

TARTALOM

| | |
|---|----|
| Nagy Benedek – Lengyel Imre: A feldolgozóipar szerkezetváltása Magyarországon 2008 és 2014 között | 3 |
| Szalavetz Andrea: Egy előre bejelentett forradalom krónikája Magyarországon – Ipar 4.0-technológiák és a hazai feldolgozóipari leányvállalatok | 28 |
| Szigetvári Tamás: Az állam átalakuló szerepe a török gazdaságban | 49 |
| Vári Sára: A kínai fejlesztési együttműködés Afrikában az ezredfordulót követő évtizedben | 71 |

MŰHELY

| | |
|--|----|
| Benczes István: Szempontok a hazai nemzetközi kapcsolatok doktori képzés versenyképessé tételéhez | 95 |
|--|----|

| | |
|----------------------------------|-----|
| Abstracts of the Articles | 118 |
|----------------------------------|-----|

JOGI MELLÉKLET

| | |
|--|----|
| Kreisz Brigitta: Pillanatfelvétel az európai bankszabályozás fontosabb problémaköreiről | 97 |
|--|----|

| | |
|---------------------------------|-----|
| Abstracts of the Article | 120 |
|---------------------------------|-----|

Köszönetnyilvánítás

A jogszabály adta lehetőségekkel élve sokan utalták át 2015. évi személyi jövedelemadójuk 1 százalékát a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány javára.

A kapott összeg 54 384 forint.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Alapítványunkat támogatásra érdemesítették.

Az Alapítvány kuratóriuma

**A folyóirat példányonként megvásárolható
a szerkesztőségben.**

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

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

Papp Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2642
e-mail címe: erika.papp@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 Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

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

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

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

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

A feldolgozóipar szerkezetváltása Magyarországon 2008 és 2014 között

NAGY BENEDEK – LENGYEL IMRE

*2008-as válságot követően több országban – így Magyarországon is – előtérbe került az ipar szerkezetének átalakítása és az újraiparosítás. A cikkben a szerzők Tregenna módszerét adaptálva elemzik 2008-tól 2014-ig az alkalmazotti létszám és a bruttó hozzáadott érték alapján a magyar feldolgozóipar szerkezetének átrendeződését 13 alágat figyelembe véve. Erősödő, stagnáló és gyengülő csoportokba sorolják a feldolgozóipar alágait. Az alágacsoportok elemzését követően egyes háttértényezők, így a beruházások, az export, a külföldi működő tőke és az alkalmazásban állók összetételének változására is kitérnek.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E22, E23, E24, J21, L60.

A 2008-as, a pénzügyi szektorból kiinduló válságot követően több ország gazdaságpolitikájában előtérbe került a reálszféra, főleg a feldolgozóipar ösztönzése. Az Európai Unióban is különböző állásfoglalások születtek a gyártási tevékenységek élénkítéséről, az „újraiparosításról” (EC, 2010; 2014). A gyártási tevékenységek jelenlegi 16 százalékos arányát 2020-ig 20 százalékra javasolják növelni, az indoklásban kiemelik, hogy az iparból származik az EU exportjának 80 százaléka és az ipar a kapcsolódó szolgáltatások széles körét képes élénkíteni (Győrffy, 2015). A fejlett országok többségében megfigyelhető ez a fordulat, a gazdaságpolitikákban a korábbi deindusztrializáció helyébe a reindusztrializáció lépett, de nem a hagyományos

* A cikk alapjául szolgáló kutatást a „Tudás-ipar igényeit kiszolgáló felsőoktatási szolgáltatások megalapozása a Dél-Alföldi régióban” című, TÁMOP-4.2.1.D-15/1/KONV-2015-0002 azonosítószámú projekt támogatta.

Nagy Benedek, adjunktus, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar.
E-mail cím: nagy.benedek@eco.u-szeged.hu

Lengyel Imre, egyetemi tanár, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar.
E-mail cím: ilengyel@eco.u-szeged.hu

gyártási, hanem inkább a magas hozzáadott értékű tudásintenzív tevékenységeket ösztönözve (*Westkamper*, 2014).

Magyarországon is felmerült a kormányzati elképzelések között az újraiparosítás: az iparnak 2014-ben az ország bruttó hozzáadott értékéből adódó 26,7 százalékos részarányát (amiből a feldolgozóipar 23,5 százalékot képvisel) 30 százalékra szándékoznak növelni, 2016 tavaszán meghirdették az erre a célra szolgáló Irinyi-tervet is. Az újraiparosítási elképzelések szakmai megítélése vegyes, a támogató vélemények mellett kétkedők és ellenzők is akadnak (*Botos*, 2010; *Bod*, 2013; *Lux*, 2012; *Uliha–Vincze*, 2014; *Valentinyi*, 2014).

Tanulmányunkban a magyarországi feldolgozóipar szerkezetének változását vizsgáljuk *Tregenna* [2009; 2013] által alkalmazott módszertan szerint. Az általa elvégzett de- és reindusztrializációs vizsgálatokban az alkalmazottak számából és a bruttó hozzáadott értékéből (GVA) indult ki, elemezve a munkatermelékenységet és a munkaintenzitást, illetve ezen mutatók változását. *Tregenna* különböző országok szerkezetváltását és ebben a feldolgozóipar szerepét vizsgálta, mi az ő módszerét Magyarországon a feldolgozóiparon belüli alágakra adaptáljuk. A vizsgálatban a 2009-es évet tekintjük bázisévnek. A TEÁOR'08 osztályozásra történt átváltás miatt 2008-tól kezdve már konzisztensen rendelkezésre állnak a feldolgozóipar alági szintű összehasonlítható adatai, de a válság miatti visszaesés következtében 2008–2009-ben egy ún. „strukturális törés” figyelhető meg az adatokban, így az előző időszak folyamatai alapvetően megváltoztak. Először helyzetképet mutatunk be a feldolgozóiparról és alágairól, majd az alágak átrendeződésére vonatkozó számításainkat, az alágak tipizálását és jellemzőiket ismertetjük. A cikk végén térünk ki a feldolgozóipar szerkezetváltásának néhány fontos háttértényezőjére, a beruházásokra, az exportra, a külföldi működő tőkére és az alkalmazásban állók összetételére.

A magyar feldolgozóipar és alágai

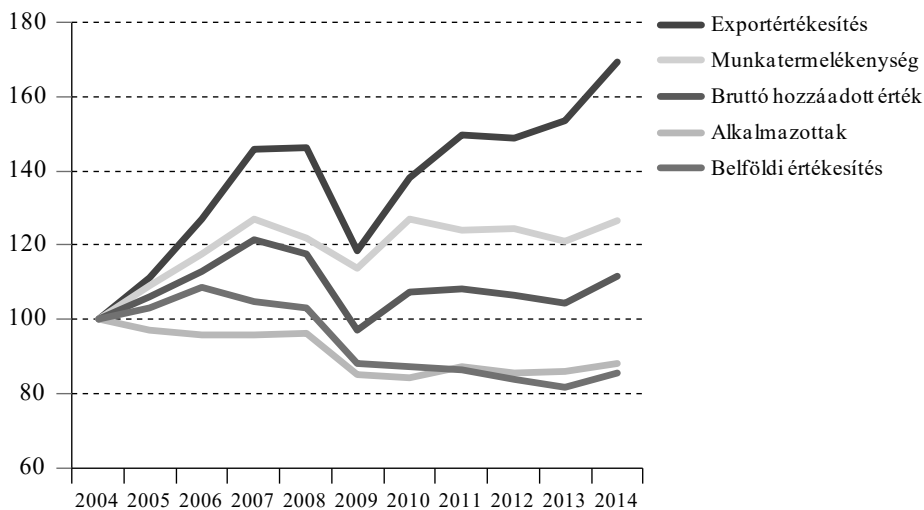
A feldolgozóipar szerkezetváltásának, illetve a de- és reindusztrializációnak a vizsgálatánál két alapmutatót szokás figyelembe venni: az alkalmazottak számát és a bruttó hozzáadott értéket (*Barta et al.*, 2008; *Cristopherson et al.*, 2014; *Szirmai*, 2012; *Tregenna*, 2014; *Weiss*, 2002). A részletesebb vizsgálatnál ezen mutatókból számolt további indikátorokat, például a munkatermelékenységet, illetve az értékesítést, főleg az export alakulását is elemezzük.

A hazai feldolgozóipar változása hosszabb időszakot tekintve az Európai Unióhoz történt csatlakozástól, 2004-től számítva három eltérő szakaszra bontható (lásd az 1. ábrát). 2004 és 2007 között a bruttó hozzáadott érték, a munkatermelékenység és az exportértékesítés dinamikusan nőtt, miközben az alkalmazottak száma fokozatosan csökkent. A feldolgozóipar 2008-ban megtorpant, 2009-ben pedig jelentősen visszaesett, mindegyik mutató esetében a „törés” egyértelmű. A harmadik szakasz 2010-től figyelhető meg, az export újra dinamikussá vált, miközben a többi mutató lényegében stagnált, csak 2014-ben nőtt a bruttó hozzáadott érték és javult a munkatermelékenység. Véleményünk szerint az adatokban megfigyelhető tendencia azonban nem újraiparosodás, az export fellendülése elsősorban a feldolgozóiparon belüli átrendeződésre, szerkezetváltásra utal. Nyilván az iparban folyamatos a szerkezetváltás, de lényeges átalakulás általában hosszabb időszak alatt következik be, az általunk elemzett rövid időszakban csak egyes jelei érzékelhetők.

1. ábra

A feldolgozóipar főbb mutatóinak változása

(2004 = 100 százalék)



Megjegyzés: A feldolgozóipari export, a munkatermelékenység, belföldi értékesítés és a bruttó hozzáadott érték (GVA) adatai volumenindexen szerepelnek.

Forrás: A szerzők számítása a KSH STADAT 2.1.30; 3.1.4; 3.1.5; 4.2.8; 4.2.10 táblák alapján (letöltve: 2016.03.21.).

A cikkben a *feldolgozóiparon belüli szerkezetváltást* a TEÁOR'08 szerinti 13 alág esetében vizsgáljuk. Dolgozói létszámnak az alkalmazásban állók számát vettük, adatbázisunk a KSH tájékoztatási adatbázisából a 4 fő fölötti szervezetekben alkalmazott teljes és nem teljes munkaidős fizikai és szellemi alkalmazásban állókat foglalja magában. A bruttó hozzáadott értékek szintén a KSH tájékoztatási adatbázisából származó folyó áras és előző évi áron számított hozzáadott értékek alapján számított árindexek segítségével kalkulált 2008. évi bázison számított reál hozzáadott értékek.

1. táblázat

Az alkalmazottak létszáma a feldolgozóipari alágakban
(Fő)

| Alág | Kód | Alkalmazottak száma, ezer fő | | | | | | | Változás, % | |
|--|-----|------------------------------|------|------|------|------|------|------|---------------|---------------|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014/ 2008 | 2014/ 2009 |
| Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása | CA | 101,6 | 96,4 | 97,4 | 95,7 | 94,2 | 94,0 | 97,0 | 95,5 | 100,6 |
| Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása | CB | 54,5 | 46,0 | 43,2 | 43,2 | 43,1 | 42,0 | 41,9 | 76,9 | 91,0 |
| Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység | CC | 43,5 | 39,0 | 39,8 | 38,6 | 36,4 | 36,3 | 38,4 | 88,2 | 98,4 |
| Kocszgyártás, kőolajfeldolgozás | CD | 6,5 | 6,4 | 6,3 | 6,4 | 6,4 | 6,1 | 5,9 | 90,6 | 92,8 |
| Vegyianyag, termék gyártása | CE | 13,5 | 13,0 | 12,5 | 13,8 | 12,6 | 12,7 | 13,5 | 100,1 | 103,5 |
| Gyógyszergyártás | CF | 16,1 | 15,7 | 15,9 | 16,6 | 16,7 | 17,1 | 17,6 | 109,4 | 111,8 |
| Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása | CG | 74,9 | 63,4 | 60,7 | 62,5 | 60,3 | 60,4 | 63,7 | 85,1 | 100,5 |
| Fém alapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása | CH | 85,9 | 71,0 | 67,2 | 73,0 | 73,0 | 74,9 | 79,1 | 92,0 | 111,4 |
| Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása | CI | 60,3 | 51,6 | 57,6 | 57,5 | 51,7 | 48,2 | 41,5 | 68,9 | 80,4 |
| Villamos berendezés gyártása | CJ | 54,2 | 45,7 | 37,2 | 37,0 | 36,2 | 37,1 | 38,9 | 71,8 | 85,1 |

A feldolgozóipar szerkezetváltása Magyarországon 2008 és 2014 között

| Alág | Kód | Alkalmazottak száma, ezer fő | | | | | | | Változás, % | |
|--|-----|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|---------------|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014/ 2008 | 2014/ 2009 |
| Gép, gépi berendezés gyártása | CK | 45,2 | 43,1 | 48,0 | 57,9 | 57,3 | 56,1 | 56,8 | 125,8 | 131,7 |
| Járműgyártás | CL | 86,0 | 66,9 | 67,9 | 70,0 | 72,4 | 78,8 | 86,6 | 100,8 | 129,5 |
| Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása | CM | 43,5 | 48,0 | 46,7 | 49,4 | 49,1 | 48,9 | 47,3 | 108,7 | 98,4 |
| Feldolgozóipar | C | 685,4 | 606,3 | 600,3 | 621,5 | 609,4 | 612,6 | 628,2 | 91,6 | 103,6 |
| Nemzetgazdaság | A-S | 2761,9 | 2660,7 | 2701,9 | 2691,5 | 2674,1 | 2700,2 | 2823,1 | 102,2 | 106,1 |

Forrás: KSH tájékoztatósi adatbázisából a szerzők leválogatása (letöltve: 2015.09.04.).

Az alkalmazásban állók létszáma a nemzetgazdaság egészében 2009-ben nagymértékben (3,7 százalékkal) csökkent (lásd az 1. táblázatot). Kisebb ingadozásokat követően az alkalmazottak száma országosan 2014-ben körülbelül 60 ezer fővel haladta meg a 2008-as szintet. A feldolgozóipari alkalmazottak létszáma mind 2013-ban, mind pedig 2014-ben alatta maradt a 2008-as értéknek, viszont a 2009-es értéket mindkét évben fölülmúlta, 2014-ben 28 ezer fővel (3,6 százalékkal). A feldolgozóipari alkalmazottak részaránya 2008-ban 24,8 százalékot tett ki, míg 2014-ben már csak 22,7 százalékot, tehát a nemzetgazdaságban a feldolgozóipar visszaszorult (habár 2014-ben az előző évekhez képest javult kissé a részaránya).

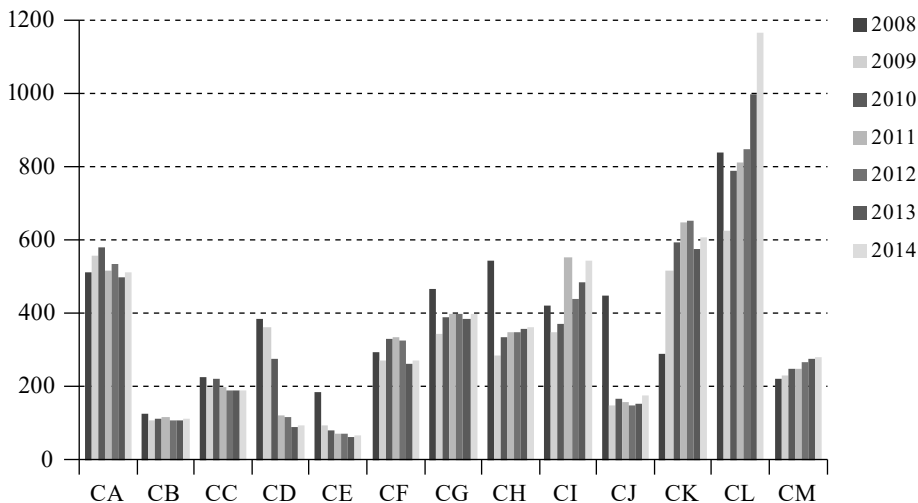
Feldolgozóipari aláganként az alkalmazottak létszáma minimálisan változott 2009 és 2014 között (1. táblázat). Négy olyan alág figyelhető meg [Gép, gépi berendezés gyártása (CK), Járműgyártás (CL), Vegyi anyag, termék gyártása (CE) és Gyógyszergyártás (CF)], amelyekben a 2014-es adat meghaladja mind a 2008-as, mind a 2009-es értéket, azaz ezen alágakban bővült a létszám, míg máshol stagnált vagy jelentősen lecsökkent [Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása (CB), Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység (CC), Kokszyártás, kőolaj-feldolgozás (CD), Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása (CI) és Villamos berendezés gyártása (CJ)].

Az alkalmazotti létszám adatok esetében meg kell említeni két befolyásoló tényezőt: a közfoglalkoztatottakat és a külföldön dolgozókat. Mivel vizsgálatunk a fel-

dolgozóiparra korlátozódik, úgy véljük, hogy ezeknek a tényezőknek a befolyásoló hatása ebben a körben nem számottevő.¹

2. ábra

A bruttó hozzáadott érték a feldolgozóipari alágakban 2008-as áron
(Milliárd forint)



Megjegyzés: CA = Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása, CB = Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása, CC = Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység, CD = Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás, CE = Vegyi anyag, termék gyártása, CF = Gyógyszergyártás, CG = Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása, CH = Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása, CI = Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, CJ = Villamos berendezés gyártása, CK = Gép, gépi berendezés gyártása, CL = Járműgyártás, CM = Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása.

Forrás: KSH tájékoztatói adatbázisából a szerzők leválogatása (letöltve: 2015.12.15.).

