei. MFB Zrt., szeptember, Budapest. https://www.mfb.hu/sites/default/files/repository/MFB_INDIKATOR_2010_Nyar.pdf
- Mikesy Álmos – Szabó Zsolt [2011]: Régi történet új kihívásokkal. *Figyelő*, 34., augusztus 25–31., 16–17. o.
- Munkácsi Zsuzsa [2009]: Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra. *MNB-SZEMLE*, július, 22–33. o.
- Némethné Gál Andrea [2009]: A kis- és középvállalatok versenyképessége. Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola.
- NGM [2012]: J/8112. számú jelentés a kis- és középvállalkozások 2009–2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről. Magyarország Kormánya, Nemzetgazdasági Minisztérium, július.
- OECD [2009]: Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation, Report. OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD.
- Ojala, A. – Tyrväinen, P. [2009]: Impact of psychic distance to the internationalization behavior of knowledge-intensive SMEs. University of Jyväskylä, Finland.
- Onkelinx, J. – Sleuwaegen, L. [2008]: Internationalization of SMEs. Research report. Flanders District of Creativity.
- Oviatt, B. M. – McDougall, P. P. [1994]: Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45–62. Idézi: Onkelinx–Sleuwaegen [2008].
- Sass Magdolna – Szanyi Miklós [2004]: A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása. *Közgazdaság*, XLVIII. évf., szeptember, 4–22. o.
- Szanyi Miklós [1997]: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtöke-áramlás vizsgálatában. *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf., június, 488–508. o.
- Szerb László [2004]: A vállalkozás és a vállalkozói aktivitás mérése. *Statistikai Szemle*, 82. évf., 6–7. sz., 545–566. o.
- Szerb László – Márkus Gábor [2008]: Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. *Vállalkozás és innováció*, 2. évf., 2. sz., 2008. II. negyedév, 36–58. o.
- Welch, L. S. – Luostarinen, R. [1988]: Internationalisation: evolution of a concept. *Journal of General Management*, Vol. 14., No. 2., Winter, 34–55. o.
- Wymenga, P. – Dr. Spanikova, V. – Barker, A. – Dr. Konings, J. – Dr. Canton, E. [2012]: EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 ECORYS, Nederland BV.

Abstracts of the Articles

Inquiry on the prospects of economic growth

There is a discrepancy between the expectations of growth for 2013 and the following years, as set down in the budget, and as estimated by numerous experts. In our inquiry, we asked our contributors to assess the factors that could indicate growth or recession. Let us highlight just a few (though far from all) of the wide range of questions that could be tackled in the responses.

1. What are those factors (either stimulating or hindering growth) that relate to the most recent changes of the tax system that at the same time determine future investments?

2. What impact do the developments on the world market have on national growth?

3. What are the consequences of the expansion of state involvement (i.e the effects of the centralisation of healthcare and public education that formerly belonged to the local governments)?

4. What are the effects of the regulations that determine the functioning of certain sectors (such as the energy sector and the services, in particular, the financial and the telecommunication sectors)?

5. How do the unpredictable changes of regulations pertaining to economic actors affect growth?

Subsidiary upgrading within MNC-led global value chains – Hungarian cases

ANDREA SZALAVETZ

This paper investigates the functional upgrading performance of 12 Hungarian subsidiaries in the automotive and electronics industries, within the value chains coordinated by their MNC-owners. We show that in line with gross fixed capital formation and the expansion of output, the number of supporting functions also increases, quasi automatically, at the surveyed subsidiaries. We describe

the practical manifestation of functional deepening, i.e. the process in which the complexity and the knowledge-intensity of selected functions related activities increase at the subsidiaries, and analyze the relation between functional deepening and the decomposability of business functions. Drawing on the examples of the procurement, the finances and the R&D functions of the surveyed subsidiaries, we illustrate the decomposability of business functions, i.e. the fact, that just like products, individual functions can be decomposed into sub-functions that widely differ in their knowledge-intensities and value adding capabilities. Investigating the effects of upgrading on subsidiary performance we find that the primary impact of upgrading is not the improvement of subsidiary-level hard performance indicators. It is rather the way mother companies esteem their subsidiary that improves, which allows for an increased subsidiary ‘voice’. Local decision-making autonomy varies, depending not only on the specifics of the business function, but there is also significant intra-function variability of local autonomy. Some activities, within the same function can be (regionally or globally) centralized, while others decentralized and substantial local autonomy granted. Subsidiary independence is influenced also by mother company’s size or varies with respect to mother company’s nationality.

**Internationalization of Hungarian micro, small and medium enterprises
and the barriers to international business activity**

Evidence from a corporate survey

ÁLMOS MIKESY

The micro, small and medium enterprises involved in international business activities are more profitable and contribute to the employment growth more significantly than firms which are selling their products only domestically. The presence on the foreign market can also provide protection against the continued low domestic demand. While the deepening internationalization of micro, small and medium enterprises may reduce the external dependence of the Hungarian economy caused by its concentrated export sector, it may also increase labour market activity. Enterprises encounter numerous internal and external barriers before and during internationalization. The economic policy measures have to be focused on removing the latter ones, thus in the case of the Hungarian SMEs: providing relevant information, reducing ‘psychic distance’ and developing a financial environment which supports export and foreign business activities.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LVII. évf., 2013. január–február (1–23. o.)

Megújuló egységes adásvétel a készülő európai rendelet tükrében

DR. VINCZE GABRIELLA

A tanulmány a nemzetközi szerződési jog területén bekövetkező újításokat kívánja bemutatni, konkrétan az Európai Bizottság rendelettervezetén keresztül, a közös adásvételi jogról, amelyet 2011 októberében publikáltak, és jelenleg is zajlanak a munkálatai. Bár az Európai Parlament támogatja a javaslatot, számos kérdés és fenntartás merült fel az új eszköz tartalmával szemben. A tanulmány elemzi azokat a körülményeket, amelyek elvezettek a tervezet megalkotásához, valamint az új jogi eszköz mellett és ellen felmerülő érveket.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K 29.

1. Előzmények

1.1. Forma és fejlődés

Az Európai Bizottság (továbbiakban: Bizottság) által 2011 októberében nyilvánosságra hozott, az európai *közös adásvételi jog* megalkotására irányuló rendelettervezete¹ (*Common European Sales Law*, továbbiakban: CESL) az Európai Uniónak, az egységes szabad belső piac kialakítására irányuló célkitűzésének egyik legfrissebb lépése.

¹ Javaslat. Az Európai Parlament és Tanács rendelete a közös európai adásvételi jogról. COM (2011) 635 végleges (2011/0284 COD).

Dr. Vincze Gabriella PhD-hallgató, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar, Nemzetközi Magánjogi Tanszék. E-mail: gabriellavincze041@gmail.com

Az elmúlt évtizedben számos jogterületen került sor a harmonizációra másodlagos jogi eszközök (rendelet, irányelv, határozat stb.) révén. Így a szerződési jog területének szabályozását is a fogyasztóvédelmi jog minimális harmonizációját előíró, a tagállamok jogába kisebb mértékkel beavatkozó irányelvekkel kezdte meg az unió. Azonban a Bizottság 2005-ös állásfoglalásában kijelentette, hogy a korábbi gyakorlattól eltérően a rendeleti formát preferálja a jövőben a közösségi jogalkotás során.²

Ennek az a jelentősége, hogy szemben az irányelvvel a *rendelet* a jogegységesítés általános hatállyal bíró eszköze, mely teljes egészében kötelező, és közvetlenül alkalmazható valamennyi tagállamban, azaz felülírja az ellentétes tartalmú nemzeti szabályokat. Ezen kívül a rendeleti forma a legalkalmasabb eszköz a minden tagállamban azonos, közvetlenül hatályosuló és alkalmazandó kollíziós szabályok érvényesítésére, szemben a sokszínű tagállami normákkal.³

Az egyezményekhez való lassú és nehézkes csatlakozási eljárással szemben a rendeleti forma könnyebben elősegíti az egységes szabályozási rendszer kialakulását, mert nem függ a tagállamok döntésétől annak érvényesülése, nem hordja magában a tagállamok általi eltérő vagy hiányos értelmezéseinek kockázatát, nagyobb eséllyel eredményez belátható időn belüli belső piaci előnyöket.

Ezt a szemléletet váltották valóra a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról szóló Római Egyezmény (1980)⁴ és a joghatóságról és a polgári és kereskedelmi ügyekben hozott ítéletek végrehajtásáról szóló Brüsszeli Egyezmény⁵ (1969) rendeletté alakításával és modernizációjával. A közös európai adásvételi jogról szóló rendelettervezet, a CESL tehát illeszkedik egy olyan jogfejlődési ívbe, amely a jövőben egy egységes európai uniós magánjog felé mutathat.

² A Bizottság Közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának – A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása – A szabályozási környezet egyszerűsítésére irányuló stratégiáról. COM (2005) 535 végleges.

³ *Czigler Dezső Tamás – Gyöngy Mónika: A szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról* szóló Róma I. rendelet elfogadásának előzményei és a jogalkotás menete. In: *Palásti Gábor – Vörös Imre: Európai kollíziós kötelmi jog*. Budapest, KRIM Bt. 2009. 10.

⁴ Felváltotta az Európai Parlament és Tanács 593/2008/EK rendelete (2008. június 17.) a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I.)

⁵ A Tanács 44/2001/EK rendelete (2000. december 22.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról (Brüsszel I.)