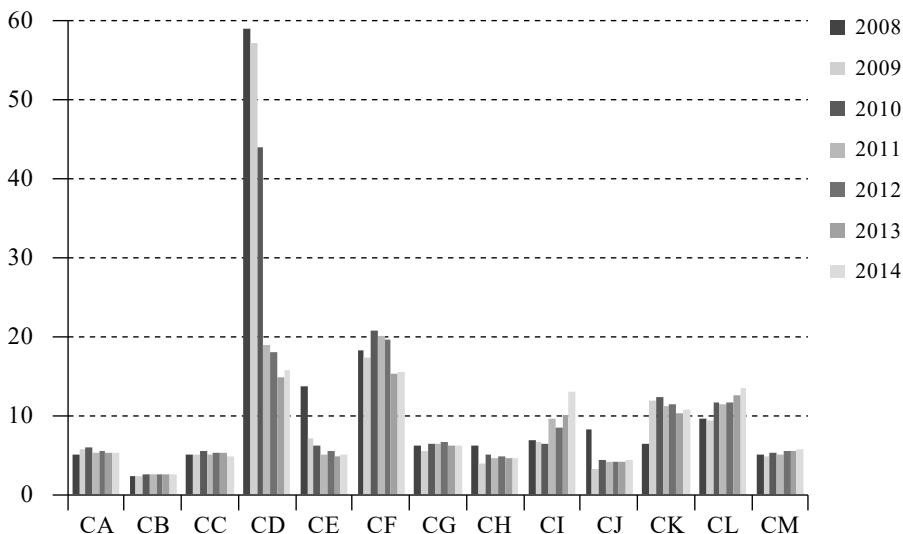
Bruttó hozzáadott értékét (GVA) csak néhány alág volt képes 2010-től növelni (lásd a 2. ábrát). Kisebbségi ingadozásokkal, de dinamikusan bővült a járműgyártás (CL), a számítógép, elektronikai, optikai termék gyártás (CI) és az egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítás (CM). Több alág kibocsátása lényegében stagnált (CA, CB, CE, CF, CG, CH, CJ és CK), míg visszaesett a fafeldolgozás, a papírtermék gyártás, a nyomdai tevékenység (CC) és a kocszgyártás,

¹ A külföldön dolgozó magyarok, illetve a Magyarországon dolgozó külföldiek számbavételével kapcsolatos módszertani problémákról bővebben lásd: Lakatos [2015].

kőolajfeldolgozás (CD). A létszámadatok változásából és a bruttó hozzáadott érték alakulásából is érzékelhető, hogy szerkezetváltás zajlik a feldolgozóiparon belül, elsősorban a járműgyártás erősítette meg komolyabban pozícióit.

3. ábra

**Egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték a feldolgozóipari alágakban
2008-as árakon
(Millió forint)**



Megjegyzés: CA = Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása, CB = Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása, CC = Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység, CD = Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás, CE = Vegyi anyag, termék gyártása, CF = Gyógyszergyártás, CG = Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása, CH = Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása, CI = Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, CJ = Villamos berendezés gyártása, CK = Gép, gépi berendezés gyártása, CL = Járműgyártás, CM = Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása.

Forrás: KSH tájékoztatási adatbázisa alapján a szerzők számításai.

Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték, a munkatermelékenység a feldolgozóipari alágakban eltérő módon alakult (lásd a 3. ábrát). Lényegesen csak két alágban nőtt, a járműgyártásban (CL), ahol a létszám visszaállt a 2008-as szintre, valamint a számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása (CI) alágban, ahol viszont jelentősen csökkent a létszám. Az alágak többségében a munkatermelékenység

stagnált, míg a kokszyártás, kőolajfeldolgozás (CD), a vegyi anyag, termék gyártása (CE) és a gyógyszergyártás (CF) alágakban csökkent.

A feldolgozóipar és alágai legfontosabb mutatóit áttekintve érzékelhető, hogy elindult egy szerkezetváltás, de a különböző alágak eltérő módon fejlődnek. Ez az átalakulás ragadható meg az alkalmazottak létszámának és a bruttó hozzáadott érték változásának vizsgálatával.

A feldolgozóipari szerkezetváltás elemzésének módszertana

Tregenna [2009, 2013] különböző országokban a de- és reindusztrializációt mint a feldolgozóipari alkalmazottak számának változását vizsgálta, két alkotóelemre felbontva. A feldolgozóiparban az alkalmazottak száma csökkenhet egyrészt azért, mert a feldolgozóipar eleve kisebb hozzáadott értéket állít elő (vagyis a szektor egészében zsugorodik): ezt nevezi ő *szektornövekedési hatásnak* (sector growth effect). Másrészt az adott szektor alkalmazottainak száma csökkenhet azért is, mert nőtt a munkások termelékenysége, a szektor kevésbé munkaintenzív lett: ezt nevezi *munkaintenzitási hatásnak* (labor-intensity effect). Érvélese szerint kedvezőbb a helyzet egy országban akkor, ha a feldolgozóipari alkalmazottak számának csökkenése a szektor egészének zsugorodása, de a munkatermelékenység növekedése mellett megy végbe, mint például fordítva.

Tregenna felbontását mi átértelmeztük Magyarországon belül az egyes feldolgozóipari alágak alkalmazotti létszámváltozására. Az előzőekben kiderült, hogy az iparágak (alágak) némelyikében alkalmazotti létszámnövekedés, másokban pedig csökkenés következett be, a hozzáadott érték is eltérő módon változott.

Az alkalmazotti létszám változásában szerepet játszó kétféle hatás a következőképpen számszerűsíthető. Legyen egy tetszőleges iparágban az *alkalmazottak száma* egy időszakban L_{it} , a következő időszakban $L_{i,t+1}$ (a továbbiakban a szektort az országos feldolgozóiparra, míg az iparág kifejezést az alágakra alkalmazzuk). Az iparág által előállított *hozzáadott érték* a két időszakban Q_{it} és $Q_{i,t+1}$ (reálértéken számolva). Ezen mutatók alapján meghatározható az iparág *munkaintenzitása* a két időszakban: $\Phi = L/Q$ (amely mutató a munkatermelékenység reciproka).² Definíció szerint tehát mindkét időszakra igaz, hogy $L = \Phi \cdot Q$.

² A munkaintenzitás fogalmát az összehasonlíthatóság érdekében tanulmányunkban a *Tregenna* által használt értelemben vettük át, még ha a magyar szakirodalomban más értelemben való használata terjedt is el. Ugyanezen megfontolásból – hogy gondolatmenetünk harmonizáljon a nemzetközi irodalomban elismert szerzőivel – az intuitív kézenfekvőbb munkatermelékenység helyett az ennek „fordított mutatószámaként” bevezetett munkaintenzitást használjuk elemzésünkben.

Az iparágban alkalmazott munkások számának változása fölbontható a következőképpen:

$$\Delta L_i = \Phi_{i+1} \cdot Q_{i+1} - \Phi_i \cdot Q_i = (\Phi_{i+1} - \Phi_i) \cdot \left(\frac{Q_{i+1} + Q_i}{2} \right) + (Q_{i+1} - Q_i) \cdot \left(\frac{\Phi_{i+1} + \Phi_i}{2} \right) \quad (1)$$

Az első tag a munkaintenzitási hatás, a második pedig a szektornövekedési hatás. Amennyiben az adott iparágban az alkalmazottak számának százalékos növekedését vizsgáljuk, akkor a *munkaintenzitási hatás*:

$$(\Phi_{i+1} - \Phi_i) \cdot \left(\frac{Q_{i+1} + Q_i}{2} \right) \cdot \frac{100}{L_i} \quad (2)$$

A *munkaintenzitási hatás* azt mutatja, hogy az adott időszak alatt az iparágban alkalmazottak számának hány százalékkal kellett volna változnia annak következtében, hogy az iparágban változott a munkatermelékenység. Ha egy iparág hatékonyabban termel az időszak végén, mint az elején, akkor az időszak végén ugyanakkora hozzáadott érték előállításához kevesebb munkavállaló is elegendő, azaz a munkaintenzitási hatás negatív lesz.

Hasonlóképpen az *iparág* növekedési hatása:

$$(Q_{i+1} - Q_i) \cdot \left(\frac{\Phi_{i+1} + \Phi_i}{2} \right) \cdot \frac{100}{L_i} \quad (3)$$

Az iparág *növekedési hatása* azt mutatja, hogy az adott időszak alatt az iparágban az alkalmazottak számának hány százalékkal kellett volna változnia pusztán amiatt, hogy az iparág több vagy kevesebb hozzáadott értéket állít elő a későbbi időszakban, mint egy korábbi minden egyéb tényező változatlansága (például konstans munkatermelékenység) mellett. Ha nőtt az iparág által előállított hozzáadott érték, akkor az iparág növekedési hatása pozitív előjelű lesz. A két hatás összege pedig az iparágban alkalmazottak számának százalékos változását adja meg. Írásunkban először a nemzetgazdasági és a feldolgozóipari felbontást ismertetjük, ezt követően térünk ki az alágakra.

A feldolgozóipar szerkezetváltása

A 2009–2014-es időszakban a nemzetgazdaság egészében az alkalmazottak száma érezhető mértékben növekedett (6,1 százalékkal), amint az *1. táblázatban* bemutatottuk. Ez a növekedés a munkatermelékenység kismértékű javulásával párosult,

amely nagyobb mértékű volt, mint a termelékenység-növekedés foglalkoztatás-csökkentő hatása (lásd a 2. táblázatot). A 2008–2009-es és a 2011–2012-es időszak között eltérő alkalmazotti létszámcsökkenés figyelhető meg. Míg az első esetben az alkalmazotti létszám csökkenése úgy ment végbe, hogy közben a munkatermelékenység romlott, addig az utóbbi esetben a hozzáadott érték már növekedett, de a munkatermelékenység-javulás miatti alkalmazotti létszámcsökkenés ezt ellensúlyozta.

2. táblázat

A nemzetgazdaság és a feldolgozóipar teljesítményének fölbontása

| Év | Munkaintenzitási hatás | | Szektor-növekedési hatás | | Alkalmazottak számának százalékos változása | |
|-----------|------------------------|----------------|--------------------------|----------------|---|----------------|
| | Nemzetgazdaság | Feldolgozóipar | Nemzetgazdaság | Feldolgozóipar | Nemzetgazdaság | Feldolgozóipar |
| 2009 | 3,04 | 6,54 | -6,70 | -18,08 | -3,67 | -11,54 |
| 2010 | 0,75 | -11,00 | 0,80 | 10,00 | 1,55 | -1,00 |
| 2011 | -2,29 | 2,66 | 1,91 | 0,88 | -0,38 | 3,53 |
| 2012 | 1,15 | -0,45 | -1,80 | -1,49 | -0,65 | -1,94 |
| 2013 | -1,53 | 2,68 | 2,50 | -2,15 | 0,98 | 0,53 |
| 2014 | 0,75 | -4,35 | 3,80 | 6,88 | 4,55 | 2,54 |
| 2008–2014 | 1,92 | -3,43 | 0,29 | -4,93 | 2,22 | -8,36 |
| 2009–2014 | -1,23 | -10,72 | 7,33 | 14,32 | 6,10 | 3,60 |

Forrás: KSH tájékoztatói adatbázisából a szerzők leválogatása (letöltve: 2015.12.15.).

A válság mélypontja a 2009-es év volt, a szektor-növekedési hatás ebben az évben mind a nemzetgazdaság egészében, mind a feldolgozóiparban erőteljes csökkenést mutat. 2010 és 2011 a szektor-növekedési hatás szempontjából egyértelműen kedvező. Ha bázisévnek a 2009-es évet választjuk, és az alkalmazottak számának változását a 2009–2014 időszakban vizsgáljuk, akkor mind a nemzetgazdaságban, mind pedig a feldolgozóiparban bővülést láthatunk.

A 2008–2009-ben történt visszaesés a feldolgozóipari alkalmazottak számában olyan nagymértékű volt, hogy 2014-ben még nem sikerült utolérni a 2008-as szintet,

miközben a nemzetgazdaság egészében már igen. Érdekes megfigyelni, hogy míg az alkalmazotti létszámbővülés a nemzetgazdaság egészét, valamint a feldolgozóipart tekintve egyaránt a munkatermelékenység növekedése és ezzel egyidejű hozzáadott érték bővülése mellett ment végbe, a feldolgozóiparban mind a két hatás erősebb volt, de az ezek eredőjeként előálló százalékos alkalmazotti létszámnövekedés ott mégis kisebb. A 2008-ról 2009-re mind a nemzetgazdaságban, mind pedig a feldolgozóiparban megfigyelhető nagymértékű visszaesés miatt úgy véljük, hogy pontosabb képet kaphatunk a válság utáni folyamatokról, ha bázisévnek a 2009-es évet tekintjük.

A munkaintenzitási hatás, a szektor- (iparági) növekedési hatás és az alkalmazottak létszámának százalékos változása fölvehetnek pozitív vagy negatív értékeket. Összességében hat matematikailag lehetséges kombináció képzelhető el. Amennyiben az újraparosodás fő mutatószáma az, hogy az alkalmazottak száma növekszik, akkor a következő sorrend tűnik valószínűnek (1 – legjobb eset, 6 – legkedvezőtlenebb eset) (lásd a 3. táblázatot).

3. táblázat

Az alágak lehetséges tipizálása

| A típus sorszáma | Jelölése | Munkaintenzitási hatás | Szektornövekedési hatás | Alkalmazottak számának százalékos változása |
|------------------|----------|------------------------|-------------------------|---|
| 1 | (...) | – | + | + |
| 2 | * (...) | + | + | + |
| 3 | (...) | + | – | + |
| 4 | * (...) | – | + | – |
| 5 | (...) | – | – | – |
| 6 | * (...) | + | – | – |

Megjegyzés: A „jelölése” oszlopban lévő jelölést a 4. táblázatban használjuk majd. Az 1-es típusú alág jelölése fehér alapon csak szám, a 2-es típusú jelölése fehér alapon csillag és a szám stb.

Forrás: Saját összeállítás.

A feldolgozóipari alágak teljesítményének fölbontása

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2008–2014 | 2009–2014 |
|-------|----------|----------|---------|----------|-----------|------------|------------|-----------|
| Total | * -3,66 | * 1,55 | * -0,38 | * -0,65 | 0,98 * | 4,55 * | 2,22 * | 6,10 |
| C | * -11,54 | * -1,00 | * 3,53 | * -1,94 | 0,53 | 2,53 | -8,36 | 3,60 |
| CA | * -5,07 | * 0,98 | * -1,73 | * -1,55 | * -0,20 | * 3,18 | -4,50 | 0,61 |
| CB | * -15,47 | * -6,18 | * -0,02 | * -0,28 | * -2,52 | * -0,17 | -23,05 * | -8,97 |
| CC | * -10,36 | * 1,96 | * -3,01 | * -5,77 | * -0,09 | * 5,7 | * -11,79 * | * -1,59 |
| CD | * -2,36 | * -1,05 | * 1,60 | * -0,06 | * -4,88 | * -2,92 | * -9,41 * | * -7,22 |
| CE | * -3,24 | * -4,26 | * 10,68 | * -8,42 | 0,77 | 5,81 | 0,12 | 3,48 |
| CF | * -2,23 | * 1,03 | * 4,92 | * 0,46 | 2,46 | 2,5 | 9,35 | 11,85 |
| CG | * -15,29 | * -4,26 | * 2,88 | * -3,43 | 0,09 * | 5,55 * | * -14,88 | 0,50 |
| CH | * -17,39 | * -5,35 | * 8,67 | * 0,00 | * 2,56 | * 5,62 | * -7,60 | 11,42 |
| CI | * -14,38 | * 11,68 | * -0,30 | * -10,10 | * -6,64 * | * -13,94 * | * -31,14 * | * -19,58 |
| CJ | * -15,57 | * -18,72 | * -0,54 | * -2,09 | 2,63 | 4,75 | * -28,17 * | * -14,92 |
| CK | * -4,51 | * 11,25 | * 20,69 | * -0,97 | * -2,21 | 1,32 | 25,80 * | 31,74 |
| CL | * -22,21 | * 1,59 | * 2,99 | 3,51 | 8,80 | 9,93 | 0,77 | 29,53 |
| CM | * 10,47 | * -2,81 | * 5,83 | * -0,62 | * -0,45 * | * -3,32 | 8,69 * | * -1,62 |

Megjegyzés: A cellák színe és csillagozása a 3. táblázatbeli jelölérendszer alapján utal az alág változásának mikéntjére.

Total = a teljes nemzetgazdaság, C = feldolgozóipar összesen, CA = Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása, CB = Textília, ruházat, bőr és bőrtérkép gyártása, CC = Fafeldolgozás, papírtérkép gyártása, nyomdai tevékenység, CD = Kokszyártás, kőolaj-feldolgozás, CE = Vegyi anyag, termék gyártása, CF = Gyógyszergyártás, CG = Gumi, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása, CH = Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása, CI = Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, CJ = Villamos berendezés gyártása, CK = Gép, gépi berendezés gyártása, CL = Járműgyártás, CM = Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása.

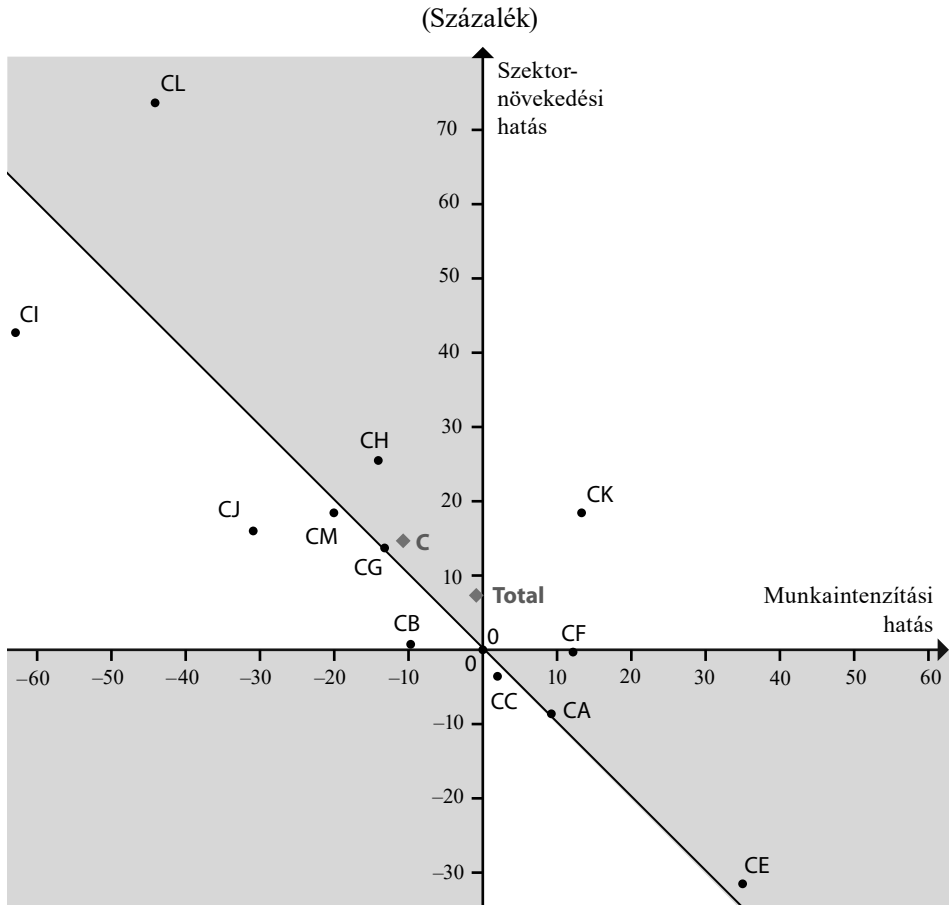
Forrás: KSH tájékoztatói adatbázisa alapján saját számítások.

A legkedvezőbb eset (1), amikor az alkalmazottak száma úgy nő, hogy az adott alág hozzáadott értéke maga is növekszik, miközben termelékenyebbé is válik. A legrosszabb eset pedig az (6), ha úgy csökken az alkalmazottak száma az adott alágban, hogy amellet, hogy az egész alág zsugorodik, még a munkatermelékenység is csökken. Mind a feldolgozóipar, mind pedig a nemzetgazdaság tekintetében azt tapasztaltuk (lásd a 2. táblázatot), hogy míg a 2009-es év a legrosszabb (6-os) kategóriába esik mind a nemzetgazdaság, mind a feldolgozóipar szempontjából, addig a feldolgozóiparban a 2010-es év, bár végkimenetelét tekintve még mindig alkalmazotti létszámcsökkenést mutat, mégis már jobb (4-es) kategóriába tehető (a nemzetgazdaságot nézve a 2011-es év ilyen).

A felbontást elvégezve és az egyes feldolgozóipari alágakat a 3. táblázat alapján kategorizálva és jelölve aláganként eltérő kép tárul elénk (lásd a 4. táblázatot). A cellák jelölése (színezés és csillagozás) utal arra, hogy a változás mögött milyen iparág-növekedés és munkaintenzitás-változás áll. A táblázat első oszlopából azt látjuk, hogy a 2009-es év során nemcsak a nemzetgazdaságban és a feldolgozóiparban csökkent az alkalmazottak száma, hanem szinte mindegyik feldolgozóipari alágban is (a CM: egyéb feldolgozóipar, ipari gép, berendezés üzembe helyezése és javítása alág kivételével), és ezek jelentős részében is úgy, hogy az alág zsugorodását munkatermelékenység-romlás kísérte. A későbbi években (azon belül is főleg 2011-ben és 2014-ben) számos feldolgozóipari alág alkalmazotti adatai fölíveltek, de ahogyan az utolsó előtti összesítő oszlop mutatja, a 2009-es visszaesést többnyire még nem tudták ellensúlyozni. Kedvezőbb a helyzet, ha a 2009-es évből mint bázisévből indulunk ki: így a 2009–2014-es időszakban már a 13 alág közül 7 tudott kisebb-nagyobb alkalmazotti létszámnövekedést fölmutatni.

Az egyes feldolgozóipari alágakban tapasztalható százalékos alkalmazotti létszámváltozások, amelyeket a 4. táblázat mutat, az iparági növekedési hatás és a munkaintenzitási hatás eredőjeként állnak elő. A 4. ábrán immár csak a teljes 2009–2014 közötti időszakra vonatkozóan mutatjuk be, hogy az alkalmazotti létszám milyen irányú és hány százalékos változását indokolja az egyes alágak esetében önmagában a szektornövekedési hatás (a függőleges tengelyen), illetve a munkaintenzitási hatás (vízszintes tengelyen). Vegyük példaként a CL (Járműgyártás) alágat! A felbontásunkból kiderül, hogy ebben az alágban javult a munkatermelékenység, ami miatt önmagában 44,12 százalékkal kellett volna csökkennie az alkalmazotti létszámnak, de az alág egésze nagyobb hozzáadott értéket állított elő, ami miatt önmagában 73,64 százalékkal kellett volna emelkednie az alkalmazotti létszámnak. Az első érték a munkaintenzitási hatás, a második a szektornövekedési hatás: e kettő jelöli ki

Szektor-növekedési hatás és munkaintenzitási hatás által indokolt alkalmazotti létszámváltozás az egyes alágakban 2009–2014 között



Megjegyzés: CA = Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása, CB = Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása, CC = Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység, CD = Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás, CE = Vegyi anyag, termék gyártása, CF = Gyógyszergyártás, CG = Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása, CH = Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása, CI = Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, CJ = Villamos berendezés gyártása, CK = Gép, gépi berendezés gyártása, CL = Járműgyártás, CM = Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása. A CD alág nem szerepel az ábrán kiugró értékei miatt (munkaintenzitási hatása 165,5 míg szektor-növekedési hatása -172,7). A zárójelben lévő számok mutatják, hogy a koordináta-rendszer adott negyedében/nyolcadában a 3. táblázat szerinti mely alágak találhatók.

Forrás: KSH tájékoztatósi adatbázisa alapján saját számítások.

az alág helyzetét a 4. ábra koordinátarendszerében, és a kettő összege adja ki a 4. táblázat szerinti 29,53 százalékos alkalmazotti létszámnövekedést az alághoz. Az ábra bal felső sarkától a jobb alsóig húzódó egyenes fölött elhelyezkedő alágakban lesz a munkaintenzitási hatás és a szektornövekedési hatás eredője pozitív, vagyis itt tapasztalunk növekvő alkalmazotti létszámot, az alatt lévő alágakban pedig csökkenést. Ezen átló fölött a második síknegyed beszínezett részében áll elő a munkaintenzitási hatás és az iparági növekedési hatás legkedvezőbb kombinációja (a 3. táblázat szerinti 1-es kategória, mint például az imént említett CL alág esetében), innen az óramutató járásával megegyező irányba az első síknegyedben a 2-es, majd a negyedik síknegyed színezett részében a 3-as kategóriába tartozó alágak. Ezt követik a 4-es kategóriába tartozók a második síknegyed színezetlen részében, az 5-ös kategória a harmadik síknegyedben és végül a legkedvezőtlenebb, 6-os kategóriába tartozók a negyedik síknegyed színezetlen részében (mint például a CC [fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység], ahol 1,98-as munkaintenzitási hatás és -3,57-es szektornövekedési hatás eredőjeként csökkent az alkalmazotti létszám 1,59 százalékkal).

Erősödő alágaknak (foglalkoztatottságbővülési szempontból legalábbis) tekinthetjük a 2009–2014 időszakban:

- CK (Gép, gépi berendezések gyártása),
- CL (Járműgyártás),
- CF (Gyógyszergyártás) és
- a CH (Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása) alágakat.

Az általunk erősödőnek elnevezett alágak közül csupán a CH és a CL tartozik a 3. táblázatban említett legjobb, 1-es csoportba, a CK alág pedig a 2-es csoportba. Ide soroltuk még az egyébként 3. csoportba tartozó CF alágat, a többi idesorolt alághoz közelebbi alkalmazotti létszám növekedése miatt.

Ezen négy alág összesen a feldolgozóipari foglalkoztatottak 32,4 százalékát és a feldolgozóipari hozzáadott érték 42,9 százalékát tette ki 2009-ben (nominál értéken), és ezek az arányok 2014-re 38,2 százalékra és 48,1 százalékra növekedtek. Ezekben az erősödő alágakban a munkatermelékenység a feldolgozóipari munkatermelékenységnek átlagosan 128,0 százalékról 133,8 százalékára növekedett.

Az erősödőkkel szemben *gyengülő alágaknak* neveztük el a következőket:

- CI (Számítógép, elektronikai, optikai termék),
- CJ (Villamos berendezés gyártása),
- CD (Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás) és
- CB (Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása).

Mindegyik alágnak közös jellemzője ebben a csoportban az alkalmazotti létszám csökkenése. Ezek közül az alágak közül csak egy, a CD tartozik a legrosszabb (6-os) csoportba, ahol negatív szektornövekedési és pozitív munkaintenzitási hatás érvényesül, a többi három pedig a 4. csoportba, ahol a pozitív szektornövekedési hatást túlkompenzáló negatív munkaintenzitási hatás érvényesül.

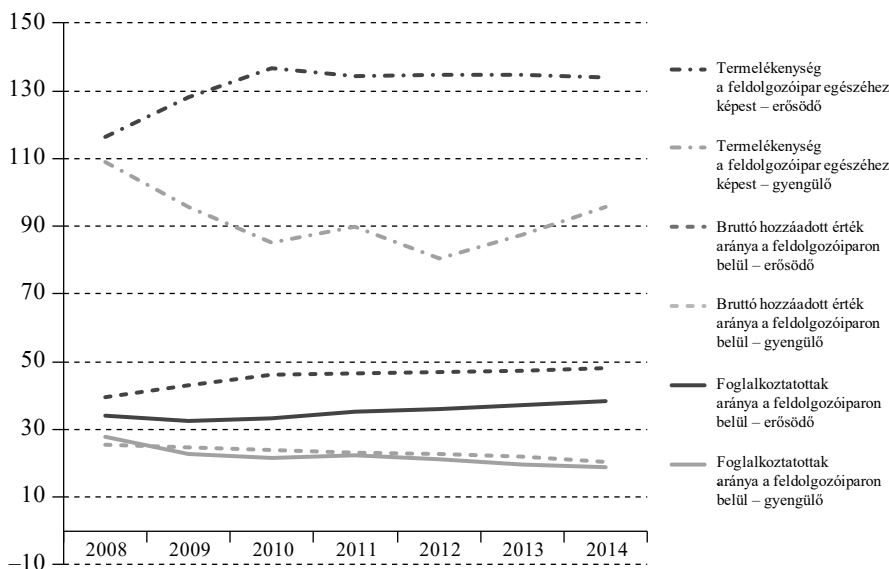
A gyengülő alágak együttesen 2009-ben a feldolgozóipari alkalmazottak 24,7 százalékának alkalmazásával a feldolgozóipari hozzáadott érték 22,5 százalékát állították elő, és ezek a részesedések 2014-re 20,4 százalékra és 18,7 százalékra csökkentek. Ezekben az átlagos termelékenység a feldolgozóipari termelékenység 95,8 százaléka körül ingadozott végig az időszakban.

A kimaradó öt alágat *stagnáló*nak tekintjük, ezekre az a jellemző, hogy alkalmazotti létszámuk nem változott számottevő mértékben. A stagnáló alágak között található olyan (CG: Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása), ahol nőtt az alkalmazotti létszám és javult a munkatermelékenység, vagyis a két hatás alapján a legkedvezőbb (1-es) kategóriába sorolható, de ez a növekedés csak nagyon kis mértékű. Ugyanakkor ebbe a csoportba soroljuk például a legrosszabb (6-os) kategóriába tartozó CC (fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység) alágat is, ahol negatív szektornövekedési hatás és romló munkatermelékenység mellett az alkalmazotti létszám csökkent ugyan, de csupán kis mértékben.

A négy erősödő alág esetében erős pozitív lineáris korrelációt találunk a hozzáadott érték és a feldolgozóipari bruttó hozzáadott értékből való részesedés között (Pearson-féle korrelációs együttható értékei: 0,87–0,94). A gyengülők közül egyetlen (CB: Textilia, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása) esetében találunk negatív, de csak közepesen erős korrelációt (–0,59). Ezek alapján valóban úgy tűnik, hogy a feldolgozóipar belső szerkezeti átrendeződése nyomán megnő a (reálértékben) nagyobb hozzáadott értéket termelő alágak súlya.

Évekre lebontva is nyomon követhetjük a négy erősödő és a négy gyengülő alágban történt változásokat a feldolgozóiparon belüli részarányaik és az átlagos termelékenység alakulása tekintetében (lásd az 5. ábrát). Azok az alágak, amelyekben a legnagyobb mértékű az alkalmazotti létszámnövekedés, ezen súlyuknál rendre nagyobb súllyal járulnak hozzá a bruttó hozzáadott értékhez, vagyis az átlagos munkatermelékenység ezekben az alágakban meghaladja a feldolgozóipari átlagot, bár nem figyelhető meg egyértelmű trend benne.

Erősödő és gyengülő alágak összehasonlítása
(Százalék)



Magyarázat: Az ábrán a két pontozott vonal mutatja az átlagos munkatermelékenység alakulását a feldolgozóipari átlaghoz képest. A folytonos vonalak az alkalmazotti létszám tekintetében hasonlítják össze az erősödő és a gyengülő alágakat, míg a szaggatott vonalak a bruttó hozzáadott értékből való részesedéseiket mutatják.

Forrás: KSH tájékoztatási adatbázisa alapján saját szerkesztés.

Véleményünk szerint a feldolgozóiparban megfigyelhető alkalmazotti létszám-növekedést inkább nevezhetjük egy korábbi állapotból rövid távú megtorpanás utáni helyreállításnak, semmint újraparosodásnak. A nemzetgazdasági hozzáadott érték 2004–2008 között folyó áron átlagosan évi 8 százalékkal növekedett a válság után, 2009–2014 között pedig csupán évi átlagos 4,8 százalékkal. A volumenindexeket tekintve is azt látjuk, hogy a válság előtti 3,3 százalékos éves átlagos növekedés a felére esett vissza a válság utáni évekre. A feldolgozóiparban viszont 2004–2008 között éves átlagban 8,6 százalékos, a válság után pedig ettől alig elmaradó, 8 százalékos ütemben növekedett a folyó áron mért hozzáadott érték. A volumenindex éves átlagos növekedése a válság előtti időszak 6,4 százalékról a válság utáni évekre a

nemzetgazdaság egészében tapasztalhatóan hasonlóan felére esett vissza. A feldolgozóipari hozzáadott érték tehát a válságot megelőző időszakban és a válság után egyaránt a teljes nemzetgazdasági hozzáadott értéket meghaladó mértékben növekedett. Az erősödő és gyengülő alágak tehát a feldolgozóiparon belüli átrendeződésnek, szerkezetváltozásnak a jelei.

A feldolgozóipari szerkezetváltás néhány háttértényezője

A feldolgozóiparon belül elkülönítettük az erősödő és a gyengülő alágakat, alapvetően az újraparosodást jelző egyik mérőszám, az alkalmazotti létszám változása alapján. A két típust összevetjük exportjuk, beruházásaik, külföldi működő tőkéjük alakulása és az alkalmazásban állók összetételének változása szerint. A teljesség kedvéért melléjük tesszük a többi, stagnálóknak elnevezett alág mutatóit és ezek változásait is.

Ha azt vizsgáljuk, hogy mennyire *exportorientált* az egyes alágcsoportok növekedése, akkor azt találjuk, hogy mind az erősödő, mind a gyengülő alágcsoportban az exportértékesítés súlya megnőtt az összes értékesítésen belül. Ez az arány az erősödőknél magasabb és a különbség is növekvő (lásd az 5. táblázatot). Míg az erősödő alágak közül a legrosszabbul teljesítő CH (Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása) alágban az exportértékesítés aránya az összes értékesítésen belül végig 60 százalék körül mozog, a gyengülők közül a CD (Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás) alág esetében ez az arány nem éri el a 34 százalékot. Még beszédesebb a kép, ha a kétféle csoport részesedését vizsgáljuk az összes feldolgozóipari exportbevételből: itt az első csoport részaránya folyamatosan emelkedik (40,4 százalékról 53,8 százalékra), a második csoporté pedig rohamosan csökken (40,9 százalékról 24,2 százalékra). A két alágcsoport közel azonos értékről indult 2009-ben, de a jobban teljesítő alágak részesedése a kevésbé jól teljesítőkénél több mint kétszeresére növekedett 2014-re. Az erősödők közül a legjobban teljesítő CL (Járműgyártás) alág összeségében is a legnagyobb részt képviseli a feldolgozóipari exportból, és részesedése 2009-től kezdve folyamatosan növekszik, míg a gyengülő csoport legjobban teljesítő alága, a CI (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása), amely egyébként összességében a második legnagyobb részt adja a feldolgozóipari exportból, folyamatosan veszít részesedéséből. Egyértelműen megfigyelhető, hogy az erősödőnek elnevezett alágak exportvezéreltek. A harmadik alágcsoport, a stagnálók esetében az

export aránya alacsony, de növekvő (40,7 százalékról 52,1 százalékra változott), azaz magas a belföldi értékesítés aránya.

5. táblázat

A különböző alágcsoportok exportteljesítmény-mutatói

| Év | Az export aránya az összes értékesítésből (%) | | | Az export részesedése a feldolgozó- ipari exportból (%) | | | |
|------|---|---------|----------|--|---------|----------|----------|
| | Feldolgozó- ipar | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő |
| 2008 | 66,7 | 79,5 | 39,3 | 76,0 | 43,5 | 17,1 | 39,4 |
| 2009 | 67,7 | 80,5 | 40,7 | 79,1 | 40,4 | 18,6 | 40,9 |
| 2010 | 70,2 | 84,0 | 43,8 | 78,2 | 42,2 | 18,2 | 39,6 |
| 2011 | 70,7 | 84,4 | 46,9 | 75,9 | 45,5 | 19,3 | 35,1 |
| 2012 | 70,8 | 85,3 | 48,9 | 74,1 | 48,0 | 21,3 | 30,7 |
| 2013 | 72,3 | 86,5 | 50,9 | 74,5 | 51,3 | 22,1 | 26,7 |
| 2014 | 73,4 | 86,5 | 52,1 | 75,7 | 53,8 | 21,8 | 24,4 |

Forrás: KSH tájékoztatási adatbázisa alapján saját számítások.