1.2. A CESL előzményei

1.2.1. Távolabbi kezdetek: az egységes Európai Polgári Törvénykönyv gondolata, a magánjog európaizálásának kezdete

A kilencvenes években született meg az európai magánjogi mozgalom. Több út is kifejlődött, amelyek a közös európai magánjog létrehozását támogatták: közös jogi alapelvek felvázolása, a *ius communae* újrafelfedezése, a különböző jogrendszerek közös gyökereinek vizsgálata, egy modern európai magánjog kidolgozása alkotmányos alapokon. Az egyes nemzeti jogok közös alapra helyezésének ötletét akadémiai szempontból közelítették meg, új napilapok, újságok jöttek létre, több mesterprogram vette kezdetét és számtalan konferenciát szerveztek. Mindemellett új jelenségnek számítottak a különböző kutatócsoportok és kutatóközpontok⁶ sorozatos felbukkanásai. Korábban egyedüli csoportként létezett az Ole Lando által alapított *Comission on the European Contract Law* elnevezésű szakmai csoport, amely 1976 óta működött egyedülállóan, és úttörő munkát végzett az Európai Szerződési Jogi Alapelvek (*Principles of European Contract Law*, továbbiakban: PECL) összehasonlító jogi elemzés alapján történő kidolgozásával.

Ebben a korai időszakban a közös alapú európai jog és így egy európai polgári jogi kódex létrehozására vonatkozóan egyetértés mutatkozott, néhány kivételt leszámítva, bár a tervet egy hosszú távon (több generáción átnyúlóan) megoldható, lassú lefolyású elméleti kérdésnek tekintették, amely alatt bőven van idő a kísérletezésre, és így is közelítették meg.

Ehhez képest a Bizottság 2001-ben kiadott közleménye *az európai szerződési jogról* meglepetést keltett a vitában részt vevő jogtudósok körében.⁷ Nem csupán, mert gyors fellépés volt a szerződéses jognak a Bizottság eddigi általános, nem szisztematikus, irányelv-megközelítéséhez képest és négy követendő eljárást⁸ vázolt fel a szerződési jog terén, hanem nyíltan és kifejezetten felkérte a részvényeseket, hogy nyilvánítsanak véleményt. Ezen kívül feltette a kérdést, hogy az egyes tagállamok jogrendszereiből eredő különbségek a közös piac megfelelő működésének aka-

⁶ Ilyenek például: a Spier/Koziol-csoport, a Gandolfi-csoport vagy a Max Planck Intézet.

⁷ *Hesselink, Martijn W.*: The Politics of a European Civil Code. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1097062 [Letöltve: 2013.01.01.]

⁸ A négy javasolt út: 1. Semmilyen közösségi lépés ne történjen. 2. Támogassák a közös szerződési jogi alapelvek kifejlesztését, amely a nemzeti jogok közeledéséhez vezet. 3. A létező joganyag felülvizsgálata és egységesítése. 4. A szerződési jog területét érintő, átfogó jellegű közösségi jog megalkotása általános és speciális szabályokkal (kódex).

dályát képezik-e. A közlemény fogadtatása alapvetően kedvező volt. Ez volt az első kiterjedt nyilvános konzultáció, amely a tagállamok jogrendszereinek eltéréseiből fakadó problémákra kívánt megoldásokat találni a szerződési jog terén.

1.2.2. Közvetlen előzmények: egy burkolt kódex?

Nem egészen másfél évvel később az érdekeltek⁹ erre adott válaszai alapján a Bizottság *2003-ban cselekvési tervet* adott ki az *Egy koherensebb szerződési jog – Akcióterv* címmel, amely kissé eltért az előző közleményétől. Ebben a dokumentumban konkrét következtetéseket vontak le az európai magánjog jövőjére nézve, azaz megállapították, hogy mind az egyes tagállamok jogi rendszerei között létező eltérések, mind a meglévő joganyag (*acquis*) töredezettsége a szerződési jog területén akadályát képezi az egységes belső piac megfelelő működésének. A cselekvési terv a 2001-es közleményre beérkezett hozzászólások (181 darab) alapján foglalta össze a problémákat, amelyek közül kiemelkedett a jogválasztással sem kiküszöbölhető imperatív normák és ügyleti költségek miatti szerződéskötési nehézség a különböző tagállamok gazdasági szereplői között, valamint a korábban a területen megalkotott, *szektorális* jellegű irányelvek inkoherenciája, amely a minimum harmonizációval együtt hatva fokozza az *acquis* belső ellentmondásosságát. A Bizottság vegyes, regulatív és nem regulatív eszközökből álló cselekvési tervet¹⁰ javasolt a felmerült kérdésekre, beleértve az érdekelt piaci résztvevők önszabályozását is. A Bizottság által felvázolt terv három pontból állt:

1. Olyan weblap megnyitásával bátorítani a vállalatok európai hatású alapelvé fejlesztő tevékenységét, amelyen közzétehetik leghasznosabb gyakorlataikat.

2. Az *acquis* felülvizsgálata és egyszerűsítése.

3. Továbbgondolás egy egységes Európai Kódex felé (azaz egy kötelmi jogi, *opt-in* vagy *opt-out* kódexről).

Az utóbbi két tervet illetően a Bizottság bejelentette, hogy a 6. Kutatási Keretprogramon keresztül nyújtana anyagi finanszírozást kutatási csoportoknak, akiknek pedig a *közös referenciakeret (Common Frame of Reference, továbbiakban: CFR) létrehozása* lesz a feladatuk. Ez egy közös alapelvet, terminológiát és minta-

⁹ Államok, jogi, ipari, fogyasztói szervezetek, vállalkozások stb.

¹⁰ Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. More coherent european contract law an Action Plan. Brussels, 12.02.2003. COM (003) 68.final. http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/com_2003_68_en.pdf [Letöltve: 2012. 10.30.]

szabályokat szabályozó jogi eszköz lenne, amelyre a szerződési jog területén már meglévő uniós jogszabályok felülvizsgálata és az új jogszabályok előkészítése során támaszkodhatna az unió. A cselekvési terv azonban nem konkretizálta sem a CFR megalkotásának, sem elfogadásának módját, de még jogi jellegét sem, azaz hogy kötelező vagy nem kötelező erővel fog-e bírni. A kutatócsoportok szakemberei ekkor még csupán következtetéseket tudtak levonni az eszköz mibenlétére, de már ekkor is világossá vált, hogy a terv fontos lépést jelent az Európai Magánjogi Törvénykönyv (*European Civil Code*) felé. Sejteni lehetett azt is, hogy akár kódex lesz az új jogi eszköz, akár nem, valószínűleg opcionális jellegű lesz (*opt-in* vagy *opt-out*), és a nemzetközi kereskedelmi tranzakciókra lesz alkalmazható, kezdetben biztosan.

A 2003-as tervezetre adott válaszok és viták, valamint a 2004-es bizottsági közleményben már körvonalazódni látszódnak a CESL egyes jellemzői. Így például a CFR hatályával kapcsolatos viták során merül föl először a vállalkozói (B2B) és a fogyasztói (B2C) szerződések elhatárolása, amelyek a CFR hatálya alá eső jogi ügyletek 95%-át képezik.

Az opcionális jelleg újdonságként hatott. „Néhány évvel ezelőttig soha fel sem merült, hogy a kódex 'opcionális' is lehet. [Nem merült fel] egészen a Leuvenben tartott 2001-es decemberi konferenciáig (*SECOLA/Centre for a Common Law of Europe*) [...]. Mostanra minden törvényhozó testület és a tudósok nagy többsége is elfogadja az ötletet, és talán ez a legfontosabb felfedezés a jövőre nézve.”¹¹

Mindazonáltal a CFR-rel kapcsolatos, a cselekvési terv határozatlanságából adódó legvitatottabb probléma volt annak eldöntése akadémiai körökben, hogy pontosan mi a tervezett új jogi eszköz kötőereje, vagy hogy van-e egyáltalán. Egy általános szakkifejezéseket tartalmazó leíró lista, vagy van-e normatív kötőereje? Utóbbi tűnt valószínűnek, mivel az Európai Bizottság mint az unió intézménye tervezte publikálni, és a leíró elvek összegyűjtését a Lando-féle és más csoportok már elvégezték. Egyes szerzők gyanúsnak vélték az új eszköz normatív jellegének ilyen tisztázatlanságát, és arra következtettek, hogy a Bizottság a CFR-rel valójában az európai magánjogi kódexet készíti elő más néven. A közleményekre adott válaszadásokból ugyanis kiderül, hogy akadémiai körökön kívül nincs sok lelkesedés e felé a megoldás felé, továbbá egyik szerződés sem hatalmazza fel a Bizottságot európai magán-

¹¹ *Grundmann, Stefan*: Plan of Action for a Coherent European Contract Law – Observations. In: *Fuchs, Angelika* (szerk.): *A Common Frame of Reference – How should it be filled?* http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/stakeholders/5-18.pdf [Letöltve: 2012. 12. 28.]

vagy szerződési jogi kódex megalkotására. Vagyis sem legitim alap, sem köztámogatás nincs, és a Bizottság a CFR-rel időt remél nyerni a kedvezőbb feltételekhez.¹²

Az Európai Bizottság 2004-es közleménye *Az európai szerződésjog és a közösségi vívmányok felülvizsgálata tekintetében a követendő útról*¹³ a 2003-ban kiadott cselekvési terv folytatásaként jelöli magát, és leszögezi, hogy a CFR kidolgozása folytatódik. A kritikáknak megfelelően pontosabban igyekszik meghatározni a készülő referenciakeret céljait (közösségi vívmányok¹⁴ egyszerűsítése) és jogi jellegét, amelyről úgy nyilatkozik, hogy valószínűleg nem ágazatspecifikus, nem kötelező erejű intézkedés lesz, bár nyitva hagyja az utóbbi kérdést, utalva rá, hogy a nyilvános konzultáción még visszatérhetnek erre az érdekeltek. A CESL-re tekintettel kiemelendő a szabványszerződéses feltételek (STC-k) alkalmazására tartott munkaértekezlet, amelynek során megállapították, hogy sikerrel lehetne használni őket Európa-szerte a B2B és B2C szerződésekben is.