A *beruházások* nagysága a nemzetgazdaság egészében folyó áron a 2008. évi 4950 milliárd forintos színtről 2014-re 5200 milliárd forintra változott (a KSH-tól közvetlenül megkért alági bontású beruházási adatokat dolgoztuk fel). Ugyanezen időszakban a feldolgozóiparban a beruházások nagysága a 2008-as 1140 milliárd forint körüli színtről indult és a 2009-es év visszaesését követően folyamatosan növekedett, 2014-re elérte az 1530 milliárd forintot. A nemzetgazdasági beruházásokon belül a feldolgozóipar részaránya 2009 és 2014 között 19,9 százalékról 29,9 százalékra emelkedett.

Az erősödő alágakban a beruházások nagysága nominálisan növekedést mutat, míg a gyengülőekben nagyjából stagnál. Ennek megfelelően míg az erősödő alágak 2008-ban a feldolgozóipari beruházásoknak még csak 37,2 százalékát koncentrálták, ez az arány 2013-ra már 53,6 százalék és 2014-ben 46,5 százalék (lásd a 6. táblázatot). Eközben a gyengülő alágak részesedése az összes feldolgozóipari beruházásokból a 2008-as 16,9 százalékról 12,3 százalékra csökkent. Vagyis az erősödő alágak érez-

hetően egyre nagyobb részt visznek el az összes feldolgozóipari beruházásokból, vélhetően ez is hozzájárult fejlődésükhöz, növekedésükhöz. A stagnáló alágcsoport is jelentős nagyságú beruházásokat végzett, főleg az utóbbi években (részese­dése a feldolgozóiparon belül 2014-ben 41,2 százalék).

6. táblázat

Beruházások a feldolgozóiparban és egyes alágcsoportjaiban folyó áron

| Év | Beruházások (Milliárd forint) | | | Részese­dés a feldolgozóiparon belül (%) | | | |
|------|----------------------------------|---------|----------|---|---------|----------|----------|
| | Feldolgozó- ipar | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő |
| 2008 | 1135,8 | 422,4 | 521,3 | 192,0 | 37,2 | 45,9 | 16,9 |
| 2009 | 929,1 | 399,9 | 368,3 | 160,9 | 43,1 | 39,6 | 17,3 |
| 2010 | 995,0 | 440,8 | 377,6 | 176,6 | 44,3 | 37,9 | 17,8 |
| 2011 | 1286,8 | 678,5 | 427,2 | 181,2 | 52,7 | 33,2 | 14,1 |
| 2012 | 1369,4 | 817,8 | 379,7 | 171,9 | 59,7 | 27,7 | 12,5 |
| 2013 | 1366,4 | 731,8 | 476,8 | 157,7 | 53,6 | 34,9 | 11,5 |
| 2014 | 1530,1 | 712,1 | 630,6 | 187,4 | 46,5 | 41,2 | 12,3 |

Forrás: KSH adatközlése alapján saját számítás.

A *külföldi* közvetlen tőkebefektetéssel *működő* vállalatok külföldi tőkéjének időbeli alakulásáról a KSH STADAT táblázatai alapján 2008–2013 időszakból állnak rendelkezésre a legfrissebb, BPM6 klasszifikáció alapján összeállított adatok. Ebben az időszakban a nemzetgazdaság egészében folyamatosan növekedett a külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéje, a feldolgozóiparban azonban 2010-től visszaesés figyelhető meg, csak 2013-ban érzékelhető fellendülés, de ekkor is csupán a 2010-es érték 82 százalékát érte el. Az erősödő alágakban nominálisan nagy ingadozás látható, míg a gyengülő alágak ennél jóval nagyobb stabilitást mutatnak. Az utóbbi csoportba tartozó alágak aránya a feldolgozóipari külföldi tőkéből nagyjából stagnál, az előbbi csoportba tartozóké viszont csökken a két csoport között elhelyezkedő stagnáló alágak javára. A részese­dés tekintetében az erősödő alágak időszak eleji 2,5-szeres előnye az időszak végére 1,9-szeressé mérséklődött (lásd a 7. táblá-

zatot). Az egy alkalmazottra jutó külföldi tőke mindhárom alágcsoportban hasonló, 7,4 és 91,1 millió forint/fő között mozog.

7. táblázat

A külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéje a feldolgozóiparban és egyes alágcsoportjaiban

| Év | Külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéje (Milliárd forint) | | | | Részesezés a feldolgozóiparon belül (%) | | |
|------|---|---------|----------|----------|--|----------|----------|
| | Feldolgozóipar | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő |
| 2008 | 5284,0 | 2847,2 | 1284,7 | 1152,1 | 53,9 | 24,3 | 21,8 |
| 2009 | 5718,4 | 3030,9 | 1380,3 | 1307,2 | 53,0 | 24,1 | 22,9 |
| 2010 | 6136,5 | 3103,8 | 1480,1 | 1552,6 | 50,6 | 24,1 | 25,3 |
| 2011 | 4327,4 | 1776,2 | 1521,3 | 1030,0 | 41,0 | 35,2 | 23,8 |
| 2012 | 4362,0 | 1670,5 | 1604,1 | 1087,4 | 38,3 | 36,8 | 24,9 |
| 2013 | 5051,5 | 2089,6 | 1840,6 | 1121,3 | 41,4 | 36,4 | 22,2 |

Megjegyzés: A BPM6 kimutatás összevontan kezeli a CD (Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás), CE (Ve-gyi anyag, termék gyártása) és CF (Gyógyszergyártás) alágakat, amelyek a mi klasszifikációnkban 3 különböző csoportba tartoznak. Az egyes alágak becslésére a rendelkezésre álló BPM5 kimutatás súlyait vettük alapul. A 2013-as adatot, amely a BPM5-ben már nincsen, változatlan 2012-es súlyokat feltételezve becsültük.

Forrás: KSH STADAT 3.1.27.2 tábla.

A stagnáló alágak közül kiemelkedik egy, a CG (Gumi-, műanyag- és nemesfém ásványi termék gyártása), amely az egész időszakban jelentős részesezéssel bír a fel-dolgozóiparban történt beruházásokból és a külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéjéből egyaránt. Erre az alágra 2008-ban az összes feldolgozóipari beruházások 17,8 százaléka, 2014-ben pedig a 13,3 százaléka jutott, míg ezen alágban a külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéje 2008-ban a feldolgozóiparon belül 9,6 szá-zalékot, 2013-ban pedig már 16,2 százalékot tett ki. Ahogyan korábban kimutattuk (lásd az 1. és 4. táblázatot), ez az alág negatív alkalmazotti létszámváltozást mutat javuló munkatermelékenységgel és az ebből származó csökkenő munkaigényt túlkompenzálni nem képes keresletnövekedéssel. Ez a tőkeintenzív alág a feldolgo-zóipari bruttó hozzáadott érték 9,4 százalékát állítja elő (a vizsgált időszakban ez az arány nagyjából változatlan) a feldolgozóipari alkalmazottak 8,3 százalékának segítségével.

Jelzi a feldolgozóipar átrendeződését az is, hogyan változik a feldolgozóipar egészében, illetve egyes alágaiban, alágcsoportjaiban a fizikai és szellemi alkalmazottak száma, illetve arányuk (lásd a 8. táblázatot). Mind a feldolgozóipar egészében, mind pedig az általunk azonosított három különböző alágcsoport mindegyikében a szellemi alkalmazottak aránya növekedett 2008 és 2014 között, amely növekedés azonban különböző módokon ment végbe. A feldolgozóipar egészében a szellemi alkalmazottak száma a fizikai alkalmazottakét meghaladó mértékben növekedett, és az erősödő alágakban is ugyanez látható, csak valamivel erőteljesebben. A stagnáló alágakban a szellemi alkalmazottak száma növekedett, miközben a fizikaiaké csökkent a vizsgált időszakban, míg a gyengülő alágakban mind a szellemi, mind a fizikai alkalmazottak száma csökkent, de az utóbbi nagyobb mértékben.

8. táblázat

A szellemi alkalmazottak száma és aránya a feldolgozóiparban és egyes alágcsoportjaiban

| Év | Szellemi alkalmazottak száma (ezer fő) | | | | Szellemi alkalmazottak aránya az összes alkalmazottakon belül (%) | | | |
|------|--|---------|----------|----------|---|---------|----------|----------|
| | Feldolgozóipar | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő | Feldolgozóipar | Erősödő | Stagnáló | Gyengülő |
| 2008 | 152,4 | 53,4 | 61,6 | 37,4 | 22,2 | 22,9 | 22,3 | 21,3 |
| 2009 | 145,8 | 50,4 | 61,0 | 34,4 | 24,0 | 25,6 | 23,5 | 23,0 |
| 2010 | 143,0 | 50,9 | 58,9 | 33,2 | 23,8 | 25,6 | 22,9 | 23,0 |
| 2011 | 155,3 | 56,9 | 61,3 | 37,0 | 25,0 | 26,2 | 23,6 | 25,7 |
| 2012 | 154,4 | 58,3 | 60,1 | 36,0 | 25,3 | 26,5 | 23,8 | 26,2 |
| 2013 | 156,0 | 61,6 | 60,0 | 34,3 | 25,5 | 27,2 | 23,8 | 25,7 |
| 2014 | 159,3 | 64,7 | 61,8 | 32,7 | 25,4 | 27,0 | 23,8 | 25,6 |

Megjegyzés: A szellemi és a fizikai alkalmazottak egyaránt magukban foglalják a teljes és a nem teljes munkaidős alkalmazottakat.

Forrás: KSH tájékoztatási adatbázisából a szerzők leválogatása (letöltve: 2015.09.04.).

Az erősödő alágak között található a CF (Gyógyszergyártás) alág, amely eltér a másik három alágtól: a szellemi alkalmazottak aránya magas és növekvő, 2014-ben a 18 ezer fős összes alkalmazottnak 61,2 százaléka, amely a legmagasabb arány a

hazai alágak között. A másik három erősödő alág 222 ezer alkalmazottjának csak 22,2 százaléka szellemi alkalmazott, amely arány nem éri el a feldolgozóipari átlagot sem. Azaz főleg fizikai dolgozókat tömegesen alkalmazó alágak esetében figyelhető meg az erősödés.

A szellemi alkalmazottak aránya tekintetében a stagnáló alágak között egyetlen kiemelkedőt találunk, a CE (Vegyipari anyag, termékek gyártása) alágat, ahol a szellemi alkalmazottak számának kismértékű növekedése a vizsgált időszakban a fizikai alkalmazottak számának visszaesésével párosult. A 13,5 ezer fős összes alkalmazottból a szellemi alkalmazottak aránya a 2008-as 39,8 százalékos szintről 2014-ben 41,8 százalékra emelkedett.

Összefoglalás

Tanulmányunkban a hazai feldolgozóipar és alágai változását elemeztük 2008 és 2014 között *Tregenna* módszerét alapul véve. A vizsgálatból kiderült, hogy a feldolgozóiparon belül jelentős szerkezetváltás zajlott le és a változás jellemzői alapján elkülöníthető három alágcsoporthoz tartoznak. Megfigyelhető egy erősödő alágcsoporthoz tartoznak (négy alág: CK – Gép, gépi berendezés gyártása, CL – Járműgyártás, CF – Gyógyszergyártás és CH – Fém alapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása), amelyekben az alkalmazottak száma nőtt és összességében a munkatermelékenység javult. Ezek az alágak a feldolgozóipari alkalmazottak egyharmadát foglalkoztatják, értékesítésük 86 százaléka export és a feldolgozóipari külföldi érdekeltségű vállalatok külföldi tőkéjének 41 százaléka itt található. A négy alágban a szellemi munkát végzők száma és aránya egyaránt dinamikusan nő (a gyógyszergyártásban kiemelkedően magas, 61 százalék a szellemi munkát végző alkalmazottak aránya).

A gyengülő alágakban (négy alág: CI – Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, CJ – Villamos berendezés gyártása, CD – Kocsigyártás, kőolaj-feldolgozás és CB – Textilipar, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása) mind az alkalmazottak száma, mind a bruttó hozzáadott érték csökkent, a termelékenység is elmarad a feldolgozóipari átlagától. Ezen alágcsoporthoz tartoznak is exportvezérelt, értékesítésük 75 százaléka külföldre irányul. A beruházások viszont csökkennek és az itt található külföldi tőke nagysága is stagnál. Érdekes viszont, hogy míg ezekben az alágakban a szellemi alkalmazottak száma csökken, az alkalmazottakon belüli arányuk növekszik és megközelítik a feldolgozóipari átlaggal a CD erősen átlag fölötti (51 százalék körüli) és a CB erősen átlag alatti (11 százalék körüli) értékei mellett. Az átlagos alágcsoporthoz tartoznak

alág: CA (Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása), CC (Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység), CE (Vegyipar, termék gyártása), CG (Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása) és CM (Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása)] már kevésbé exportvezérelt, értékesítésének fele belföldre irányul, a beruházások visszafogottak voltak, csak 2014-ben lódultak meg a külföldi tőke növekedésével együtt.

Elemzésünkéből az derült ki, hogy a 2008-as válság, illetve a 2009-es mélypontot követően 2014-ig nem beszélhetünk lényeges újraiparosodásról. Ami megfigyelhető, az a feldolgozóiparon belüli dinamikus átrendeződés, az alágak közötti jelentős szerkezetváltás. Ebben a szerkezetváltásban az exportvezérelt alágak kerültek előtérbe, a viszonylag kis alkalmazotti létszámú gyógyszergyártás mellett a négy gépipari alág közül a legnagyobb kettő, amelyekben döntően fizikai dolgozókat alkalmaznak és a külföldi működő tőke szerepe igen jelentős.

Hivatkozások

- Barta Györgyi – Czirfusz Márton – Kukely György [2008]: Újraiparosodás a nagyvilágban és Magyarországon. *Tér és Társadalom*, 4. sz., 1–20. o.
- Bod Péter Ákos [2013]: Iparosítás, újraiparosítás – de mi az ipar ma? *Magyar Szemle*, 7–8. sz., 183–188. o.
- Botos Balázs [2010]: Munkahelyteremtés és újraiparosítás. *Polgári Szemle*, 2. sz., 1–12. o.
- Cristopherson, S. – Martin, R. – Sunley, P. – Tyler, P. [2014]: Reindustrialising regions: rebuilding the manufacturing economy. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 7. sz., 351–358. o.
- EC [2010]: An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. European Commission, Luxembourg, COM(2010) 614 final.
- EC [2014]: For a European Industrial Renaissance. European Commission, Luxembourg, (COM (2014) 14 final.
- Győrffy Dóra [2015]: Újraiparosítás az Európai Unióban és Magyarországon. *Külgazdaság*, 1–2. sz., 17–21. o.
- Lakatos Judit [2015]: Külföldön dolgozó Magyarok, Magyarországon dolgozó külföldiek. *Statistikai Szemle*, 2. sz., 93–112. o.
- Lux Gábor [2012]: Reindustrializáció Közép-Európában. In: *Baranyi Béla – Fodor István* (szerk.): Környezetipar, újraiparosítás és regionalitás Magyarországon. MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete, Pécs–Debrecen, 21–34. o.
- Szirmai Ádám [2012]: Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 4. sz., 406–420. o.
- Tregenna, F. [2009]: Characterising deindustrialisation: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambridge Journal of Economics*, 3. sz., 433–466. o.
- Tregenna, F. [2013]: Deindustrialization and Reindustrialization. In: *Szirmai, A. – Naudé, W. – Alcorta, L.* (szerk.) *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century*. Oxford University Press, 76–101. o.

- Tregenna, F.* [2014]: A new theoretical analysis of deindustrialisation. *Cambridge Journal of Economics*, 38 évf., 6. sz., 1373–1390. o.
- Uliha Gábor – Vincze János* [2014]: Az újraiparosodás lehetősége és hatásai – Hosszú távú szerkezetváltási folyamatok vizsgálata egy többszektoros makrogazdasági modellel. *Külgazdaság*, 7–8. sz., 86–113. o.
- Valentinyi Ákos* [2014]: Újraiparosítás: út a semmibe! Defacto, Letölthető: http://index.hu/gazdasag/defacto/2014/09/15/iparositas_ut_a_semmibe/
- Weiss, J.* [2002]: *Industrialisation and Globalisation. Theory and evidence from developing countries.* Routledge, London and New York.
- Westkamper, E.* [2014]: *Towards the Re-Industrialization of Europe: A Concept for Manufacturing for 2030.* Springer, Heidelberg.

Egy előre bejelentett forradalom krónikája Magyarországon – Ipar 4.0-technológiák és a hazai feldolgozóipari leányvállalatok

SZALAVETZ ANDREA

A cikk részben a szakirodalom áttekintése, részben vállalati interjúk alapján arra keres választ, hogy milyen hatást gyakorolnak az ipar 4.0-technológiák a gyártás értéklánc-pozíciójára általában és a vizsgált feldolgozóipari leányvállalatokra konkrétan. Megállapítja, hogy a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai körében az ipar 4.0-technológiák alkalmazása a helyi termelést, a meglévő kapacitásokat fejlesztette, és nem vezetett a termelési és az azt támogató feladatok visszatelepítéséhez a fejlett országokba. Az új technológiák összetett hatást gyakoroltak a foglalkoztatásra: bár bizonyos korábbi tudáselemeket leértékeltek, a tudásfelértékelő hatásuk is számottevő volt. Az empirikus tapasztalatok és a szakirodalomból levont következtetések eredményeként azt feltételezzük, hogy az ipar 4.0-technológiák hatására nő az operatívnak tekintett tevékenységek aránya az értékláncon belül, azaz az értékláncok koordinátorai kevesebb tevékenységet tekintenek valóban stratégiaiainak. Az ipar 4.0-technológiák hatására csökken a különbség az egyes operatív tevékenységek értéklánc-pozíciója között: a mosolygörbe alsó része laposabb, elnyújtottabb lesz.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O33, O14, F23.

A gyártási tevékenység hosszú ideje mostohagyereknek, kiszervezendő, költségeit minimálisra szorítandó, *operatív* tevékenységnek számít a multinacionális vállalatok körében. Felmerült, hogy a „negyedik ipari forradalom” elnevezést életre hívó új feldolgozóipari technológiák megjelenésével¹ változhat ez a helyzet (*Domb-*

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

¹ Például a kiberfizikai rendszerek, az ipari adattudomány, a mesterséges intelligencia, a kollaboratív ipari robotok, a 3D-nyomtatás – lásd *Szalavetz* [2016].

rowski és szerzőtársai, 2016): a feldolgozóipari tevékenység megkülönböztető jellemvonássá, versenyképességi tényezővé válhat.

A gyártási tevékenység értékláncon belüli helyzetének esetleges változását a negyedik ipari forradalom máig nem egységes definícióiból kiindulva érdemes vizsgálni. A definíciók többsége a technológiai újdonságokra helyezi a hangsúlyt (Brettel és szerzőtársai, 2014),² mivel az új technológiákat megtestesítő berendezések üzembe helyezésétől, illetve a termelési rendszerek ennek megfelelő átalakításától az elméleti és a gyakorlati szakemberek egyaránt a termelés egyes mutatóinak³ korábban elképzelhetetlen mértékű javulását várják (Rüßman és szerzőtársai, 2015).⁴

Más írások ugyanakkor arra hívják fel a figyelmet, hogy az ipar 4.0 jelenségének értelmezését nem célszerű az új technológiákra szűkíteni (Bharadwaj és szerzőtársai, 2013; Erol és szerzőtársai, 2016; Kagermann és szerzőtársai, 2013). Ez utóbbi kutatók érvei szerint az ipar 4.0 korszakának valódi újdonságát a szervezeti és üzleti modellbeli közelítések pontosabban mutatják be. Az egyes technológiai megoldások sajátosságainál fontosabb, hogy az értékláncok koordinátorai az új technológiák segítségével új szervezeti felállásban minden korábbinál átfogóbb és integráltabb módon kontrollálják az értéklánc egészét, követik nyomon (és fejlesztik adott esetben tovább) a termékeket, azok teljes életciklusán keresztül (Erol és szerzőtársai, 2016; lásd még Porter–Heppelmann, 2014, 2015). Ez utóbbi megközelítés tehát nem a termelési képességek javulását hangsúlyozza, hanem azt, hogy maga az üzletvitel helyeződik új alapokra.

Ez a cikk e vitatott definícióból indul ki, amikor vállalati interjúk segítségével békaperspektívából, a „termelőtelephely-gazdaságban” (Baldwin, 2012) működő feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatai alapján vizsgálja Dombrowski és szerzőtársai [2016] idézett állítását. Ha ugyanis a negyedik ipari forradalom a gyártást valóban versenyképességi tényezővé emeli, másként fogalmazva: nem csupán arról van szó, hogy a termelési rendszerek jelentős költségekkel történő modernizálása

² E cikket bevezető korábbi elméleti írásomban (Szalavetz, 2016) *Monostori* 2015-ös tanulmánya alapján én is *technológiai* definíciót használtam: „... intelligens gyárakban, más szóval kibernetikai termelési rendszerek segítségével új, a korábbiaknál kedvezőbb fizikai jellemvonásokkal rendelkező anyagokból és új technológiák felhasználásával (például: nanotechnológia, lézertechnológia, ipari biotechnológia, 3D-nyomatás, mesterséges intelligencia) állítanak elő termékeket...”

³ Például a termelőeszközök kihasználtsága, a feldolgozás pontossága és egyéb minőségi paraméterei, az átfutási idők, az egyes változtatások időigénye, a költségek stb.

⁴ Cikkem címe *Gabriel García Márquez* regényének parafrázisa, arra utal, hogy szemben a többi ipari forradalommal, amelyeket a kutatók ex post minősítettek annak (*Freeman–Louçã*, 2001), a negyedik ipari forradalmat előre beharangozták (például *Bermann*, 2012; *Kagermann* és szerzőtársai, 2013; *Manyika* és szerzőtársai, 2013), teret engedve annak a máig nem eldöntött vitának, hogy valóban forradalmi vagy csupán evolutív változással állunk-e szemben.

időleges versenyelőnyt biztosít, hanem *a gyártás elmozdul a mosolygörbe aljáról*,⁵ akkor mindazoknak a gyártó gazdaságoknak, amelyeknek sikerül a kihelyezett termelési tevékenységeket megtartaniuk és az ezekhez kapcsolódó korábbi feljebb lépési eredményeiket megőrizniük, páratlanul kedvezők lesznek a kilátásaik.

Ha azonban a gyártás mutatóinak valóban látványos javulása mellett a vállalati központ funkciói is változnak, mivel az üzletvitel új alapokra helyeződött, akkor az értékláncot alkotó funkciók és tevékenységek együttes vizsgálatára lenne szükség ahhoz, hogy felmérhessük, változott-e, változik-e a gyártás értéklánc-pozíciója.

Ez a cikk részben a szakirodalom áttekintése, részben vállalati interjúk alapján arra keres választ, hogy milyen hatást gyakorolnak az ipar 4.0-technológiák a gyártás értéklánc-pozíciójára általában és a vizsgált feldolgozóipari leányvállalatokra konkrétan.

Az előbbi kérdésre a vállalati interjúk természetesen nem tudnak közvetlen és egyértelmű választ adni. Sőt még azt sem állíthatjuk, hogy az interjúk megbízható válasszal szolgálnának e kutatást bevezető elméleti tanulmányban (Szalavetz, 2016) feltett kérdések mindegyikére. Például még messze nem telt el elegendő idő ahhoz, hogy egyértelműen megállapíthassuk, nem történt meg a termelési feladatok visszatelepítése a küldő országokba.

Az ipar 4.0-technológiák elterjedéséről és ezek első hatásairól szóló interjúk eredményei így legfeljebb a gyártási tevékenység értékláncon belüli helyzetének változását állító idézett cikk elméleti továbbgondolását, hipotézisek felállítását teszik lehetővé. Az interjúk eredményeinek bemutatását követően a cikk ezekkel az elméleti megfontolásokkal zárul. Ezt megelőzően elsőként röviden áttekintem a kutatás szempontjából releváns elméleti szakirodalom néhány megállapítását, majd ismertetem a kutatási módszert és a vállalati mintát.

Elméleti háttér

A technológiai forradalmak a közgazdaság-tudomány, a nemzetközi és az üzleti gazdaságtan szinte valamennyi ágával, nagy témakörével összefüggésbe hozhatók. Kutatási kérdéseink szempontjából a technológia elterjedését befolyásoló tényezők-

⁵ Az értékláncot alkotó egyes tevékenységek hozzáadott értékének eltéréseit *Mudambi* [2008] mosoly alakú görbével szemléltette (lásd az *la ábrát* később). E szerint a termelést megelőző szakaszokban (üzleti koncepció és ellátáslánc-kialakítás és -koordináció, alap- és alkalmazott kutatás, dizájn), illetve a termelést követő szakaszokban (marketing, termékhez kapcsolódó szolgáltatások, értékesítés, értékesítést követő szolgáltatások) végzett tevékenységek hozzáadott értéke jóval magasabb, mint a középső, a termelési szakaszban végzettké.

kel foglalkozó irodalom és a technológiai fejlődésnek a foglalkoztatási szerkezetre és a foglalkoztatók által igényelt szaktudásra gyakorolt hatásaival foglalkozó szakirodalom a leginkább releváns.⁶ Ezek mellett témánkkal szorosan összefügg a feldolgozóipar terciarizálódását, a gyártási és szolgáltatási tevékenységek összefonódását bemutató szakirodalom, valamint a globális értéklánccokkal és ezen belül a feljebb lépéssel versus a leányvállalatok mandátumvesztésével foglalkozó szakirodalom. Végül szintén a vizsgált kérdésekhez kapcsolódik az ipar 4.0-technológiák sajátosságaival és üzleti hatásaival foglalkozó szakirodalom.

A felsorolt, egyenként könyvtárnyi terjedelmű szakirodalmi irányokból e helyütt csupán jelzésszerűen emelek ki néhány megállapítást.

A technológia elterjedését befolyásoló tényezőkkel foglalkozó irodalom fontos megállapítása, hogy az utóbbi évszázadban az új technológiák elterjedése erősen felgyorsult (*Comin–Hobijn*, 2010). A gyorsulást főként a globalizáció erősödése magyarázza, mivel a nemzetközi kereskedelem és a közvetlentőke-befektetések nem csupán a globalizáció hordozói, hanem egyúttal a technológia terjedésének legfontosabb csatornái (*Eaton–Kortum*, 2001; *Keller*, 2004). Ezzel együtt a technológia terjedése nem automatikus: az abszorpció sikeréhez a technológiát átvevő gazdasági szereplők helyi fejlesztési erőfeszítéseire van szükség (*Cohen–Levinthal*, 1990; *Fu és szerzőtársai*, 2011). Az új technológiák tehát látszólag egyre gyorsabban terjednek el, jelennek meg az adott technológiát létrehozó és továbbfejlesztésében aktívan részt vevő országoktól⁷ távolabb eső periferikus országokban is. Ha azonban intenzív összetevők alapján vizsgálják a technológia terjedési sebességét, az országok közötti különbségek már jóval jelentősebbek. *Comin–Mestieri* [2013] bemutatta, hogy bár látványosan csökkentek az országok közötti különbségek a tekintetben, hogy mekkora késéssel jelent meg egy-egy új technológia (extenzív összetevő), ha azonban azt számszerűsítik, hogy a gazdasági szereplők mekkora hányada és milyen intenzitással használta az új technológiákat (intenzív összetevő), nemhogy csökkent volna, hanem a huszadik században jelentősen növekedett az országok közötti különbség. A hivatkozott szerzők szerint napjainkban főleg a technológia terjedésének intenzív összetevője magyarázza az országok közötti jövedelemkülönbségeket.

Comin–Mestieri [2013] hivatkozott cikkének címe (Ha a technológia mindenhová megérkezett, miért vannak [továbbra is] országok közötti jövedelemkülönb-

⁶ Ez utóbbi témát korábbi, elméleti cikkem (*Szalavetz*, 2016) érintette.

⁷ Továbbra is igaz azonban, hogy az új technológiát létrehozó országok köre meglehetősen szűk (*Eaton–Kortum*, 2001), kevesen jutnak el a technológiai élvonal közelébe (*Eichengreen és szerzőtársai*, 2013)

ségek?) egy korábbi klasszikus elméleti tézist idéz fel: *a megfelelő technológia kiválasztásának* elméletét, amely szerint az egyes országok erőforrás-ellátottságuk alapján választanak maguknak az elérhető technológiák közül (*Basu–Weil*, 1998).

Témánk szempontjából ezek az elméletek különösen érdekesek, mivel felmerül a kérdés, hogy egy közepesen fejlett termelőtelephely-gazdaságba mikor (mekkora késéssel) érkeznek meg a legfejlettebb feldolgozóipari technológiát képviselő termelőeszközök? A tőke–munka aránya és különösen a humántőke-állomány jelenlegi szintjén megfelelőnek tekinthetők-e ezek a technológiák? Ha nem megfelelőek és a gazdaság meghatározott, a külföldi tulajdon magas részarányával jellemezhető szegmenseiben mégis intenzíven alkalmazzák azokat, akkor mi motiválja a közvetlentőke-befektetők technológiatranszferét?

Kutatási kérdésünkkel szorosan összefüggő másik téma a feldolgozóipari és szolgáltatási tevékenységek összefonódása, ami nem új keletű jelenség – input- és outputoldalon⁸ egyaránt régóta megfigyelhető (*Pilat–Wölff*, 2005; *Szabó*, 2006; *Tomlinson*, 2000; *Vandermerwe–Rada*, 1988). Napjainkban ez a trend felerősödött. A termékeket – mint a feldolgozóipari cégek kínálatának korábbi alapegységeit – már régen ún. „termék-szolgáltatáscsomagok”, illetve „megoldások” váltották fel. Az ipar 4.0 korszakában (meghatározott iparágakban) új kifejezés jelzi a trend felerősödését: a „termék mint szolgáltatás” üzleti modellje. Ebben a modellben az értékesítési tranzakció vagy nem a termék tulajdonjogára vonatkozik, vagyis a vevő csupán a termék funkcionalitását fizeti meg,⁹ vagy a termék a hozzá kapcsolódó szolgáltatások platformja.¹⁰

Ami az inputoldalt illeti, a technológiai újdonságok közül nem csupán az a jelenség érdemel figyelmet, hogy a gyártást vezérlő és a gyártással kapcsolatos döntéseket támogató informatikai megoldások minden korábbinál fejlettebbé váltak, az intelligens termelési rendszer képes autonóm (emberi beavatkozás nélküli) döntéseket

⁸ A feldolgozóipar egyre több szolgáltatást használ fel, másrészt a kibocsátott termékekbe egyre többféle szolgáltatás épül bele, illetve kíséri azokat.

⁹ Például azzal, hogy nem a termék árát fizeti ki, hanem a termék üzembe állításának hatására a saját alaptervekenységének mutatóiban bekövetkezett javulás (hatékonyságnövekedés, költségcsökkenés) mértékében fizet előre meghatározott díjat (*Jansiti–Lakhani*, 2014; *Lacy–Rutqvist*, 2015). Vagy felhőalapú számítástechnikai szolgáltatást vásárol, és nem fektet be nagy teljesítményű szerverekbe, adatközpontokba. A termék mint szolgáltatás leghíresebb példája a Rolls-Royce repülőgépmotorjainak szolgáltatásalapú árazása (a repült órák után).

¹⁰ A platform kifejezés egyrészt arra utal, hogy a termék új szolgáltatásokkal továbbfejleszthető – a termék előállítója annak teljes életciklusa során az adott termékhez kapcsolódóan különböző szolgáltatásokat nyújt –, másrészt arra, hogy nem maga a termék értékes a vevő számára, hanem az azzal járó szolgáltatások, például a termelőeszközökhöz kapcsolt adatkinyerési és üzleti analitikai megoldások (*Porter–Heppelmann*, 2015).

hozni, a rendszer képes önszabályozásra és önoptimalizálásra és – nem utolsósorban – a beépített mesterséges intelligencia révén öntanulásra (*Váncza és szerzőtársai, 2011*). Egy másik, kevésbé gyakran emlegetett, de legalább akkora figyelmet érdemlő újdonság, hogy a mindenütt jelenlévő informatikával az értékláncot alkotó tevékenységek minden korábbinál átláthatóbbá és integráltabbá váltak, vagyis könnyebb lett az értékláncok koordinációja. Mindez egyúttal azt is jelenti, hogy könnyebbé vált néhány ún. vállalatiközpont-funkcióhoz kapcsolódó tevékenység, például a rendszerintegráció és a koordináció. Gyorsan elterjedtek azok az applikációk is, amelyek egyes üzleti döntéseket támogatnak (ami szintén ún. vállalatiközpont-tevékenység). Ez fontos új fejlemény abban az időszakban, amikor az értékláncok növekvő komplexitása következtében az integrációs és koordinációs költségek évtizedek óta egyre nőnek (lásd: *Larsen és szerzőtársai, 2013* áttekintését).¹¹

Végül említést érdemel a globális értéklánccal foglalkozó irodalomnak az az ága, amely a leányvállalati feladatkörök alakulását és az ezt befolyásoló tényezőket elemzi. A szakirodalom bővelkedik olyan esettanulmányokban, amelyek a leányvállalati tanulást és a „vállalkozó leányvállalatok” feljebb lépését írják le (*Birkinshaw, 1996, Birkinshaw–Hood, 1998; Contractor és szerzőtársai, 2010; Manning és szerzőtársai, 2008*). Ezek az írások rámutatnak, hogy a helyileg ellátott funkciók bővítése lehetséges, a multinacionális vállalatban belüli munkamegosztás nem merev: még a szigorúan csak gyártásra szakosodott leányvállalatok is elnyerhetnek a korábbiaknál tudásigényesebb, magasabb hozzáadott értéket létrehozó feladatokat, felelősségi köröket.

A változások ugyanakkor nem egyirányúak: a funkcióbővülést visszaesés, egyes funkciók elvesztése követheti. A külső környezet változása például

- az üzleti ciklus negatív fordulata, amelynek következtében az anyavállalat az értéklánc konszolidációjába kezd;
- ha konkurens cég felvásárolja az anyavállalatot;
- ha az anyavállalat üzletimodell-váltást határoz el;

vagy éppen – és témánk szempontjából ez az, ami a leginkább releváns:

¹¹ Egy korábbi írásomban (*Szalavetz, 2013*) a földrajzilag szétszórt hozzáadottérték-termelés integrálását és koordinálását segítő, vagyis a feldolgozóipari tevékenységek inputoldalán jelentkező szolgáltatásokat (például vállalat-, illetve értéklánc-specifikus informatikai, logisztikai szolgáltatásokat, a beszállítói háttérfejlesztéshez, illetve a szervezetfejlesztéshez kapcsolódó szolgáltatásokat, technikai segítségnyújtást a leányvállalatoknak stb.) *értéklánc-integrációs szolgáltatásoknak* neveztem el. Ezek a szolgáltatások új harmadik szolgáltatástípust képviselnek az alaptevékenységet támogató (logisztika, emberierőforrás-fejlesztés, K + F és dizájn, tesztelés stb.) és a termékekhez kapcsolódó szolgáltatások mellett.