A Bizottság ebben a közleményében nyomatékosította, hogy nem áll szándékában a tagállamok szerződésjogát harmonizáló 'Európai Polgári Törvénykönyvre' javaslatot tenni.

2005 májusában a Bizottság 17 egyetemmel és kutatóintézetrel kötött szerződést a 6. kutatási keretprogramból történő támogatás végett.

A kiterjedt összehasonlító jogi kutatás eredményeként 2005 és 2009 között az európai szerződési jogi szakértőkből álló egyetemi hálózat¹⁵ kifejlesztette a *közös referenciakeret tervezetét (Draft Common Frame of Reference, továbbiakban: DCFR)*, melyet 2009 októberében publikáltak teljes kiadásban, jegyzetekkel együtt.

Ezzel párhuzamosan az *Henri Capitant*, a Francia Jogi Kultúra Barátainak Egyesülete és az Összehasonlító Jogalkotási Társaság szintén kivitelezett egy elemző munkát, amely a *Közös Szerződési Alapelvek (Principles Contractuels Communs)* elnevezést kapta. Egyéves hallgatás után a Bizottság ismét napirendjére tűzte az opcionális jogi eszköz megalkotását, Viviane Reding, a Bizottság alelnöke úgy nyilat-

¹² Hesselink, Martijn W.: The European Commission's Action Plan: Towards a more coherent European Contract Law? *European Review of Private Law*, 4-2004, 397–419.

¹³ A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak. Az európai szerződésjog és a közösségi vívmányok felülvizsgálata tekintetében követendő útról. Brüsszel, 11.10.2004 COM (2004) 651 végleges. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0651:FIN:HU:PDF> [Letöltve: 2012.11.06.]

¹⁴ Ennek keretében felvázolja a közösségi vívmányok fogyasztóvédelmi részével kapcsolatos speciális terveket és 8 fogyasztóvédelmi irányelv felülvizsgálatát az új szempontok alapján.

¹⁵ A Bizottság erről szóló 2010-es közleményében már rögzítette, utalva az Európa Stratégia 2020 célkitűzésére, hogy: „vállalkozások és a fogyasztók számára egyszerűbbé és kevésbé költségessé kell tenni a szerződéskötést más uniós tagállamokban működő partnerekkel, többek között egy nem kötelezően alkalmazandó európai szerződési jog felé tett lépések által”.

kozott az eszköz megalkotásáról, mint olyan „[...]lépés[ről] az európai szerződési jog első építőkockáitól (CFR, fogyasztói jogok) egy Európai Polgári Törvénykönyv felé haladva, amely akár önkéntesen választható eszköz, vagy egy 28. szerződési jogi *rezim*, vagy még ennél is ambiciózusabb projekt formáját öltheti”. Mindenesetre lehetséges megoldásnak találta egy olyan európai szerződési jog létrehozatalát, amely a nemzeti jogokkal párhuzamosan létezik, és mértékadó szabályokat és feltételeket nyújt. Utalt az Egyesült Államok egységes kereskedelmi kódexére, annak sikereire, és felteszi a kérdést, végső soron miért ne lehetne egységes európai polgári jogunk a mi belső piacunkon is?¹⁶

Az *Európai Parlament* is aktívan részt vett a jogterület fejlesztésében, 2010-ben pedig a parlament jogi bizottsága támogatóan nyilatkozott a határon túli ügyletek kötését megkönnyítő szerződési jogi eszközre.

2010 áprilisában jogászokból, bírókból, akadémikusokból álló szakértői csoportot hoztak létre, hogy megvalósíthatósági tanulmányt állítsanak össze a Bizottság munkájának megsegítésére.

A csoport két hónapig tartó ülésezése után publikálta *zöld könyvét* a fogyasztók és vállalkozások javára szolgáló európai szerződési jog felé történő előrehaladás szakpolitikai választási lehetőségeiről.

A könyv 6+1 lehetséges eszközt vázolt fel a belső piac problémáinak megoldására, és ezekre várt reakciókat az érdekeltektől:

1. a szakértői csoport eredményeinek egyszerű közzététele;
2. hivatalos eszköztár a jogalkotó számára;
3. (nem kötelező) bizottsági ajánlás a szerződési jogra;
4. szabadon választható európai szerződési jogi eszközt létrehozó rendelet;
5. európai szerződési jogról szóló irányelv;
6. európai szerződési jog megalkotásáról szóló rendelet;
7. európai polgári törvénykönyv létrehozásáról szóló rendelet.

Az első két opció kapta a legtöbb kedvező reakciót, a harmadikat nem fogadták el, a negyedik opcióra megosztottak voltak a vélemények. Néhány tagállam és a válaszadók többsége úgy jelzett vissza, hogy ezt a megoldást támogatnák, feltéve hogy megfelel bizonyos feltételeknek, úgy, mint a magas szintű fogyasztóvédelem, világos és felhasználóbarát jelleg, tisztázott kapcsolat a fogyasztói jogi irányelvvel és más uniós jogi eszközökkel, például az Európai Parlament és Tanács 593/2008 EK rendeletével (Róma I.).

¹⁶ *Storme, Matthias E.*: How would an optional instrument for service contracts look like if based on the DCFR?

Páran támogatták a 6. opciót, a legkevesebb támogatást ez a kötelező rendelet és az európai polgári törvénykönyv kapott, sok válaszadó pedig tartózkodott a véleménynyilvánítástól, tekintve hogy nem ismertek részleteket a szakértői csoport munkájáról.

2011 júniusában a Bizottság zöld könyvére válaszul a Parlament négyötödös többséggel támogatta a választható, egész unióra kiterjedő szerződési jogi szabályokat, amelyek megkönnyítenék a határon átnyúló ügyleteket (a zöld könyv 4. választási lehetősége). Az Európai Gazdasági és Szociális Tanács szintén a szerződési jog új, előrehaladott opcionális rendszerét támogató véleményt fogadott el.¹⁷

A Bizottság által 2011. október 11-én publikált rendeletervezet, a CESL volt a 4. választási lehetőség. Ez egy eddigiektől eltérő, választhatóan kötelező, opcionális szabályrendszert telepítene a tagállamok jogán belül, de azzal párhuzamosan, és a 27 tagállam szerződési jogrendszere mellett, mintegy 28. rezsimként, a meglévő kötelmi szabályok érintetlenül hagyásával épülne be, és a felek kifejezett választásával aktiválódna, ekkor azonban minden mást kizáró, kógens jelleggel.

2. Az opciós közös adásvételi eszköz szükségessége, felvetődő kérdések, problémák

2.1. A javaslat indokai, személyi és tárgyi hatálya

Az Európai Bizottság már az Európa 2020 közleményében a gazdasági válságból való kilábaláshoz célként jelölte meg a versenyképes gazdaság megteremtését, ehhez pedig a kereskedelem, belső piac élénkítését. A közlemény előrevetíti a *CESL személyi és tárgyi hatályát*, amikor a 21. századi egységes belső piac „újraindításának”¹⁸ akadályai között a szabályozás szétaprózottságát, a határokon átnyúló üzleti tevékenységek kapcsán mind a fogyasztók, mind a vállalkozások által tapasztalt, a 27 eltérő szabályozásból adódó akadályokat jelöli meg.

¹⁷ A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, a Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának közös európai adásvételi jog a belső piacon belüli, határon átnyúló ügyletek elősegítése érdekében. COM (2011) 0636. végleges. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011DC0636:hu:NOT> [Letöltve: 2012.11.20.]

¹⁸ A Bizottság Közleménye. EURÓPA 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. Brüsszel, 2010. 3. 3. COM2010 (2020) végleges.

Ugyanitt jelenik meg az információs és kommunikációs technológiák, a határon túli kereskedelem egyik fő formája, az online adásvétel megnövekedett szerepe a gazdaságban, az egységes hálózat kiépítésének, a fogyasztók és vállalkozók (különösen a kkv-k) számára azonos hozzáférhetőség és így az egymással összeköttetésben álló piacok kialakítása.¹⁹

A *CESL tárgyi hatálya* ebből és a megjelölt célokból következően az áru adásvételére, digitális tartalom szolgáltatására, illetve az ezekhez kapcsolódó szolgáltatásra terjed ki.

A *CESL legfőbb céljaként* a közös európai adásvételi jog létrehozását jelöli meg, egy olyan, a tagállamok nemzeti jogán belüli második, egységes szerződési jogi szabályrendszer kialakítását, amely a már meglévő nemzeti szerződési joggal párhuzamosan van hatályban, a felek érvényes, kifejezett, elkülönülő és egyértelmű megállapodása alapján, a határon átnyúló ügyletek során áll rendelkezésre.

Másodsorban kitűzött cél a belső piac létrehozása és működtetése, valamint a nemzeti jogok eltéréseiből eredő akadályok – különösen kis- és középvállalkozásokat (továbbiakban: kkv) rendkívül hátrányosan érintő ügyleti többletköltségek, a jogi bonyolultság, a fogyasztóknak a jogaikkal, jogorvoslatokkal kapcsolatos bizalomhiányának felszámolása.

Maga a rendelettervezet *három részből* áll: magából a rendeletből, az I. mellékletből, amely a közös adásvételi jog szabályait tartalmazza, és a II. mellékletből, amely egy tájékoztató.

Ez utóbbit a kereskedőnek kell átadnia a vele szerződő fogyasztó számára. A megállapodás csupán azután kötelezi a fogyasztót, amíg meg nem kapja a tájékoztatót a megállapodás visszaigazolásával együtt, és amíg nem nyilvánította ki ezt követően a beleegyezését.

Ezen belül érvényesül egy *kettős tagozódás* a vállalkozások egymás közti (B2B) és a vállalkozás és fogyasztó közötti (B2C) szerződések elhatárolása szerint.

¹⁹ A fogyasztók és vállalkozók hozzáférése az online tartalmakhoz és fokozottabb részvételük a piaci működésben... „ösztönzi a növekedést és az innovációt”. (A Bizottság Közleménye. EURÓPA 2020)

2.2. Kérdések, problémák: jogalap és kapcsolat a hasonló tárgyú jogforrásokkal

A Bizottság javaslata mindazonáltal erősen megosztja a véleményeket mind a szakmai körökben, mind a szabályozás alanyai, a fogyasztók és a gazdálkodó szervezetek (vállalkozók) körében.

A javaslatot körülvevő politikai vita alapvetően két lényeges kérdés körül tagolódik:

a) Alkalmas-e és szükségszerű, az egységes piac szereplői igényeinek megfelelő-e a javaslat?

b) A közösségi beavatkozás indokoltsága, tekintettel egyrészt a jogalapra, másrészt a szükségesség és arányosság elvére.

Jogi szempontból számos kritika, módosító javaslat és kérdés merült fel a tervezetet illetően, de ezek közül az opcionális eszköz viszonyát emelném ki a hasonló tárgyú többi nemzetközi egyezményhez, rendelethez, irányelvhez.

2.2.1. Az opciós eszköz szükségszerűsége

Az európai szerződési jogi eszköz *ellenzői* szerint már a szabályozás indítóoka is megkérdőjelezhető, nevezetesen, hogy nemzeti szerződési jogok eltérése ténylegesen korlátozza a piac működését. Szerintük a piaci korlátok valójában nem a szerződési jog körébe eső szabályok, hanem az ügyletre alkalmazandó egyéb jogszabályok, illetve jogon kívüli tényezők eltéréseiből erednek. Ennél fogva hiányzik a jogalap az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés (EUMSZ) 114. cikkéhez, amelyre a Bizottság a tervezetet alapozta.

E vélemények szerint, még ha meglenne is az objektív bizonyíték a Bizottság által felhozott problémákra, azokat kizárólag tagállami szinten lehet megoldani, egyrészt a polgári jog és az egyes államok eltérő gazdasági, kulturális hagyományainak összefonódása, másrészt a miatt a tény miatt, hogy lehetetlen olyan közösségi norma megalkotása, amely mind a 27 országnak megfelel. Mindemellett pedig egy ilyen közösségi eszköz aránytalan beavatkozás a nemzeti jogokba, sérti az arányosság és szubszidiaritás elvét, még ez az opcionális eszköz is túl erős.

*Ole Lando*²⁰ koppenhágai professzor, a *Commission on the European Contract Law* létrehozója, aki vezető szerepet vállalt az Európai Szerződésjogi Alapelvek

²⁰ *Lando, Ole*: Kérdések és megjegyzések az Európai Bizottság Közös Európai Adásvételi Jogra vonatkozó javaslata kapcsán. *Európai és Külföldi Jogi Szemle*, 2012/6., 375–381.

(PECL)²¹ kidolgozásában, ellenkező okokból, de szintén nem látja szükségesnek a CESL, vagyis egy új európai adásvételi szabályozás kialakítását. Véleménye szerint ez az *opt-in*²² jellegű eszköz nem alkalmas az európai szerződésjog egységesítésére és a jelenlévő problémák megoldására, pontosan azért, mert választást enged a feleknek, így gyakorlati érvényesülése bizonytalan. Egyetlen járható útnak a kötelező érvényű, a nemzeti szabályokat kiváltó, egységes szerződési jogi kódexet tartja, vagy legalábbis a CESL-nek *opt-out* modellkénti bevezetését, ahol főszabályként a CESL érvényesülne, kivéve ha a felek valamely nemzeti jog alkalmazására hivatkozással kizárják.

2.2.2. A CESL jogalapja²³

A Bizottság az *EUMSZ 114. cikkére* alapítja az opcionális eszköz létrehozatalát:

„Az Európai Parlament és a Tanács *rendes jogalkotási eljárás keretében* és a Gazdasági és Szociális Bizottsággal folytatott konzultációt követően elfogadja azokat a tagállamok törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseinek *közelítésére* vonatkozó intézkedéseket, *amelyek tárgya a belső piac megteremtése és működése.*”

A javaslat megjelöli még a 114. cikk (3) bekezdését a fogyasztóvédelemmel összefüggésben, miszerint saját kötelező szabályainak megalkotása révén olyan magas szintű fogyasztóvédelmet biztosítana, amely fenntartja vagy növeli a meglévő uniós fogyasztóvédelmi jog által biztosított védelmi szintet.²⁴

Több jogi szervezet és a Bíróság eddigi gyakorlata²⁵ alapján ez a hivatkozás megkérdőjelezhető. Az unió jogi eszközeinek legális alapjára vonatkozóan az Egye-

²¹ A PECL-t és a Közös Referenciakeret tervezetének (DCFR) átdolgozott kiadását, valamint a gazdálkodó szervezetek fogyasztókkal kötött szerződéseinek (B2C) szabályait alapul véve építették ki a jogalkotók CESL szabályait.

²² Az *opt-in* szabályozást valósítja meg a CESL felek általi választáshoz kötöttsége, vagyis ha csak a felek kifejezetten, egyértelműen, a szerződéskötési szándékot tartalmazó nyilatkozattól elkülönülve nem választják a CESL-t, a kereskedő általános szerződési feltételeiben megtalálható jogválasztási szabályok (valamely nemzeti jog) lépnek életbe (CESL, rendeleti rész, 3. és 8. cikk).

²³ *Norguet, Dominique*: Proposition de règlement portant création d'un 'droit commun européen de la vente' – Réaction de la Chambre de Commerce et d'industrie de Paris (A Párizsi Kereskedelmi és Ipari Kamara szakvéleménye a CESL-ről), 2012. június, 2–14. <http://www.etudes.cci-paris-idf.fr/> [Letöltve: 2012.11.05.]

²⁴ EUMSZ 114. cikk 3. bek.: A Bizottság az (1) bekezdésben előirányzott, az egészségügyre, a biztonságára, a környezetvédelemre és a fogyasztóvédelemre vonatkozó javaslataiban a védelem magas szintjét veszi alapul, különös figyelemmel a tudományos tényeken alapuló új fejleményekre. Az Európai Parlament és a Tanács saját hatáskörén belül szintén törekszik e célkitűzés megvalósítására.

²⁵ C-436/03. sz. ügy Európai Parlament kontra Európai Unió Tanácsa, 2006. május, C-66/04. sz. ügy Nagy-Britannia és Észak-Írország Egyesült Királysága kontra Európai Parlament és Tanács.

sült Királyság kontra Európa Tanács-ügy ad eligazítást a Tanácsnak az európai szervezetek statútumáról szóló, 1435/2003/EK rendeletével kapcsolatban. A Bíróság arra mutatott rá, hogy a 114. cikk nem lett volna megfelelő alap a jogforrásnak, mert: „[...] a megtámadott rendelet, amely változatlanul hagyja a hatályban lévő különböző nemzeti jogokat, nem tekinthető úgy, hogy a tagállamok [...] jogának a közelítésére irányul, hanem a nemzeti jogban létező szervezetzeti forma fölötti [másik] forma létrehozását célozza.”²⁶

Vagyis nem harmonizáció, hanem egy új intézményi forma létrehozása történt.

A Bíróság ugyanebben az ítéletében mondta ki elvi élel, hogy: „Az aktus elfogadásához szükséges megfelelő jogalapot az aktus tartalma és fő tárgya alapján kell meghatározni.”²⁷

Ugyanitt mondta ki továbbá, hogy egy aktus 114. cikkre történő alapításához szükséges, hogy a nemzeti jogszabályok közelítését eredményezze, és azoknak az akadályoknak a kiküszöbölésére kell irányulnia, amelyek a nemzeti szabályozások eltérő voltából és/vagy korlátozott területi hatályából adódóan gátolják a Szerződés céljainak megvalósítását.²⁸

Vagyis a 114. cikken alapuló *harmonizációs intézkedés* akkor megalapozott, ha a nemzeti jogok eltérése közvetlenül akadályozza a belső piacot, azaz objektíve igazolható és tényleges az akadály. A bíróság gyakorlata szerint a nemzeti jogok eltérése önmagában nem tekinthető ilyennek. Másfelől, bár a rendelettervezet preambulájának (9) bekezdése a nemzeti szerződési jogok közelítéséről ír, az opcionális eszköz valójában nem ezt teszi, hanem a meglévő nemzeti szabályok módosítása nélkül hoz létre egy másik, párhuzamos jogrendet.

Ennek alapján nem a 114., hanem az *EUMSZ 352. cikke* tűnik megfelelő jogalappal, ugyanis:

„Ha a Szerződésekben meghatározott politikák keretében az unió fellépése bizonyul szükségesnek, ahhoz, hogy a Szerződésekben foglalt célkitűzések valamelyike megvalósuljon, és a *Szerződések nem biztosítják a szükséges hatáskört*, a Tanács a Bizottság javaslata alapján és az Európai Parlament egyetértését követően, *egyhán-gúlag* elfogadja a megfelelő rendelkezéseket.”

Ez azt jelenti, hogy az unió célját a tagállami jogok közelítése nélkül elérni kívánó aktusok, mint az opcionális eszközt bevezető rendelet is, e cikk hatálya alá esnek.

²⁶ C-436/03. sz. ügy, 44. bekezdés

²⁷ C-436/03 sz. ügy, 35. bekezdés.