- technológiai változások hatására alapvetően változhat a multinacionális vállalatokon belüli funkcionális munkamegosztás (*Cano-Kollman és szerzőtársai, 2016; Dörrenbächer–Gammelgaard, 2010; Gereffi, 2014*).

Kutatási módszer és vállalati minta

Mivel a kutatási kérdés – az ipar 4.0-technológiákkal kapcsolatos első tapasztalatok – kvalitatív vizsgálatot igényel, a vállalati interjúkra építő módszer célravezető megközelítésnek tűnt. A vállalati minta kiválasztásakor *Comin–Mestieri* [2013] idézett megállapításából indultam ki, amely szerint jelentős különbségek vannak az egyes országok között a tekintetben, hogy a gazdasági szereplők mekkora hányada és milyen intenzitással használja az újonnan megjelent technológiai megoldásokat. Magyarországon például nem túl kedvező a helyzet: az Európai Bizottság Digitális Gazdaság és Társadalom Indexe (DESI, 2016) szerint a digitális fejlettség tekintetében Magyarország a huszadik helyezett az EU-28 országain belül. A mutatószám összetevői közül az egyik legnagyobb lemaradást az üzleti szféra mutatja: üzleti folyamataikba a gazdaság szereplői közül az EU-átlagánál jóval kevesebben integráltak fejlett digitális technológiákat.

E megállapítások fényében célszerűnek látszott, ha a technológia helyi elterjedésének hordozói, vagyis a multinacionális vállalatok magyarországi leányvállalatai körében keresek interjúalanyokat, mégpedig azokban az iparágakban, ahol az ipar 4.0-technológiák a legelterjedtebbek: az autóiparban, az elektronikában, a gépgyártásban (PWC, 2014).¹² A vállalati mintába tehát a kutatási kérdéseim szempontjából sokatmondó tapasztalatokkal rendelkező cégeket válogattam. *Patton* [1990] ezt célzott mintaválasztásnak nevezi: a mintába került cégek esetei egyediek, nem általánosíthatók, tapasztalataik azonban betekintést ígérnek az adott téma részleteibe.

A megkérdezett cégeket két adatbázisból válogattam, egyfelől a *Techmonitor* című folyóiratban, illetve az ahhoz kapcsolódó internetes oldalon (lásd: <http://techstorym2m.hu>), másfelől a *Gyártástrend* című folyóiratban megjelent cikkek és esettanulmányok alapján.

A megkérdezett vezetőknek egy előre összeállított interjúprotokoll alapján nyitott kérdéseket tettem fel. A leírt kérdéseket az adott cégről szóló *Techmonitor*-/*Gyártástrend*-esettanulmányban olvasottak alapján megfogalmazott kérdésekkel

¹² A PWC hivatkozott tanulmánya szerint a gyógyszeripar és a vegyipar szintén az intenzív felhasználók közé tartozik.

vezettem be. Esetenként mindezeket más cégspecifikus kérdésekkel is kiegészítettem, amennyiben az adott cég mérlegbeszámolójának kiegészítő mellékletében leírtak vagy egyéb internetes forrásokban az adott cégről fellelt információk erre lehetőséget adtak.

Az interjúprotokollban szereplő kérdések első csoportja azt igyekezett felmérni, milyen ipar 4.0-megoldásokat alkalmaznak; mennyire automatizált a termelés; milyen technológiai beruházásokra került sor a közelmúltban, illetve mi az új technológiák fő újdonságtartalma. A kérdések következő csoportja az új technológiák bevezetésének motivációit mérte fel, végül pedig az új technológiai megoldásoknak a foglalkoztatottakra, a munkavégzés jellegére, az adott cég teljesítménymutatóira és multinacionális vállalatban belüli helyzetére gyakorolt hatásait vettem sorra. Rá-kérdeztem, hogy változott-e az új technológiák bevezetését követően a leányvállalat feladatköre, volt-e arra példa, hogy semmissé váltak korábbi feljebb lépési eredmények (ha igen, milyen területeken), vagy ellenkezőleg: állíthatjuk-e, hogy az új technológiai megoldások pótlólagos feljebb lépési lehetőségeket nyitottak meg?

A mintában szereplő cégeknek anonimitást ígértem, így a következőkben a minta összetételéről csak néhány aggregált adat szerepel. Összesen tíz céggel: multinacionális vállalatok autóiipari ($n = 5$), illetve elektronikai ($n = 4$) leányvállalataival és egy globális, multidivizionális óriásvállalat helyi gépipari leányvállalatával készítettem interjút. Exportorientált nagyvállalatokról van szó, foglalkoztatottaik átlagos száma 2015-ben 1239 fő volt, árbevételük átlagosan 305 millió euró ($n = 9$), és az árbevételnek 96 százaléka exportból származott ($n = 9$). A cégek mindegyike hosszú ideje, 2016-ban átlagosan már huszonegyedik éve működik Magyarországon.

Eredmények

Ipar 4.0-technológiák a mintába került leányvállalatoknál

A mintába került gyártó leányvállalatok esete meggyőzően tanúsítja, hogy az új gyártási technológiák magyarországi elterjesztésének valóban a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai a fő hordozói. A vizsgált cégek, továbbá a két adatbázisban szereplő egyéb esettanulmányok az ipar 4.0-technológiák hazai elterjedéséről, intenzív alkalmazásáról tanúskodnak, ami természetesen a célzott mintaválasztásra vezethető vissza. A megkérdezett cégek nem csupán az ipari automatizálási megoldások, az RFID-technológia, a kiberfizikai rendszerek és az intelligens döntéstámo-

gatási rendszerek *felhasználói*, hanem maguk is részt vesznek az üzembe állítással kapcsolatos testre szabási fejlesztésekben, az ipari robotok programozásában, esetenként multinacionális vállalati szintű szoftverfejlesztésben.

Az interjúk ugyanakkor arra is rávilágítottak, hogy a technológiaterjedés és -felhasználás intenzitását nem csupán a célzott mintaválasztás magyarázza. A vezetők két további tényezőre is felhívták a figyelmet. Elsőként arra, hogy a gyártás digitalizálása, az ipar 4.0-megoldások rendszerbe állítása hosszú, fokozatos, kumulatív *folymat*: nincs olyan, hogy (egyszeri döntéssel) „áttérés ipar 4.0-ra”.

Az új technológiai megoldásokat úgy alakították ki, hogy azok a régiekkel kompatibilisek legyenek: hogy meghatározott területek automatizálása, digitalizálása, új robotok, szenzorok, adatkinyerési megoldások és a termelést vezérlő algoritmusok rendszerbe állítása ne veszélyeztesse a meglévő rendszerek funkcionalitását. Ez egyfelől könnyebbé és olcsóbbá teszi az új technológiák rendszerbe állítását (nincs feltétlenül szükség óriási zöldmezős beruházásokra, az új technológiák hozzáilleszthetők a régebbi technológiát megtettesítő alrendszerekhez – igaz, a mintánkba került cégek egy részénél a zöldmezős beruházással létrehozott új telephelyeken került sor a legátfogóbb, ún. „ipar 4.0-mintaalkalmazások” bevezetésére). Másfelől a vizsgált technológiáknak ez a sajátossága Magyarország mint termelő telephely számára igen kedvező: ha a meglévő telephelyek fokozatosan fejleszthetők új technológiai megoldások rendszerbe állításával, akkor nem, vagy jóval kevésbé merül fel, hogy máshova telepítsék a termelést, mint ha zöldmezős óriásberuházásokra lenne szükség az új technológia meghonosításához.

Az interjúk során hangsúlyozott második tényező az volt, hogy valójában az ipar 4.0-kategóriába tartozó technológiai megoldások nem olyan radikálisan újak, mint amit a témáról szóló cikkek sugallnak. Az autóiparban már régóta előírás a termékek (és alkatrészeik), valamint a termelési eljárás minden egyes összetevőjének visszakövethetősége. A számítógép-vezérelt, sőt hálózatba kötött termelőeszközök, illetve az eljárásfejlesztést segítő szimulációk, a termékek és a gyártás virtuális leképezése sem tekinthető példátlan újdonságnak.

Új viszont, hogy az ipari robotok ára erősen csökkent, így már az ún. alacsony bérszintű országokban is megéri ezeket bevezetni. Újdonság továbbá az emberekkel kollaborálni képes robotok megjelenése (meghatározott tevékenységek esetében ez a technológia várhatóan jelentős fizikai munkaerőt szabadít fel).

A valódi újszerűséget azonban a termelési eljárások egyes paramétereiről kinyert óriási tömegű adat jelenti. Ma már nem utólag vesznek néhány mintát egy-egy legyártott sorozatból, mérik meg azok minőségi paramétereit és vizsgálják az eset-

leges eltérések és a termelési paraméterek közötti ok-okozati kapcsolatokat. Minden egyes termékről, illetve a termelési eljárás minden szakaszán elvégzett, minden egyes beavatkozásról rendelkezésre állnak az adatok, amelyek egy részét maguk a számítógépes rendszerek értékelik ki. A nagy adattömeg minőségi változást hozott: az alapvető problémák megértése könnyebbé vált, a visszacsatolás gyorsult.

Újdonság továbbá a termelés (a sokféle berendezés és az azokat vezérlő sokféle applikáció) korábban példátlan számítógépes integrációja: a gyártási folyamat ettől vált a korábbiaknál átláthatóbbá.

Összességében tehát (a vizsgált vállalatok körében) az ipar 4.0-technológiák meglepően intenzív felhasználását magyarázó tényezőket úgy foglalhatjuk össze, hogy az „ipar 4.0” *korábban meglévő megoldásokra épít*: azokat tökéletesíti, egységesíti, egészíti ki és emeli (bizonyos területeken) magasabb szintre.

Az interjúk során elhangzottak mellett említést érdemel egy harmadik magyarázat. A technológia meglepően gyors megjelenését és intenzív használatát – legalábbis a vizsgált szűk vállalati körben – az is magyarázza, hogy lényegesen könnyebb, gyorsabb és olcsóbb a gyártást digitalizálni, új alapokra helyezni (mint láttuk, nem is igazán újak az alapok), mint az üzletvitelt (az üzleti folyamatokat, a vállalati szervezetet, sőt esetenként magát a verseny kereteit) átalakítani. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy könnyebb, olcsóbb és gyorsabb a termelőtelephely-gazdaságok szereplőit (legalábbis a közvetlentöke-befektetésekkel felfejlesztett szegmensekben működőket) „ipar 4.0 mintaalkalmazássá” változtatni, mint a „vállalatiközpont-gazdaságokban” versengő cégek üzleti modelljeit a digitális korszak versenyképességi követelményeinek megfelelően átalakítani (lásd: *Agarwal–Brem*, 2015; *Iansiti–Lakhani*, 2014 esettanulmányait a GE átalakulásáról és a téma általános kifejtését: *Burmeister* és szerzőtársai, 2015; *Porter–Heppelmann*, 2014, 2015).

Az ipar 4.0-technológiák felhasználásával kapcsolatos fő motivációk

A vállalati interjúk tanúsága szerint az esetek többségében nem átfogó „digitális stratégiát” követtek a cégek az egyes beruházások végrehajtásakor: leginkább megoldást kerestek meghatározott technológiai problémákra. A konkrét műszaki problémák közé tartoztak az üzemzavarok, nem tervezett leállások, a szerszámok kopása és vártnál rövidebb élettartama, a túlzottan ítélt selejtarány, a „folyamatstabilitás” elvártnál alacsonyabb szintje; a túl hosszú időt igénylő gépátállítás és/vagy szerszámcsere, a termelés nem megfelelő ütemezése, szűk keresztmetszetek kialakulása.

Egyes vállalatvezetők az érem másik oldalát helyezték előtérbe, e szerint a vevők olyan minőségi, határidős és rugalmassági követelményeket kezdtek felállítani, hogy komolyabb átalakítás, digitális megoldások bevezetése és a gyártási folyamat valós idejű szabályozása nélkül a termelési rendszer már nem volt képes mindezeknek megfelelni.

Mások a termelés növekvő komplexitását említették: a termelés gyors bővülése és diverzifikálódása átláthatatlanná tette a rendszert. A problémák halmozódásának megakadályozása érdekében nagy adatmennyiség elemzésére és a sokféle paraméter optimalizálására képes informatikai megoldásokra, továbbá kapacitástervezési és termelésütemezési szoftverek rendszerbe állítására volt szükség.

Az egyik cégnél meglepő választ adtak a megfelelően képzett munkaerő egyébként mindenkinél egységesen jelentkező hiányára. Elmondásuk szerint főleg a munkaerő-hiány motiválta az emberekkel kollaborálni képes robotok üzembe állítását, továbbá az, hogy ezeknek az újfajta robotoknak az ára az utóbbi években számottevően csökkent, ami a beruházás páratlanul kedvező megtérülését ígerte. Mások ezzel szemben azt hangsúlyozták, hogy még mindig kedvezőbb a létszámot növelni, mint a termelést automatizálni:¹³ hiszen az új technológiák egy része éppen a költséges betanulási időt csökkenti és a hibalehetőségeket minimalizálja. Ilyenek például a folyamatellenőrzési megoldások, amelyek a technológiai folyamat pontos betartását támogatják.

Két másik általánosan említett célkitűzés, amelyeket a vizsgált cégek ipar 4.0-megoldások alkalmazásával kíséreltek meg elérni, az operatív tevékenységek tökéletesítése és a termelékenység emelése volt. Ahogy egyik interjúalanyom megjegyezte: *„Az automatizált optikai inspekciós technológia, illetve a gyártástervezési szoftver üzembe helyezésével a termelékenységünk várhatóan eléri majd a németországi gyártóbázis mutatójának 95 százalékát.”*

Említést érdemel, hogy a költségcsökkentés sehol nem jelent meg explicit célkitűzésként. Ha csökkent is a relatív (egységnyi kibocsátásra jutó) munkaerőköltség,¹⁴ a beruházási célok között nem a költségek csökkentése, inkább a *költséghatékonyság* növelése szerepelt. Mivel a kiberfizikai rendszerek kedvező hatása leginkább az erőforrás-felhasználás és a termelés optimalizálásában jelentkezik, ezt a célt a cégeknek sikerült is elérniük.

¹³ Ez természetesen technológiafüggő, illetve az adott fizikai tevékenység jellegzetességeitől, helyettesíthetőségétől (robotokkal való kiválthatóságától) függ.

¹⁴ Mivel az utóbbi években a vizsgált cégek foglalkoztatottainak száma – a termelés expanziója és újabb termelési feladatok Magyarországra telepítése következtében – gyorsan, 2012 és 2015 között összességében átlagosan 20 százalékkal nőtt, csupán relatív értelemben beszélhetünk az ipar 4.0-technológiák munkaerő-megtakarító hatásáról.

Az ipar 4.0-technológiák hatása a foglalkoztatásra és a leányvállalati feljebb lépésre

Az interjúkból világosan kiderült, hogy bár az ipari automatizálási megoldások valóban csökkentik az egységnyi termeléshez szükséges munkainputot, az ipar 4.0-technológiák nem a munkaerő megtakarításáról, inkább a folyamatok tökéletesítéséről szólnak. A foglalkoztatási hatásokat számba véve nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az új technológia a mérnöki feladatköröket is átalakítja: például automatizál bizonyos tapasztalatokon, rutinon alapuló tevékenységeket, mint a termelés-szervezés és -ütemezés, gyártás- és kapacitástervezés, karbantartás-ütemezés. A vállalati tapasztalatok jól illusztrálták, hogy miért nem egyértelmű a szakirodalom a tekintetben, hogy az ipar 4.0-technológiák tudásfelértékelő hatásúak, vagy sem. A tanulmányok többsége azt jósolja, nem csupán a fizikai tevékenységek, de a kognitív rutinfeladatok nagy része is automatizálható lesz, sőt az intelligens algoritmusok egyes tudásigényes tevékenységeket is kiváltanak majd (Chui és szerzőtársai, 2015; Frey–Osborne, 2013). A másik oldalról az új technológiák hatására megnő az igény a tudásigényes, komplex feladatok elvégzésére képes munkaerő iránt (Acemoglu–Restrepo, 2015; Autor, 2015). Ahogy egyik interjúalanyom fogalmazott: „A termelési eljárásról készülő dokumentáció (a jelentések) nagy része már nem a „főnökségnek”, illetve a csoportvezetőknek és a termelésirányítási, -fejlesztési mérnököknek, hanem az operátoroknak készül.”

Összességében a munkaerőpiac polarizálódni fog: egyfelől a feladatok jó része sztenderdizálódik és számos egyszerű, kevés szakképzettséget igénylő feladat elvégzésére továbbra is jelentős lesz a kereslet, másfelől eltűnik a középmezőny, és erősen nő a kiemelkedő szaktudás iránti kereslet (Acemoglu–Autor, 2011; Degryse, 2016; Hirsch–Kreinsen–ten Hompel, 2015).

A vállalati tapasztalatok azt mutatják, az új technológiák egy része bizonyos korábbi tudáselemeket leértékel, például a tapasztalatok és rutin alapján végzett termelés-ütemezést, vagy a termelési adatokból összefoglaló dokumentáció készítésének képességét. Az intelligens algoritmusok kiváltották ezeket a viszonylag magas szintű tudást igénylő tevékenységeket.

Más esetekben az intelligens rendszerek nem váltották ki az adott tevékenységet, de a munkát jelentősen megkönnyítették. Könnyebbé vált például a termelési adatok elemzése: a rendszerek elvégezték a nagy mennyiségű adat elsődleges kiértékelését, kimutatták azokat a „sűrűsödési pontokat”, „mintázatokat”, amelyekre oda kell figyelni a termelés és a kapacitások tervezése, a karbantartások ütemezése, az erőfor-

rások allokációja során. A 3D-vizualizálás és a rendszerek virtuális konfigurációja könnyebbé tette a műszaki és a gyártástervezést. A folyamatfelügyelettel és vizualizációval kombinált megoldások megkönnyítették, hogy a kékgalléros foglalkoztatók betartsák a szerelési sorrendet – a másik oldalról pedig javult a technológiai fegyelem, csökkent a hibaszázalék.