²⁸ C-436/03 sz. ügy, 31. bekezdés

Azonban a 352. cikkre való hivatkozás több hátránnyal jár, mivel maga után vonja az Európai Unióról szóló szerződés 5. cikke (3) bekezdése szerinti eljárást, ahol a nemzeti parlamentek egyhangú szavazata szükséges a javaslat elfogadásához, és ebben az esetben kétséges, hogy a CESL elfogadásához ez meglenne.²⁹

Ami a szubszidiaritás és arányosság elvét illeti, a rendelettervezet megfelel ezeknek az alapelveknek, éppen azért, mert nem a szerződési jog átfogó harmonizálására törekszik, hanem a felek által szabadon választható rendszert hozna létre, amely nem szünteti meg a polgári jogi szabályozás Európára jellemző sokszínűségét, nem jelent aránytalan beavatkozást a tagállami jogokba.

A javaslat kidolgozása során a Bizottság a szubszidiaritás és arányosság elvének gyakorlásáról szóló 2. jegyzőkönyv szerint járt el, amikor konzultációt indított, és a beérkezett 320 válasz alapján azokra a kérdésekre korlátozta a személyi, tárgyi és területi hatályt, amelyek a válaszok alapján valódi problémákat jelentenek a határon átnyúló ügyletekben, ahol felmerül az ügyleti többletköltségek, a jogi bonyolultság problémája, és nem terjed ki azokra a tényezőkre, amelyek a nemzeti jogok útján kezelhetők a legjobban.³⁰

2.2.3. A CESL viszonya a hasonló (nemzetközi) magánjogi tárgyú jogforrásokhoz

A CESL preambuluma kitér a javaslat által érintett területeken meglévő hasonló tárgyú magánjogi szabályokra, különösen a Róma I. rendeletre, és az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló Bécsi Vételi Egyezményre (továbbiakban: a Bécsi Egyezmény).

A javaslat egyértelműen rendezi viszonyát a *Bécsi Egyezmény*vel.

Eszerint, amennyiben adott szerződésre a Bécsi Egyezményt kellene alkalmazni, a közös európai adásvételi jogra vonatkozó választásnak tartalmaznia kell a szerződő feleknek az egyezmény kizárására vonatkozó megállapodását a CESL javára. Viszont minden olyan esetben, amikor a felek nem választottak más jogot, a Bécsi Egyezmény érvényesül. Felmerült a kérdés, hogy miért kellett egy új adásvételt sza-

²⁹ EUMSZ 352. cikk (2) bekezdés: (2) A szubszidiaritás elve érvényesülésének ellenőrzésére szolgáló, az Európai Unióról szóló szerződés 5. cikke (3) bekezdésében említett eljárás keretében a Bizottság köteles felhívni a nemzeti parlamentek figyelmét azokra a javaslatokra, amelyek e cikkben alapulnak.

³⁰ Így a személyi hatály: vállalkozások egymás között, akik közül az egyik legalább kkv, valamint a vállalkozások és fogyasztók közötti kapcsolatok, azaz a B2B és B2C ügyletek (CESL Preambulum).

bályozó jogi eszköz, ha a Bécsi Egyezmény elsődlegesen érvényesül, és mellőzésére csak abban az esetben kerülhet sor, ha a felek kifejezetten kizárják?

A javaslat indoklása szerint az Egyezmény hatálya nem terjed ki több fontos kérdésre, például az akaratihákra, továbbá nem minden tagállam³¹ ratifikálta, és ez azt eredményezte, hogy nincs olyan egységes mechanizmus, amely biztosítaná egységes értelmezését. Az Európai Bíróság jogértelmezése a rendelet tekintetében ezt a hiányosságot pótolná.

Problematiszabb a CESL viszonya a *Róma I. és a szerződésen kívüli kötelmi viszonyokra alkalmazandó jogról szóló 864/2007/EK európai és tanácsi (Róma II.) rendelettel*, bár a preambulumban a rendelettervezet feltünteti, hogy mindkettőt változatlanul alkalmazni kell, mivel a CESL nem minősül az alkalmazandó külföldi jog választásának, azzal nem összetévesztendő, mert a CESL választására a nemzeti jogon *belül* kerülne sor.

Ebből következik, hogy a CESL alkalmazásáról szóló megállapodás létezésére, érvényességére vonatkozó szabályokra nem alkalmazhatók a kollíziós szabályok által kijelölt jogválasztást szabályozó rendelkezések, mint a Róma I. 3., 10. vagy 11. cikkei. A Bizottság álláspontja szerint a jogválasztás és a CESL alkalmazásáról szóló megállapodás egymástól független kérdések, előbbi logikailag megelőzi az utóbbit. A CESL a hatálya alá eső kérdésekben kiszorítja a kollíziós jogi jogforrásokat, vagyis még kiségitő jelleggel sem hívható fel más uniós vagy nemzeti jogforrás. Így a tagállami kógens és imperatív rendelkezések sem érvényesülhetnek, bár ezt a CESL explicite nem mondja ki, viszont aláásná a tervezett jogegységesítést, ha ezek is érvényesülnének. A közérdek szempontjából döntő fontosságú imperatív normák kizárásával azonban lehet, hogy tagállami jogpolitikai elvek sérülnek, azon kívül a gyengébb felet (fogyasztót) védő szabályok kiesését az uniós jogalkotónak pótolnia kell.³²

Ugyanis nem érvényesülhet a Róma I. 6. cikk 2. bekezdésének fogyasztókat védő szabályozása, miszerint az alkalmazandó jog kiválasztásakor a fogyasztó szokásos tartózkodási helye szerinti jog az irányadó. Ez akkor is így van, ha ettől eltérő állami jogot választottak, de a fogyasztó tagállamának rendelkezései magasabb szintű védelmet nyújtanak, mert akkor utóbbit kell alkalmazni a fogyasztó védelmében. A Róma I. e cikkének alkalmazása a CESL-lel együtt értelmetlenné tenné, erodálná

³¹ Egyesült Királyság, Málta, Írország, Portugália nem ratifikálta.

³² A Bizottság álláspontja szerint a CESL a szabályozott fogyasztói szerződések olyan átfogó, kógens és magas szintű védelmet adja majd, hogy nem lesz többé szükség a fogyasztóvédelmi jog kötelező fogyasztóvédelmi rendelkezéseinek a Róma I. 6. cikk szerinti megállapítására. (CESL Indoklás)

a közös adásvételi jogot. Ezért a *lex specialis derogat legi generali* elve, a CESL teológiai értelmezése, miszerint a szabályozás célja, hogy a felek szerződésére csak egyféle jogot kelljen alkalmazni, valamint a Róma I. (40) Preambulum bekezdése³³ alapján a CESL javára dől el a kérdés.

A CESL viszonya tehát a Róma I. rendelettel dogmatikailag nem tisztázott, az különböző értelmezésekkel, a két jogforrás rendelkezéseinek összevetésével dönthető csak el valamelyest.

Ugyanakkor vannak szakmai vélemények,³⁴ amelyek szerint nincsenek valódi nehézségek a CESL és a Róma I. kapcsolódásában, bár vannak kérdések e tekintetben, azonban ezek nem megoldhatatlanok. Sok szerző, aki kritikusan nyilatkozik a CESL-ről, ezen a ponton is nyugtalanságát fejezi ki. Véleményük szerint a CESL 'kilöki', kizárja a Róma I.-et, továbbá egy bizonytalan, ki nem próbált színvonalú szabályrendszert épít be a nemzeti jogokba. Mások azt állítják, hogy a CESL kötelező jellege miatt korlátozza a felek szerződési szabadságát.

„A Róma I. és Róma II. rendeletet változatlanul alkalmazni kell, azokat nem érinti a javaslat. A határokon átnyúló szerződésekre alkalmazandó jogot továbbra is meg kell állapítani. Erre a Róma I. szokásos alkalmazása révén kerül majd sor. Maguk a felek is meghatározhatják e jogot (Róma I. rendelet 3. cikke), ha pedig ezt nem teszik meg, akkor a Róma I. rendelet 4. cikkének [...] alapján kerül megállapításra.”³⁵

Ami a felek szerződési szabadságát illeti, a javaslat több helyen is jelzi, hogy a felek önként választhatják a CESL alkalmazását (3. cikk), továbbá az általános elvek között az első alapelv, amelyet a tervezet deklaráál, a szerződési szabadság. Ami az egyes tagállamok imperatív normáit illeti, a CESL 11. cikkéből kell kiindulni:

„Amennyiben a felek [...] érvényesen megállapodtak a közös európai adásvételi jog alkalmazásában, akkor azokban a kérdésekben, amelyekre a közös európai adásvételi jog szabályai kiterjednek, csak ez a jog alkalmazandó.”

„[...] a közös európai adásvételi jog alkalmazására vonatkozó megállapodás nem minősül a kollíziós szabályok szerinti jogválasztásnak, és azokkal nem téveszthető össze, továbbá azokat nem érinti. Ezért e rendelet nem érinti a meglévő kollíziós jogi szabályokat.” (Indoklás 10. bek.)

³³ E szerint a Róma I. rendelet nem sértheti azon egyéb jogszabályok alkalmazását, amelyek a belső piac megfelelő működésének elősegítését szolgáló rendelkezéseket határoznak meg, és nem alkalmazhatók a Róma I. által kijelölt joggal együtt. [Róma I. Preambulum (40)].

³⁴ *Behar-Touchais, Martin*: Le fonctionnement du DCEV dans le cadre du Règlement Rome, Direction Générale des politiques internes. Département thématique-droits des citoyens et affaires constitutionnelles <http://www.europarl.europa.eu/committees/fr/studies/download.html?languageDocument=FR&file=79171> [Letöltve: 2012.11.15.]

³⁵ CESL 6.

A CESL és a Róma I. kapcsán azonban felmerül a tagállamok belső, az 'elsődleges rezsimit' képező imperatív normáinak CESL általi semlegesítése, azaz a Róma I. 9. cikkével való kapcsolata.

Az imperatív normák két fokozata különböztethető meg. Az első fokozatba tartozók olyan közrendi normák, amelyek a társadalom rendje szempontjából nem bírnak döntő fontossággal, a felek akarata kizárhatja őket, de nem helyezkednek szembe a nemzetközi jogvitákban a kollíziós normák alapján rendszerint alkalmazandó külföldi joggal.

A második fokozatúak olyan imperatív normák, amelyek a társadalom rendje szempontjából döntő értéket hordoznak, és a felek közös akarrattal sem térhetnek el. (Róma I., 9. cikk., i. bek.)

A Róma I. alkalmazásában ez azt jelenti, hogyha a fogyasztó védelme nem teljesül a Róma I. 6. cikkével összhangban, akkor is védve lesz a lakhelye szerinti imperatív normák által.³⁶

A CESL pont ezt a védelmet és az imperatív normákat semlegesíti, és épp ez kelthet aggodalmat. A CESL indoklásának 12. pontja igyekszik rendezni a kérdést ilyen módon:

„Mivel a közös európai adásvételi jog a teljes körűen összehangolt fogyasztóvédelmi szabályok teljes rendszerét tartalmazza, e területen nem lesznek eltérések a tagállamok jogrendszerei között, amennyiben a felek [ezt] választják.

Következésképpen a [Róma I.] 6. cikkének (2) bekezdése, amely az egyes fogyasztóvédelmi szintek közötti eltérést veszi alapul, nem bírhat gyakorlati jelentőséggel a [CESL] által szabályozott kérdésekben.” Amint tehát a CESL a felek választása folytán életbe lép, egyedül az lesz a felhívható, alkalmazandó jogrendszer, kizárva a többi tagállamon belüli, végső soron akár nagyobb védelmet biztosító imperatív normát is.

A fentiekén kívül hiányosságként jelentkezik, hogy a CESL nem foglalkozik a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról szóló 44/2001/EK tanácsi rendelet, a *Brüsszel I-gyel* való kapcsolatával, pedig annak több cikkét (15–17., 23. cikkek) is adaptálni kellene a rendelettervezethez.

A *Róma II.* esetében a szerződéskötést megelőzően keletkező kárigényekre alkalmazandó jog meghatározása jelenti a nehézséget.

³⁶ *Behar-Touchais, Martin*: Le fonctionnement du DCEV dans le cadre du règlement Rome Direction Générale des politiques internes-Département thématique-droits des citoyens et affaires constitutionnelles.

3. Konklúzió

Összességében megállapítható, hogy az európai uniós jogalkotás, különösen a szerződési jog terén új fordulatot vett, alkalmazkodva a gazdasági és társadalmi környezet megváltozásához, az eddigi szabályozási gyakorlattól eltérő jogi eszközöket, határozottabb szabályozási módszereket rendel.³⁷

A rendelettervezet már tükrözi azt a felismerést, hogy az infokommunikációs eszközöknek, az e-kereskedelemnek felbecsülhetetlen szerepe van az adásvételi viszonyokban, és mindenképpen szükséges ezt az alakuló jogterületet is valamelyest bevonni a szabályzásba. Ha a CESL valamilyen átdolgozott formában hatályba lép, annyi biztosan elmondható, hogy kitölti azt a hiányt, amely az egységes, az elektronikus ügyleteket szabályozó rezsimet illeti, minthogy jelenleg ilyen nincs.

A rendelettervezet alanyait illetően figyelemre méltó, hogy a kötelmi viszonyok mellérendeltségi szemlélete ellenére az uniós jogalkotó jelentős hangsúlyt fektetett a gyengébb pozícióban lévő fél (fogyasztó) érdekeinek védelmére. (Tájékoztatási kötelezettség, szabványtájékoztatás, magas szintű fogyasztóvédelem)

Új dogmatikai megoldás az opcionális jogi eszköz, mely úgy tesz lehetővé kógens szabályozást, hogy annak alkalmazását a felek választására bízza. A CESL rendelettervezet hatékonyságában sokan ezért is kételkednek. Ugyanakkor a fent vizsgált kérdésekkel kapcsolatban az is megállapítható, hogy a CESL és a hasonló tárgyú jogforrások, különösen a Róma I.-gyel való viszonya tisztázásra szorul. Bár a Róma I. preambulumban már előre igyekszik rendezni kapcsolatát egy későbbi anyagi szerződési jogi szabályokat tartalmazó eszközzel, az következik belőle, hogy ez a későbbi szabályozás a nemzeti jogokkal azonos tekintet alá esik az alkalmazandó jog szempontjából. Ez viszont ellentmond annak a CESL-kikötésnek, hogy alkalmazása nem minősül a nemzetközi magánjog szerinti jogválasztásnak.³⁸

Annak ellenére, hogy a CESL igyekszik rendezni a Róma I. 6. cikkének háttérbe szorulása miatt a fogyasztók részére a megfelelő, magas szintű védelmet, amelynél elvileg nem lehet magasabb a nemzeti jog, a gyakorlatban több állam saját fogyasztóvédelmi rendszere fejlettebb szintű a rendelet tervezeténél.³⁹

³⁷ Innovatív és hasznos megoldás a piaci szereplők és a szabályozás lehetséges alanyaitól való véleménykérés a konzultációk során és azután is. Erre a Bizottság honlapján biztosít külön lehetőséget. A folyamatot és a részvételi érdeklődést jelzi, hogy 2003-ban a Róma I. rendelettel alakításával kapcsolatban még csak 80, 2010-ben már 320 válasz érkezett be a bizottsághoz.

³⁸ A CESL preambuluma külön kiemeli, hogy nem szabad összetéveszteni a Róma I. szerinti alkalmazandó jog választásával.

³⁹ Például Franciaország, Belgium.

A tárgyalt nehézség mindenestre nem legyőzhetetlen, valószínű megoldást jelenthet az említett rendeletek és a CESL felülvizsgálata, összevetésük, esetleg a Róma I. kiegészítése.

Körülnézve a számos szakvélemény között, nem egy úgy említi a CESL-t, mint a „Bizottság vitatott javaslata”.⁴⁰ Ezek a vélemények elsősorban az Egyesült Királyságból származnak, mely állam már a Bécsi Vételi Egyezményt sem ratifikálta. 2012 februárjában a brit kormányzat kiadott egy úgynevezett *call for evidence-t* a Bizottság tervezetére vonatkozóan, mégpedig a célból, hogy meghatározza helyzetét a CESL-t illetően. 43 vélemény érkezett a jogi szakma képviselőitől, fogyasztói szervezetektől, vállalatoktól, és a kormány konklúziója röviden a CESL elutasítása lett. A főbb érvek hasonlóak más országok képviselői által hangoztatottakhoz, természetesen nem mulasztva el a lehetséges előnyök említését sem. Fentebb már e tanulmány is tárgyalt néhányat. (Az opcionális eszköz szükségessége, viszonya a Róma I.-gyel és a Bécsi Egyezménnyel.) Az alábbiakban nézzünk néhányat az érvek közül:

– A CESL szükségességének a kérdése

Nincs valójában elegendő bizonyíték arra, hogy egy ilyen opcionális eszköz létrehozatala itt és most szükséges. A Bizottság által fölhozott Eurobarometer-felmérések (valójában két felmérés) nem elégséges és egyértelmű bizonyítékok, sokak szerint egy valódi bizonyító erejű megvalósíthatósági tanulmány készítésére lenne szükség.⁴¹ Ez utóbbi a francia *Dominique Norguet* álláspontja is, aki több kollégájával együtt készítette el a Párizsi Kereskedelmi és Ipari Kamara szakvéleményét is.

– A CESL támogatottságának hiánya, újabb költségek, a jelenlegi jogrend „felborítása”

A brit kormányhoz beérkezett véleményeknek körülbelül a fele nyilatkozott úgy, hogy nem alkalmazná és nem ajánlaná másoknak a CESL alatti szerződéskötést. Ezeknek a véleményeknek az képezi alapját, hogy nincsenek meggyőződve a Bizott-

⁴⁰ *MacDermott, Will – Emery, Massey, Rohan – Pang, David*: UK government response to common european sales law. <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=98d9dabd-b447-4432-9c33-739c602fe048> [Letöltve: 2013.01.29.]

⁴¹ *Norguet, Dominique*: Proposition de reglement portant création d'un 'droit commun européen de la vente' – Réaction de la Chambre de Commerce et d'industrie de Paris (A Párizsi Kereskedelmi és Ipari Kamara szakvéleménye a CESL-ről), 2012. június, 2–14. <http://www.etudes.cci-paris-idf.fr/> [Letöltve: 2012.11.05.]

ság azon érvéről, mely szerint a meglévő jogrendszerek közötti különbségek tényleges akadályt képeznének a határon túli ügyletekben, és egy ilyen kiterjedt eszköz bevezetését indokolja. Ide tartozik az az álláspont is, hogy a vállalatok költségei, amelyek komoly akadályt képeznek a jogon kívüli tényezők: a felek közti bizalom, nyelvi akadály, kulturális, eljárási különbségek stb.⁴² Mindezek mellett egy új jogrend bevezetése az ítélkezési rendszerekbe jelentős költségekkel jár (tájékoztatás, képzés, jogi tanácsadás), fokozza a meglévő jogrend bonyolultságát és a bizonytalanságot.

– A fogyasztóvédelem szintje

Mivel többé-kevésbé már egyértelművé vált, hogy a CESL – választása esetén – semlegesíti a tagállami fogyasztókat védő imperatív normákat és a saját szabályaival helyettesíti, indokoltak az aggodalmak, hogy az új eszköz fogyasztóvédelmi szintje a Bizottság ígéretének megfelelően elég magas szintű legyen, magasabb, mint bármely tagállamé. Ezen a ponton nagyon jól megfigyelhető a vélemények szembenállása: többek szerint a CESL fogyasztóvédelmi szintje nem elég kidolgozott, és alacsonyabb, mint sok tagállamé, mások szerint túl magas, amely jellemzője miatt nem lesz vonzó a vállalatok számára. Figyelemre méltó *Simon Whittaker* 2011-es vitaindító írása,⁴³ aki éles hangon kritizálta az egyéni fogyasztóvédelem lecsökkenését, amelyet a Bizottság által elfogadott opcionális eszköz bevezetése eredményez majd. „Egy ilyen választás aláásná a fogyasztók szerződési önrendelkezését, és így valódi szerződési szabadságukat.” *Whittaker* főleg a tisztességtelen kereskedelmi feltételekről szóló 93/13-as EK irányelvvel veti össze az opcionális eszközt, jogi és politikai érveket hoz egy ilyen eszköz ellen.