Másfelől közelítve, az új technológia tudásfelértékelő volt, mivel olyan foglalkoztatottakat igényelt, akik képesek az új megoldásokat megfelelően alkalmazni, a jelzéseket értelmezni. Az egyik cégnél ez például problémát okozott: volt olyan mérnök, akitől meg kellett válniuk, mert nem volt képes a korábban tapasztalati úton meghatározott termelésütemezési feladatokat immár az új technológiák támasztotta igényeknek megfelelően végrehajtani.

Ami az új technológiák és a leányvállalat feljebb lépése közötti összefüggést illeti, az interjúk nem szolgáltak kézzelfogható, jól dokumentálható eredményekkel. Feladatkörök elvesztésére, anyaországba történő visszatelepítésére nem volt példa, új termelési feladatok Magyarországra telepítésére ellenben igen – bár az ok-okozati kapcsolatot a megkérdezett menedzserek nem látták egyértelműnek. *„Évek óta folytatódik az új termelési feladatok Magyarországra telepítése, csakis úgy, mint a termelési technológia állandó fejlesztése. Az ipar 4.0-technológiák körébe sorolható megoldások meghonosítása ebbe a szerves fejlődési folyamatba illeszkedik”* – állították sok helyen. Máshol a termelés bővítése új zöldmezős telephely létrehozását igényelte: ezekben az esetekben szintén természetesnek tűnt, hogy az új telephelyet a legkorszerűbb technológiai megoldásokkal szerelik fel. Volt, ahol a magyar leányvállalat menedzsmentje kezdeményezte – a leányvállalat rendelkezésére álló, autonóm módon felhasználható keretösszeg terhére vagy pályázaton elnyert támogatás összegét felhasználva –, hogy a termelési folyamat meghatározott paramétereit optimalizáló kiberfizikai megoldásokat építsenek ki, vagy/és a termelés során összegyűjtött adatok feldolgozását helyileg végezzék, vagy/és digitalizáljanak és hálózatba kapcsoljanak meghatározott termelési folyamatokat. Volt, ahol az ipar 4.0 alkalmazási lehetőségeiről tartott multinacionális vállalati szintű brainstorming keretében tett a helyi leányvállalat javaslatot meghatározott beruházásokra, és ennek nyomán került sor néhány technológiai megoldás kiépítésére. Más esetben az anyavállalat szabványosította és egységesítette termelési rendszerét a globális hálózatán belül, és ennek keretében került sor a legjobb gyakorlatok átvételére minden egyes termelő leányvállalatnál.

Összességében azonban a vállalatvezetők nem láttak összefüggést az ipar 4.0-technológiák meghonosítása és a feljebb lépés között: legfeljebb azt vetették fel

(többben is), hogy az új technológiai megoldások bevezetése iránti nyitottság lehetőséget nyújt, hogy a magyar leányvállalat úttörő szerepet játsszon ezeknek az alkalmazásoknak a bevezetésében: „mintaprojekt” és később másutt is meghonosítandó „legjobb gyakorlat” legyen.

Az interjúk eredményeinek ismertetését követően most visszatérünk a korábban felvetett elméleti kérdésekre, az ipar 4.0-technológiák magyarországi elterjedésével, valamint a gyártás értékláncon belüli helyzetének esetleges változásával összefüggésben.

Következtetések

Az ipar 4.0-technológiák, a hálózatba kapcsolt, intelligens algoritmusokkal támogatott, automatizált és részben robotokkal végzett ipari termelés gyors megjelenése és intenzív felhasználása Magyarországon – egy szűk, jól körülhatárolható vállalati körben – csak látszólag meglepő jelenség. A technológiaterjedés és -felhasználás vizsgált esetei nem arra utalnak, hogy a „megfelelő technológia” kiválasztásának tézise idejétmúlt lenne, sőt arra sem, hogy Magyarországon – az erőforrás-ellátottság mai szintjének és összetételének alapján – a legkorszerűbb gyártástechnológia alkalmazása lenne célszerű minden egyes gazdasági szereplő esetében.

A vizsgált esetek azt illusztrálják, hogy a globális értékláncokba közvetlentőkebefektetés ágon integrálódott szereplőknek nem kell végigjárniuk a szerves fejlődés, tudás- és tőkefelhalmozás stációit: a közvetlentőkebefektetések „gyorsításávján” a technológiai élvonalba kerülhetnek – legalábbis termelési képességeik tekintetében.

Felmerül ezzel kapcsolatban *Kravtsova–Radosevic* [2012] tanulmánya, amely meggyőző érvekkel mutatja be, hogy a közvetlentőkebefektetések vezérelte látványos modernizáció a közép- és kelet-európai országok gazdasági szereplőinek *termelési képességeire* korlátozódott: a technológiai képességek (a szerzők ezalatt az innovációs képességeket értették) nemigen változtak.

Figyelembe kell vennünk ugyanakkor, hogy néhány mintaalkalmazásról, vagyis „anekdotikus esetekről” van csupán szó: a technológia elterjedésének intenzív összetevője változatlanul alacsony. Erről tanúskodik a Digitális Gazdaság és Társadalom Index idézett gyenge eredménye is.

Mindazonáltal az ipar 4.0-technológiáknak a helyi leányvállalatokra gyakorolt hatása csak látszólag támasztja alá maga is *Kravtsova–Radosevic* [2012] téziséét. Ezek a technológiák valóban páratlanul kedvező hatást gyakorolnak a termelési képességekre: javul a költséghatékonyság, optimalizálódik az erőforrások felhasználá-

sa, a termelési eljárások tökéletesednek, javul a folyamatok pontossága, megbízhatósága. Ezzel együtt *Tassey* [2014] érvei is igazolódtak arról, hogy a negyedik ipari forradalom időszakában a termelési és a technológiai képességek minden korábbinál erőteljesebben összefonódnak. Ezt mutatják a megkérdezett leányvállalatok tapasztalatai, jelesül, hogy e cégek nem csupán az ipar 4.0-technológiák felhasználói, hanem maguk is részt vesznek a technológia testre szabásában, továbbfejlesztésében és számos részleges, kiegészítő fejlesztési feladatban. Minden korábbinál nagyobb szükség van a helyi mérnökök tapasztalataira a gyárthatósági szempontok érvényesítésénél és az eljárások fejlesztésénél, az ipar 4.0-technológiák üzembe állításával és működtetésével kapcsolatos fejlesztéseknél és a technológia továbbfejlesztésénél.

Ez a gondolatmenet elvezet a cikk bevezetőjében felvetett elméleti kérdéshez, ahhoz, hogy vajon a gyártást „forradalmasító” új technológiák megváltoztatják-e az adott funkció értékláncbeli pozícióját. Várható-e, hogy a gyártás elmozdul a mosolygőbe aljáról?

Induljunk ki abból, hogy az új technológiák az értékláncot alkotó tevékenységek minden korábbinál erőteljesebb összefonódásához vezettek, így a gyártás is a korábbiaknál erőteljesebben összefonódott a fejlesztéssel. Szaporodtak a gyártás helyszínén végzett fejlesztési feladatok (bár a virtuális technológiák a támogató mérnöki tevékenység egy részét távolról is elvégezhetővé tették).

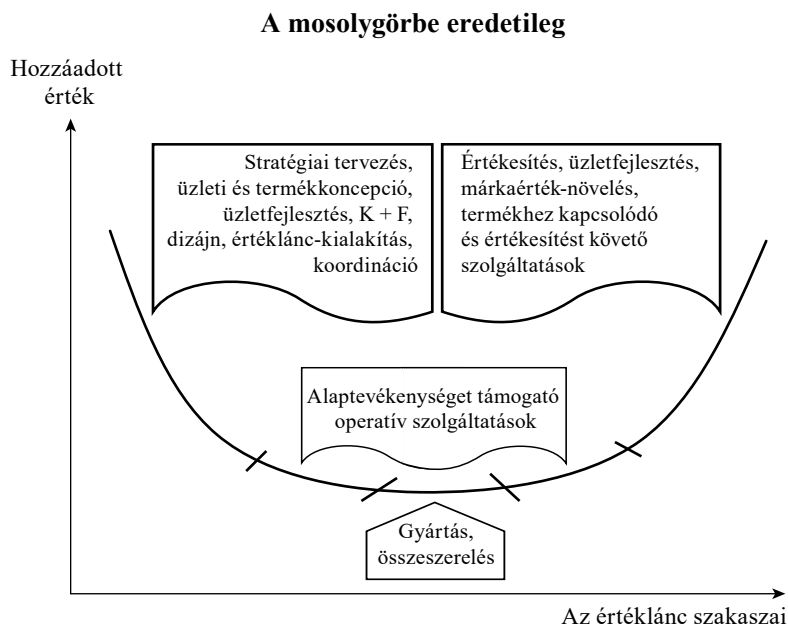
Azt is figyelembe kell vennünk ugyanakkor, hogy a tevékenységek integrációja nem csupán a gyártás szintjén jelentkezik: a kiberfizikai termelési rendszerek a teljes értékláncot integrálják (*Kagermann* és szerzőtársai, 2013). Gyorsan bővülő irodalom foglalkozik ezzel kapcsolatban az értéktermelés digitális átalakulásának vállalatszerkezeti következményeivel: azzal, hogy miként kell a vállalati szervezeteket a digitális korszaknak megfelelően átalakítani, a funkciók közötti átjárást (együttműködést) megoldani, az üzleti stratégiának alárendelt, azt kiszolgáló informatikai funkció önállóságát, „különállását” megszüntetve *digitális üzleti stratégiát* és ennek megfelelő vállalati szervezetet kialakítani (lásd például: *Agarwal–Brem*, 2015; *Bharadwaj* és szerzőtársai, 2013; *Porter–Heppelmann*, 2015).

A másik oldalról a digitális technológiák nem csupán a gyártást, hanem olyan hagyományos vállalatiközpont-feladatokat is támogatnak, mint az ellátásilánc-menedzsment, az értékláncok integrációja, koordinációja. Az új technológiák a többi vállalati funkció teljesítményét is javítják, például a műszaki fejlesztést vagy a logisztikai tervezést. Más funkciók esetében (minőség-ellenőrzés, karbantartás, számvitel, megrendeléskezelés) a tevékenységek zöme egyszerűsödött vagy egyenesen automatizálhatóvá vált.

Mindezek alapján – hipotézisem szerint – az új technológiák összességében nem a gyártás jelentőségét növelik az értékláncon belül. Látszólag fordított irányú lesz az elmozdulás: egyre több tudásigényes támogató tevékenység tolódik a mosolygörbe legalsó szakaszára. Valójában az egyes üzleti funkciók helyzete, a mosolygörbében elfoglalt pozíciója egységesedik: a mosolygörbe idővel fürdőkád alakúvá válik (lásd az 1a és 1b ábrát). Alul széles és lapos, a szélein rövidebb, de meredekebb. A görbe megváltozott alakja azt tükrözi, hogy

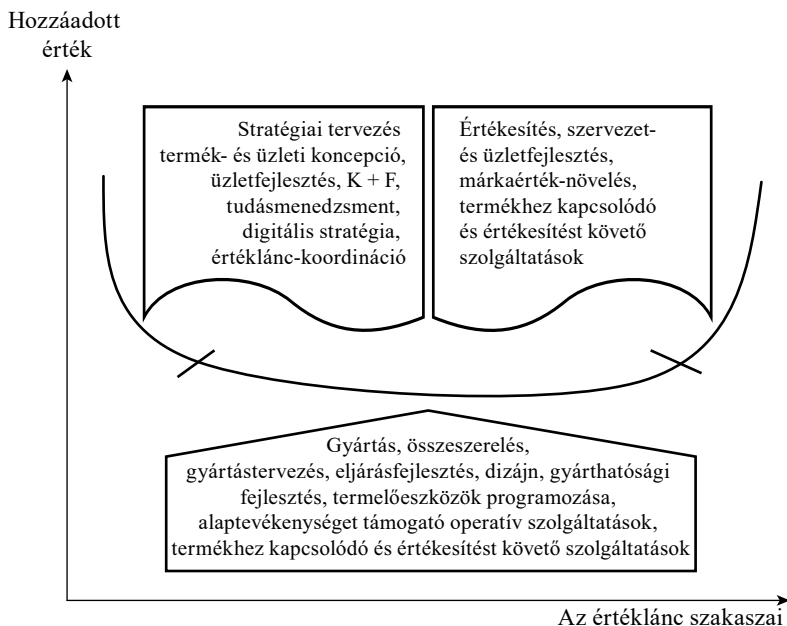
- mind több, a gyártást támogató tevékenység vált bárholnan beszerezhető sztenderd inputtá (Davenport, 2005);
- a gyártás szorosan összefonódott a hozzá kapcsolódó tudásigényes támogató tevékenységekkel és a hozzáadottérték-termelő képessége nőtt;
- a *tulajdonosi előnyöket* (Dunning, 1993) meghatározó stratégiai tevékenységek köre szűkült.

1a ábra



Forrás: Mudambi [2008] alapján saját kiegészítés.

A mosolygörbe átalakulása az ipar 4.0-technológiák hatására



Forrás: Saját szerkesztés.

Végezetül célszerű ismét hangsúlyozni következtetéseink korlátait: elsősorban a szerény és nem reprezentatív, nagyon speciális vállalati mintát, illetve a vizsgált időszak rövidegét. További kutatásokra, a vizsgált vállalatok és iparágak számának növelésére, illetve nemzetközi összehasonlításokra lesz szükség ahhoz, hogy megállapíthassuk

- az új technológiák tudásleértékelő, illetve -felértékelő hatásának egyenlegét;
- a hozzáadottérték-termelés földrajziszervezet-átalakulásának irányát és egyenlegét;
- a gyártásra szakosodott leányvállalatok feladatkörének változását az új feldolgozóipari technológiák hatására.

Szintén a minta növelésére és diverzifikálására, valamint hosszabb időtávot felölelő vizsgálatokra lesz szükség ahhoz, hogy megalapozottan állíthassuk, hogy

- a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai körében az ipar 4.0-technológiák alkalmazása a helyi termelést, a meglévő kapacitásokat fejleszti, és nem vezet a termelési és az azt támogató feladatok visszatelepítéséhez a fejlett országokba;
- az automatizálás és a robotizálás következményeként felszabaduló munkacserőt (de a fehérgalléros foglalkoztatottakat mindenképpen) „felszívják” az újonnan keletkező feladatok;
- az ipar 4.0-technológiák hatására nő az operatívnek tekintett tevékenységek száma az értékláncon belül: az értékláncok koordinátorai kevesebb tevékenységet tekintenek valóban stratégiaiainak;
- az ipar 4.0-technológiák hatására csökken a különbség az értékláncot alkotó egyes operatív tevékenységek értéklánc-pozíciója között.

Hivatkozások

- Acemoglu, D. – Autor, D.* [2011]: Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In: *Card, D. – Ashenfelter, O.* (Eds.): *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, Part B., 1043–1171. o.
- Acemoglu, D. – Restrepo, P.* [2015]: The Race Between Man and Machine: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment. Kézirat, Letölthető: <http://pascual.scripts.mit.edu/research/02/ManVsMachine.pdf>
- Agarwal, N. – Brem, A.* [2015]: Strategic business transformation through technology convergence: implications from General Electric’s industrial internet initiative. *International Journal of Technology Management*, Vol. 67., No. 2–4., 196–214. o.
- Autor, D. H.* [2015]: Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29., No. 3. 3–30. o.
- Baldwin, R. E.* [2012]: Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. CEPR Discussion Paper, No. DP9103. Letölthető: <http://ssrn.com/abstract=2153484>
- Basu, S. – Weil, D. N.* [1998]: Appropriate technology and growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113., No. 4., 1025–1054. o.
- Bermann, B.* [2012]: 3-D printing: The new industrial revolution. *Business Horizons*, Vol. 55., No. 2., 155–162. o.
- Bharadwaj, A. – El Sawy, O. A. – Pavlou, P. A. – Venkatraman, N.* [2013]: Digital business strategy: toward a next generation of insights. *MIS Quarterly*, Vol. 37., No. 2., 471–482. o.
- Birkinshaw, J.* [1996]: How multinational subsidiary mandates are gained and lost. *Journal of International Business Studies*, Vol. 27., No. 3., 467–495. o.
- 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., 773–795. o.
- Brettel, M. – Friederichsen, N. – Keller, M. – Rosenberg, M.* [2014]: How virtualization, decentralization and network building change the manufacturing landscape: An Industry 4.0 Perspective. *International Journal of Mechanical, Industrial Science and Engineering*, Vol. 8., No. 1., 37–44. o.
- Burmeister, C. – Luetgens, D. – Piller, F. T.* [2015]: Business Model Innovation for Industrie 4.0: Why the “Industrial Internet” Mandates a New Perspective on Innovation. *RWTH-TIM Working Paper*, Aachen: RWTH. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2571033>