– Jogonalap: EUMSZ 114. cikk

Fentebb látható volt, hogy sokan az EUMSZ 114. cikkének alkalmazását nem tartják megfelelőnek, és így a Bizottság felhatalmazását is megkérdőjelezzik ennek az eszköznek a létrehozatalára. Franciaországban például a miniszterelnök melletti Európai Ügyek Általános Titkársága (*Secrétariat Général des Affaires Européen-*

⁴² *O'Callaghan, Kieron – Hutt, Giles, London: Harmonisation of European contract law. Internationales Handelsrecht 11. Jahrgang, 201/4. 137–180.* A szerzők a Lordok Házának tagjait idézik.

⁴³ *Whittaker, Simon: The optional instrument of European Contract Law and Freedom of Contract. ERCL (2011), 371–388. http://ec.europa.eu/justice/news/consulting_public/0052/contributions/333_en.pdf*

nes, *aupres du Premier Ministre*) és a Párizsi Ipari Kamara szilárd véleménye szerint a Bizottság nem képes semmiféle precedenst felmutatni arra, hogy opcionális eszközt a 114. cikkre alapozza. *Martijn W. Hesselink, Jacobien W. Rutgers és Tim de Booy*s hasonlóan vélekednek,⁴⁴ bár árnyaltabban közelítik meg a kérdést: „Úgy látszik, egy opcionális jogi eszköz nem a 95. cikk (mai 114. cikk) értelmében vett jogközelítő intézkedés.” Valójában arra sincs határozott esetjog, amely alátámasztaná, hogy a 114. cikk egyértelműen nem alkalmazható.

– Egyes tartalmi kérdések

Szükséges-e a középvállalkozókra (kkv-k) korlátozni a CESL alkalmazhatósági körét a B2B szerződésekben? Az Európai Jogi Intézet (továbbiakban: Intézet) szerint ez a korlátozás példátlan egy ilyen természetű eszköznél, túl bonyolulttá teszi, és csökkenti hasznosíthatóságát. *Ole Lando* hasonló álláspontot képvisel a már elmondottak mellett. Szerinte a B2C szerződésekre vonatkozó szabályok elégséges védelmet adnak a fogyasztó számára, viszont a B2B szerződéseknel van pár szabály, amely nem nyújt a gyengébb gazdasági pozícióban lévő fél, a kkv-k számára megfelelő biztonságot.⁴⁵

– Kizárások a hatáskör alól

Az atipikus, vegyes szerződések, részletfizeteses értékesítés és az egyéb, az áru, digitális tartalom és a kapcsolódó szolgáltatásnak a CESL 5. cikke szerinti adásvételén, szolgáltatásán túl 'idegen', bármely egyéb elemet is tartalmazó szerződés kizárása. Utóbbi meglehetősen bizonytalanságot okoz a feleknek, és nem csak a fogyasztónak, mert soha nem lehetnek biztosak benne, hogy a majdani ítélkező bíróság nem fog-e ilyen idegen elemet felfedezni, és elutasítani a CESL alkalmazását.

Jelenleg még folynak a tárgyalások a tervezetről, a Bizottság dolgozik a módosításokon, több javaslat is született erre, például az intézet Állásfoglalása, amely lecsökkentené a 186 cikket, viszont több formai és tartalmi javítást iktatna be, többek közt a fogyasztó-vállalkozó terminológiának vevő-eladóra cserélését és a jogorvoslati rendszer pontosítását. Az Európai Jogi Intézet Állásfoglalása adottnak veszi

⁴⁴ *Hesselink, Martijn W. – Rutgers, Jacobien W. – de Booy, Tim*: The legal basis for an optional instrument on European Contract Law. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1091119 [Letöltve: 2013. 01. 20.]

⁴⁵ *Lando, Ole*: Kérdések és megjegyzések az Európai Bizottság Közös Európai Adásvételi Jogra vonatkozó javaslata kapcsán. *Európai és Külföldi Jogi Szemle*, 2012/6., 375–381.

a tervezet politikai kérdéseit, és kizárólag a szakmai kérdésekre koncentrálni, hogy a CESL hatékonyabban töltsen be funkcióit.⁴⁶ Számos javaslatot tartalmaz például a CESL hatályára és alkalmazási körére. Ennek megfelelően el kéne hagyni a CESL azon rendelkezését, miszerint a B2B ügyletekben kizárólag akkor alkalmazható, ha a felek egyike kis- vagy középvállalat⁴⁷ (kkv).

Az intézet szerint az ilyen természetű jogi eszköznél a javasolt korlátozás példa nélküli, és túl komplexé teszi a javaslatot, ezzel is csökkentve a hasznosságát.

A szerkezet újrendezésére is tett javaslatot: a rendeleti rész és a külön melléklet helyett inkább felhasználóbarát lenne, ha a tervezet csak egyetlen, folyamatosan számozott részből állna.

A CESL jogorvoslati rendszere az intézet véleménye szerint túl részletes, kevés közös elem található a helyreállítási rendszer egyes részeiben, a felmondásban, elállásban és a szerződés teljesítésében, mellőz bizonyos fogalmakat (gyümölcs, érdek stb.), a stílusa pedig a 19. századi kontinentális polgári törvénykönyveket imitálja.

Ezen kívül javasolja többek között bizonyos fogalmak, például a jóhiszeműség és tisztesség fogalmának tisztázását. Az intézet számos, a CESL működését segítő ajánlást és javaslatot tesz, többek között hatékony alternatív vitamegoldó rendszer, adatbázis létrehozását, tanácsadó testület megalakítását, megerősített jogalkalmazói együttműködést. A Bizottságnak már jelenleg is több a rendelkezésére áll ezekből a lehetőségekből, az intézet azonban hasznos javaslatokat tesz a részletkérdésekre vonatkozóan.

Irodalomjegyzék

A Bizottság Közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai gazdasági és Szociális bizottságnak és a Régiók Bizottságának – A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása – A szabályozási környezet egyszerűsítésére irányuló stratégiáról. COM (2005) 535 végleges. COM (2005) 535 végleges. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=52005DC0535&lg=hu

A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, a Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának közös európai adásvételi jog a belső piacon belüli, határon átnyúló ügyletek elősegítése érdekében. COM (2011), 0636. végleges. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011DC0636:hu:NOT> [Letöltve: 2012. 11. 20.]

⁴⁶ *MacQueen, Hector L. – Clive, Eric – Macgregor, Laura* [2012]: Impressive paper by European Law Institute on the proposed Common European Sales Law. 14.09.2012. Blog of Eric Clive-UK's Government's response to consultation on Common European Sales Law. <http://www.law.ed.ac.uk/epln/blogentry.aspx?blogentryref=9018> [Letöltve: 2012. 11. 26.]

⁴⁷ CESL 7. cikk 1. bekezdés.

- A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak. Az európai szerződésjog és a közösségi vívmányok felülvizsgálata tekintetében követendő útról. Brüsszel, 11. 10. 2004. COM (2004), 651. végleges. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0651:FIN:HU:PDF> [Letöltve: 2012. 11. 06.]
- A Bizottság Közleménye. EURÓPA 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. Brüsszel, 2010. 3. 3. COM2010 (2020), végleges. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:HU:PDF> [Letöltve: 2012. 11. 20.]
- Az Európai Parlament és a Tanács 593/2008/EK rendelete a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról. (Róma I.) <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:177:0006:0016:HU:PDF> [Letöltve: 2012. 11. 03.]
- Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata és az Európai Unió Alapjogi Chartája. Lisszabon, 2007. 12. 13. http://europa.eu/pol/pdf/qc3209190huc_002.pdf [Letöltve: 2012. 12. 28.]
- Basedow, Jürgen [2012]: The optional Instrument of European Contract Law: Opting-in through Standard Terms: a Reply to Simon Whittaker. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2079005 [Letöltve: 2013. 01. 28.]
- Behar-Touchais, Martin [2012]: Le fonctionnement du DCEV dans le cadre du Reglement Rome, Direction Générale des politiques internes-Département thématique-droits des citoyens et affaires constitutionnelles. <http://www.europarl.europa.eu/committees/fr/studiesdownload.html?languageDocument=FR&file=79171> [letöltve: 2012. 11. 15.]
- Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. More coherent european contract law an Action Plan. Brussels, 12. 02. 2003. COM (003), 68. final. http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/com_2003_68_en.pdf [Letöltve: 2012. 10. 30.]
- Czigler Dezső Tamás – Gyöngy Mónika [2009]: A szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról szóló Róma I. rendelet elfogadásának előzményei és a jogalkotás menete. In: *Palásti Gábor – Vörös Imre: Európai kollíziós kötelmi jog*. Budapest, KRIM Bt. 2009.
- Czugler Péter Áron [2012]: Közös európai adásvételi jog – alapkérdések. *Európai jog/3.*, 19–31.
- Grundmann, Stefan [2003]: Plan of Action for a Coherent European Contract Law – Observations. In: *Fuchs, Angelika* (szerk.): *A Common Frame of Reference – How should it be filled?* http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/stakeholders/5-18.pdf [Letöltve: 2012. 12. 28.]
- Hesselink, Martijn W. [2010]: Politikák egy Európai Polgári Törvénykönyvre. (The Politics on an European Civil Code.) http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1097062 [Letöltve: 2013. 01. 01.]
- Hesselink, Martijn W. [2004]: The European Commission's Action Plan: Towards a more coherent European Contract Law? *European Review of Private Law*, vol. IV., no. 4.
- Hesselink, Martijn W. – Rutgers, Jacobien W. – de Booy, Tim [2007]: The legal basis for an optional instrument on European Contract Law. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1091119 [Letöltve: 2013. 01. 20.]
- Javaslat. Az Európai Parlament és a Tanács rendelete a közös európai adásvételi jogról. COM (2011), 635 végleges (2011/0284 COD). <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:hu:PDF> [letöltve: 2012. 10. 10.]
- Lando, Ole [2012.]: Kérdések és megjegyzések az Európai Bizottság Közös Európai Adásvételi Jogra vonatkozó javaslata kapcsán. *Európai és Külföldi Jogi Szemle/6.*, 375–381.
- MacQueen, Hector L. – Clive, Eric – Macgregor, Laura [2012.]: Impressive paper by European Law Institute on the proposed Common European Sales Law. 14.09.2012., Blog of Eric Clive-UK's Government's response to consultation on Common European Sales Law. <http://www.law.ed.ac.uk/epln/blogentry.aspx?blogentryref=9018> [Letöltve: 2012. 11. 26.]

- Norguet, Dominique* [2012. június 2–14.]: Proposition de reglement portant création d'un 'droit commun européen de la vente.' – Réaction de la Chambre de Commerce et d'industrie de Paris (A Párizsi Kereskedelmi és Ipari Kamara szakvéleménye a CESL-ről) <http://www.etudes.cci-paris-idf.fr/> [Letöltve: 2012. 11. 05.]
- O'Callaghan, Kieron – Hutt, Giles, London* [2011]: Harmonisation of European contract law *Internationales Handelsrecht (International Commercial) Law. 11. Jahrgang, S. 137–180. august 2011. 4/2011.*
- Storme, Matthias E.* [2010]: How would an optional instrument for service contracts look like if based on the DCFR? <http://storme.be/OptionalInstrumentforServices.pdf> [Letöltve: 2012. 11. 20.]
- Whittaker, Simon* [2011]: The optional instrument of European Contract Law and Freedom of Contract. ERCL (2011), 371–388. http://ec.europa.eu/justice/news/consulting_public/0052/contributions/333_en.pdf

Abstracts of the Articles

Reforming Common European Sales Law reflected on the preparing Regulation of the Commission

GABRIELLA VINCZE, DR.

The target of this study is representing the processes of renewals in the domain of international private law, especially in the field of the international sales law, through the Commission's new proposal, which had been published in october 2011, namely 'the Proposal of the Common European Sales Law' (CESL).

The innovations and new goals of the european legislation are showed very well in this 'opt-in' instrument, which offers a single set of rules for cross-border contracts in all 27 EU countries.

However, the European Parliament Committee backs the CESL, there are a lot of question and conservation about the new instrument and its further impacts on the existing international regulations. This study focuses on the circumstances which have led to the birth of this proposition. Secondly, it examines the main reservations and counter-argumentations against the CESL, in regard to the questionable legal basis of the new instrument, and its relation with the other regulations in this area. Finally, the study makes conclusions, alluding to the suggestions of the European Law Institute.

Társadalmi Riport 2012 – Tanulmánykötet

A kötet elektronikus változatát a Friedrich-Ebert Stiftung, nyomdai kivitelezését a Nemzeti Kulturális Alap támogatja.

Szerkesztette:

Kolosi Tamás, a TÁRKI elnöke,

Tóth István György, a TÁRKI vezérigazgatója

380 oldal papírkötésben

ISSN 1216-6561

Ára: 2990 Ft



A Társadalmi riport tanulmánykötet-sorozat a magyar társadalom legfontosabb trendjeit, változásait dokumentálja szisztematikusan gyűjtött empirikus adatok segítségével. Ahogy az elmúlt húsz évben, úgy jelenlegi, 12. kötetünkben is erre törekszünk. Az első blokk a társadalmi rétegződés, a jövedelemeloszlás és a szegénység témájával foglalkozik. Ezt makrogazdasági elemzések követik, majd arra fókuszálunk, hogy indikátoraink mit mutatnak a társadalmi összetartozás állapotáról. Idén kiemelten kezeljük az egyik – véleményünk szerint – legfontosabb alrendszert, az oktatás témakörét. Az utolsó fejezet pedig az országgyűlési választásokkal és a politikai attitűdökkel foglalkozik.

Tartalomjegyzék

Előszó

(Kolosi Tamás – Tóth István György)

I. TÁRSADALOMSZERKEZET, EGYENLŐTLENSÉGEK, TÁRSADALMI INDIKÁTOROK

1. A jövedelmi egyenlőtlenségek hosszú távú meghatározói Magyarországon
(Medgyesi Márton – Tóth István György)
2. Megéri tanulni...? Származás, iskola, foglalkozás, kereset – utak és elágazások a rendszerváltást követően
(Kolosi Tamás – Keller Tamás)
3. Családi struktúrák az életciklusban
(Harcza István – Monostori Judit)

II. MAKROGAZDASÁG

4. Sérülékeny gazdaság: sérülékeny állam, sérülékeny háztartások
(Oblath Gábor – Palócz Éva)
5. Magyarország versenyképességének alakulása a Világgaazdasági Fórum Versenyképességi Indexe alapján. Okok és okozatok
(Vakhal Péter)
6. A magyar szociálpolitika szerepe az egyenlőtlenségek alakításában: az elmúlt évtizedek trendjei
(Szivós Péter)

III. MUNKAERŐPIAC

7. Munkapiaci válságok, változások, válaszok
(Hárs Ágnes)

8. Az alacsony foglalkoztatás okairól az 50 év feletti népességben Magyarországon. Az ösztönzők, a kognitív képességek és az egészségi állapot szerepe
(Divényi János – Kézdi Gábor)
9. Határokon átnyúló munkaerő-piaci és jövedelemszerző mozgások a „végeken”
(Koltai Júlia – Sik Endre)

IV. SZUBJEKTÍV JÓLLÉT

10. Hat állítás az elégedettség és a materiális aspirációk kapcsolatáról. Egy elméleti dilemma és néhány megoldási javaslat
(Keller Tamás)
11. A gyermekek jólléte Magyarországon európai összehasonlításban
(Gábos András – Kopasz Marianna)
12. Az 50 éven felüliek „jólléte” kapcsolataik tükrében
(Gáti Annamária)

V. TÁRSADALMI KOHÉZIÓ

13. Pártrendszer és a társadalmi kohézió jelzőszámai Magyarországon
(Fábián Zoltán)
14. Egyenlőtlenségek iránti attitűdök Magyarországon
(Medgyesi Márton)
15. Jövedelmi egyenlőtlenség és választási hajlandóság
(Horn Dániel)
16. A radikalizmus és a cigányellenesség gyökerei a szélsőjobboldal szimpatizánsai körében
(Bernát Anikó – Juhász Attila – Krekó Péter – Molnár Csaba)



Social
Research
Institute Inc.

Postacím: TÁRKI Zrt., Budapest 1518, Pf. 71.
Cím: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
Telefon: (36-1) 309-7676 • Fax: (36-1)-309-7666
E-mail: tarki@tarki.hu • Web: www.tarki.hu

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány, a **Külgazdaság** c. folyóirat kiadója az alábbi kéréssel fordul a szakma képviselőihez, illetve a
LAP OLVASÓIHOZ:

2012. évi személyi jövedelemadójának 1%-át fordítsa a közgazdasági kutatás, illetve a Külgazdaság folyóirat támogatására.

Adóbevallásánál kedvezményezettként jelölje meg a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítványt.

Adószámunk: 19659963-2-42

Számlavezető bank, számlaszám:

CIB Bank Zrt., 11100104-19659963-10000001

Az alapítvány székhelye: 1065 Bp. Nagymező utca 37–39.

Az alapítványt a KOPINT-DATORG Rt. hozta létre 1991-ben, 2001 óta közhasznú alapítványként működik és az Alapító okiratban rögzített tevékenységi körben az alábbi feladatokat látja el:

- Ösztöndíjak, pályadíjak odaítélésével a közgazdasági kutatást, kutatókat támogatja.
- Kutatói pályára készülő egyetemistáknak ösztöndíjat ad.
- Biztosítja a Külgazdaság szakmai folyóirat működési feltételeit.
- Rendszeresen pályázik nemzetközi kutatási pénzekért, pótlólagos forrásokat teremtve a közgazdasági kutatás számára.
- Hozzájárul diákok, kutatók nemzetközi tanulmányainak finanszírozásához.
- Közgazdasági könyvek megjelentetését finanszírozza.
- Az alapítvány fenntartója a KOPINT-DATORG Gazdaságfejlesztési Szakközépiskolának, amely érettségizett fiataloknak nyújt szakirányú képzést.

A felajánlásokat az alapítvány a fenti célokra kívánja fordítani, s a törvényben előírt kötelezettségénél fogva az adományokkal a nyilvánosság előtt el fog számolni.

Tevékenységünkről bővebb információt nyújt az alapítvány honlapja, amelynek címe: **www.kopintalapitvany.hu**

Minden további kérdésére szívesen válaszolunk.

Nagy Katalin

ügyvezető igazgató

**katalin.nagy@found.datanet.hu
309-2644**

Palócz Éva

kurátor

**palocz@kopint-tarki.hu
309-2695**

Rendelkező nyilatkozat a befizetett adó 1 százalékáról

A kedvezményezett adószáma: **19659963-2-42**

A kedvezményezett neve: **KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány**

A kedvezményezett székhelye: **1065 Bp. Nagymező utca 37–39.**