- Cano-Kollmann, M. – Cantwell, J. – Hannigan, T. J. – Mudambi, R. – Song, J.* [2016]: Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, Vol. 47., No. 3., 255–262. o.
- Chui, M. – Manyika, J. – Miremadi, M.* [2015]: Four fundamentals of workplace automation. Letölthető: <http://www.mckinsey.com/business-functions/business-technology/our-insights/four-fundamentals-of-workplace-automation>
- Cohen, W. M. – Levinthal, D. A.* [1990]: Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35., No. 1., 128–152. o.
- Comin, D. – Hobijn, B.* [2010]: An exploration of technology diffusion. *The American Economic Review*, Vol. 100., No. 5., 2031–2059. o.
- Comin, D. A. – Mestieri, M.* [2013]: If Technology has arrived everywhere, why has income diverged? NBER Working Papers, No. 19010., National Bureau of Economic Research.
- 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., 1417–1433. o.
- Davenport, T. H.* [2005]: The Coming Commoditization of Processes. *Harvard Business Review*, Vol. 83., No. 6., 100–108. o.
- Degrype, C.* [2016]: Digitalisation of the economy and its impact on labour markets. ETUI Working Paper, No. 2., Brussels, ETUI.
- DESI [2016]: Digital Scoreboard. European Commission. Letölthető: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-scoreboard>
- Dombrowski, U. – Intra, C. – Zahn, T. – Krenkel, P.* [2016]: Manufacturing strategy – a neglected success factor for improving competitiveness. *Procedia CIRP*, Vol. 41., 9–14. o.
- Dörrenbächer, C. – Gammelgaard, J.* [2010]: Multinational corporations, inter-organizational networks and subsidiary charter removals. *Journal of World Business*, Vol. 45., No. 3., 206–216. o.
- Dunning, J. H.* [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Eaton, J. – Kortum, S.* [2001]: Trade in capital goods. *European Economic Review*, Vol. 45., No. 7., 1195–1235. o.
- Eichengreen, B. – Park, D. – Shin, K.* [2013]: Growth slowdowns redux: New evidence on the middle-income trap. NBER Working Papers, No. 18673., National Bureau of Economic Research.
- Erol, S. – Schumacher, A. – Sihn, W.* [2016]: Auf dem Weg zur Industrie 4.0 – ein dreistufiges Vorgehensmodell. In: *Biedermann, H.* (Ed.) *Industrial Engineering und Management*. Springer Gabler, 247–266. o.
- Freeman, C. – Louçã, F.* [2001]: *As time goes by: from the industrial revolutions to the information revolution*. Oxford University Press.
- Frey, C. B. – Osborne, M.A.* [2013]: The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? Letölthető: http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf
- Fu, X. – Pietrobelli, C. – Soete, L.* [2001]: The role of foreign technology and indigenous innovation in the emerging economies: Technological change and catching-up. *World Development*, Vol. 39., No. 7., 1204–1212. o.
- Gereffi, G.* [2014]: Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, Vol. 21., No. 1., 9–37. o.
- Hirsch-Kreinsen, H. – ten Hompel, M.* [2015]: Digitalisierung industrieller Arbeit. In: *Vogel-Heuser, B. – Bauernhansl, T. – ten Hompel, M.* (Eds.): *Handbuch Industrie 4.0. Produktion, Automatisierung, Logistik*. Berlin, Heidelberg: Springer, 1–20. o., Letölthető: <http://www.wiso.tu-dortmund.de/wiso/de/fakultaet/aktuell/forschungsgebiete/FPH/aktuelles/meldungsmedien/20160210-Publikation.pdf>

- Iansiti, M. – Lakhani, K. [2014]: Digital Ubiquity: How Connections, Sensors, and Data Are Revolutionizing Business. *Harvard Business Review*, Vol. 92., No. 11., 91–99. o.
- Kagermann, H. – Helbig, J. – Hellinger, A. – Wahlster, W. [2013]: Recommendations for Implementing the Strategic Initiative INDUSTRIE 4.0: Securing the Future of German Manufacturing Industry; Final Report of the Industrie 4.0 Working Group. Forschungsunion. Letölthető: http://www.acatech.de/fileadmin/user_upload/Baumstruktur_nach_Website/Acatech/root/de/Material_fuer_Sonderseiten/Industrie_4.0/Final_report__Industrie_4.0_accessible.pdf
- Keller, W. [2004]: International technology diffusion. *Journal of Economic Literature*, Vol. 42., No. 3., 752–782. o.
- Kravtsova, V. – Radosevic, S. [2012]: Are systems of innovation in Eastern Europe efficient? *Economic Systems*, Vol. 36., No. 1., 109–126. o.
- Lacy, P. – Rutqvist, J. [2015]: The Product as a Service Business Model: Performance over Ownership. In: Lacy, P. – Rutqvist, J. (Eds.): *Waste to Wealth*. Palgrave Macmillan UK, 99–114. o.
- Larsen, M. M. – Manning, S. – Pedersen, T. [2013]: Uncovering the hidden costs of offshoring: The interplay of complexity, organizational design, and experience. *Strategic Management Journal*, Vol. 34., No. 5., 533–552. o.
- Manning, S. – Massini, S. – Lewin, A. Y. [2008]: A Dynamic Perspective on Next-Generation Offshoring: The Global Sourcing of Science and Engineering Talent. *Academy of Management Perspectives*, Vol. 22., No. 2. 35–54. o.
- Manyika, J. – Chui, M. – Bughin, J. – Dobbs, R. – Bisson, P. – Marrs, A. [2013]: *Disruptive Technologies: Advances that will transform life, business and the global economy*. New York, McKinsey Global Institute.
- Monostori, L. [2015]: Cyber-physical production systems: roots from manufacturing science and technology. *at-Automatisierungstechnik*, Vol. 63., No. 10., 766–776. o.
- Mudambi, R. [2008]: Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, Vol. 8., No.5., 699–725. o.
- Patton M. Q. [1990]: *Qualitative evaluation and research methods*. Newbury Park, CA, SAGE Publications.
- Pilat, D. – Wölfl, A. [2005]: *Measuring the Interaction Between Manufacturing and Services*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 5. Paris, OECD.
- Porter, M. E. – Heppelmann, J. E. [2014]: How smart, connected products are transforming competition. *Harvard Business Review*, Vol. 92., No. 11., 64–88. o.
- Porter, M. E. – Heppelmann, J. E. [2015]: How smart, connected products are transforming companies. *Harvard Business Review*, Vol. 93., No. 10., 96–114. o.
- PWC [2014]: *Industry 4.0 – Opportunities and challenges of the industrial internet*. Letölthető: <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Industry-4-0.pdf>
- Rüßmann, M. – Lorenz, M. – Gerbert, P. – Waldner, M. – Justus, J. – Engel, P. – Harnisch, M. [2015]: *Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries*. Boston Consulting Group, Letölthető: http://www.inovasyon.org/pdf/bcg.perspectives_Industry.4.0_2015.pdf
- Szabó K. [2006]: Az infokommunikációs technológiák hatása a hagyományos gazdasági választóvonalakra. *Külgazdaság*, 50. évf., 9–10. sz., 25–39. o.
- Szalavetz A. [2013]: Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében. *Külgazdaság*, 57. évf., 3–4. sz., 46–64. o.
- Szalavetz A. [2016]: Az ipar 4.0-technológiák gazdasági hatásai. Egy induló kutatás kérdései. *Külgazdaság*, 60. évf. 7–8. sz., 27–50. o.
- Tassey, G. [2014]: Competing in advanced manufacturing: The need for improved growth models and policies. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28., No. 1. 27–48. o.

- Tomlinson, M.* [2000]: The contribution of Knowledge-intensive Services to the Manufacturing Industry. Megjelent: *Andersen, B.* (ed.): Knowledge and Innovation in the New Service Economy. Cheltenham, Edward Elgar, 36–48. o.
- Vandermerwe, S. – Rada, J.* [1988]: Servitization of business: Adding value by adding services. *European Management Journal*, Vol. 6., No. 4. 314–324. o.
- Váncza, J. – Monostori, L. – Lutters, D. – Kumara, S. R. – Tseng, M. – Valckenaers, P. – Van Brussel, H.* [2011]: Cooperative and responsive manufacturing enterprises. *CIRP Annals-Manufacturing Technology*, Vol. 60., No. 2., 797–820. o.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2017. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiók címe:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2017-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

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

Az állam átalakuló szerepe a török gazdaságban

SZIGETVÁRI TAMÁS

*A cikk az állam gazdaságban betöltött szerepét és annak változásait mutatja be Törökországban, különös tekintettel az elmúlt évtizedben, az iszlamista AKP kormányzása alatt végbement folyamatokra. A modern török nemzetállam létrejöttében és fejlődésében központi szerepet játszott az államhatalom, amit az egyeduralgó kemalizmus eszme etatista szemlélete is erősített. A nyolcvanas évektől azonban egyre jelentősebbé vált a gazdaságban az állami bábáskodástól független versenyképes magánszektor, ami szorosán összekapcsolódott az iszlámon alapuló konzervatív társadalmi gondolkodás megerősödésével is. A 2002 után hatalomra került alternatív irányzat a konzervatív társadalmi szemlélet mellett az állam gazdasági szerepvállalásának átalakulását is magával hozta, amelyet az állami tulajdonrész radikális csökkenése mellett a versenyképesség növelését célzó állami gazdaságpolitika jellemezett.**

Journal of Economic Literature (JEL): H10, L50, O25, P11.

Az 1923-ban létrehozott modern Törökország egyik elsődleges feladata a gazdaságilag elmaradott ország modernizációja, felzárkóztatása volt. A modernizációs folyamat felülről, az állam kezdeményezésével és elképzelései szerint indult meg felemás sikerrel. A kétezres évek elején váratlan fordulat következett be. A nyolc évtizede *Kemal Atatürk* által létrehozott szekuláris berendezkedésű országban egy iszlamista gyökerű párt nyerte meg a 2002-es választásokat, amely 2015-ben immár a negyedik kormányzati ciklusát kezdte meg. Mindez azonban csak nyilvánvalóvá tette azt a látens folyamatot, amely már több évtizede megkezdődött: a kema-

* A tanulmány a „Kapitalizmus változatai – a közvetlen állami gazdasági szerepvállalás változatai” című OTKA-projekt (K-112069) keretében készült. Témavezető: *Szanyi Miklós*.

Szigetvári Tamás, a PPKÉ egyetemi docense és az MTA KRTK Világgazdasági Intézet tudományos főmunkatársa. E-mail cím: szigetvari.tamas@krtk.mta.hu

lista modernizációs projekt egyre kevésbé képes legitimálni magát, és a túlnyomó többségében muszlimok lakta országban mind népszerűbbé vált egy mérsékelt, de egyértelműen az iszlámon alapuló megközelítés. Ezzel párhuzamosan a kétezres évek elejétől Törökország is egyikévé vált azon feltörekvő gazdaságoknak, amelyek képesek voltak sikeresen bekapcsolódni a világgazdasági termelési és kereskedelmi folyamatokba, és gyors gazdasági növekedést elérni. A két tényező együttese mindenképpen érdekes kutatási témává teszi Törökországot az állami szerepvállalás átalakulása kapcsán.

A cikk keretében áttekintjük, hogyan alakult át az állam szerepe Törökországban, mennyiben jelent sajátosságot és mennyiben hat az iszlám jelenléte a török gazdaságpolitikára és az állami szerepvállalásra, milyen válaszokat keres a kormányzat a globalizáció kihívásaira, és milyen sajátosságait lehet felfedezni a török gazdaságpolitikai modellnek.

Gazdaság és állam Törökországban – történeti áttekintés

A kapitalizmus viszonylag későn érte el az Oszmán Birodalmat. Jóllehet már a 18. század végétől többé-kevésbé betagozódott a kapitalista világrendszerbe, a soknemzetiségű (és sokvallású) birodalomban egészen a 20. század elejéig nem jött létre olyan „nemzeti polgárság”, amely a kapitalista rendszer alapját jelentette volna. Pontosabban elkezdett kialakulni, de elsősorban a nem muszlim népcsoportok (görögök, örmények, zsidók, levanteiek) körében. Az államhatalom nem képviselte érdekeit, sőt e csoportok számára is inkább olyan gyenge központi hatalom volt kedvező, amely az európai nagyhatalmak érdekei alapján cselekszik (*Findley*, 2010, 102. o.).

A 19. század második felét a növekvő külföldi befolyás jellemezte. A helyi törvények alóli mentességeket adtak a nyugati kereskedőknek és üzletembereknek, hogy ezzel növeljék a kereskedelmet és így a vámbevételeket is. Ezek a felmentések idővel a szuverenitást csorbító intézkedésekké váltak: a külföldiek számos termékre monopóliumot szereztek az Oszmán Birodalomban, és sokszor az adók terén is kedvezőbb elbírálásban részesedtek, mint a helyi alattvalók (*Kuran*, 2011, 209. o.).

A krími háborút követő kincstári válság 1854-ben oda vezetett, hogy az oszmánok külföldi (angol, francia) hitelek felvételére kényszerültek. Az 1870-es évekre ez az adósság kezelhetetlenné vált, és 1875-ben bekövetkezett az államcsőd: az Oszmán Birodalom nem tudott eleget tenni adósságszolgálatának, amely a folyó bevételek 50 százaléka fölé nőtt (*Birdal*, 2010, 168. o.).

Az adósságválság kezelésére – az erős külföldi befolyás látható bizonyítéka-ként – 1881-ben létrejött az Oszmán Államadósság-rendezési Hivatal (OPDA). Az OPDA 7 tagú tanácsát a fő hitelező nemzetek (angol, francia, olasz, holland, osztrák) képviselői alkották. A szervezet közvetlen külföldi beavatkozást jelentett az ország gazdasági ügyeibe: az adósságtörlesztés érdekében az állami bevételek közel egyharmada fölött rendelkezett, így a sómonopólium bevételeit, a bélyegből és alkoholból származó adó- és illetékbevételeket is ő kezelte (*Echia*, 2010, 9. o.). Az OPDA ugyanakkor számos modernizációs intézkedést is kikényszerített, ami pozitív hatással volt a gazdasági teljesítményre. Rászorította a birodalmat pénzügyi igazgatásának rendbetételére, hozzájárult a modern államivállalat-rendszer létrejöttéhez. A bevételek növelésében érdekelt OPDA intézkedései hozzájárultak a gazdaság versenyképességének és az állami bevételeknek a növekedéséhez is. Sok török ugyanakkor párhuzamot lát – a nyilvánvaló eltérések mellett – az OPDA és később az IMF hatása (és megítélése) között, mindkettőre a gazdaság modernizációját segítő, ugyanakkor külső érdekeket szolgáló intézményként tekintettek (*Birdal*, 2010, xvii.).

A modern Törökország 1923-as létrejötte után hosszú évtizedekre elszakadt a korábban az uralma alatt tartott területektől. *Kemal Atatürk* az európai civilizáció minél teljesebb átvételében látta a modern Törökország modernizációs útját. Ahogy *Abdullah Cevdet*, egyike az *Atatürk* gondolkodását leginkább meghatározó török értelmiségi írta: „Csak egy civilizáció létezik, az európai. Ezt kell átvenni rózsáival és tüskéivel együtt” (*Lewis*, 1965, 231. o.). A modern Törökország létrejötte szakítást jelentett a korábbi oszmán és részben a muszlim hagyományokkal is. Az új állam egyértelműen nyugati típusú modernizációt kívánt végrehajtani.

A 20. század elején a muszlim/török burzsoá réteg létrejötte felülről, az állam aktív szerepvállalásával történt meg. Ennek köszönhetően erős kapcsolat alakult ki az állam és a török burzsoázia között, amelyben az utóbbi alárendelt, függő szerepet töltött be.

Az állam gazdasági szerepvállalása a következő évtizedekben hullámzóan alakult (*Ayşe Bugra* felosztása, idézi: *Feroz*, 1998):

- 1923 és 1929 között a magánvállalkozásokra épülő modern gazdaság létrehozása volt a kitűzött cél;
- az 1930 és 1946 közötti időszakot az etatizmus jegyében az állam fokozott gazdasági beavatkozása jellemezte;
- 1946 és 1960 között liberálisabb gazdasági rendszer került előtérbe;
- 1960 és 1980 között ismét tervgazdasági kísérletek folytak;
- 1980 a széles körű liberalizáció kezdete.

Az Oszmán Birodalom szétesése után az új török nemzetállamnak komoly problémákkal kellett szembenéznie. A birodalom gazdaságilag legprosperálóbb részei elszakadtak, a török gazdaság alapvetően mezőgazdasági termékeire építhetett. Az első lépések közé tartozott a földosztás, a nincstelen földművelők földtulajdonhoz juttatása.

A gazdaság talpra állítása mellett a társadalmi reform jelentette a legnagyobb kihívást az új nemzetállam számára. A török állam az 1930-as évektől nem tűrt semmilyen alternatív ideológiát a kemalizmus mellett. Számukra a technológia és a kultúra egy töről fakadt, az iparosítás tehát a nyugati normák átvételét is jelentette egyben.

A kemalizmus alapvetően etatizmusra épült, vagyis az államot tekintette a modernizáció zászlóvivőjének. A gazdaságban ennek egyre nyilvánvalóbb megjelenése a nagy gazdasági világválság után következett be, amikor a harmincas évek elején a török agrártermékek piaca összeomlott. A török kormányzat 1934-ben a szovjet mintát alapul vevő tervgazdálkodást vezetett be (*Findley, 2010, 274. o.*).

A gazdasági stratégia alapját ekkor a nehézipar erőteljes fejlesztése jelentette. A program ugyan sikerekkel járt, hiszen megteremtette a török nehézipar alapjait, a források egyoldalú koncentrálása azonban komoly károkat okozott a többi gazdasági ágazatnak. A piaci koordináció helyett az állam irányította a beruházásokat, amely így a tőkeszegény országban a tőkeintenzív ágazatok fejlesztését szorgalmazta, a szakképzett munkaerő viszont hiányzott ehhez, az alacsonyan képzett munkaerőnek ugyanakkor alig jutott munkalehetőség. Létrejöttek a nagy állami vállalatok (törökül: KIT). A magánszektor azonban nem szűnt meg, bár a magánvállalatok is többnyire erősen függtek az állam jóindulatától és támogatásaitól (*Findley, 2010, 274. o.*).

A második világháborút követően az ország a Marshall-terv és a *Truman*-doktrína keretében komoly támogatást kapott az Egyesült Államoktól, ezzel párhuzamosan a NATO, az IMF és az OECD tagjává vált. Ennek is köszönhetően a háború utáni években a politikai és a gazdasági rendszerben is egy liberálisabb kurzus érvényesült. Többpártrendszer jött létre, és a vidéki parasztságra támaszkodó Demokrata Párt 1950-es hatalomra kerülésével a korábbi iparfejlesztés helyett az agrárszektor támogatására helyezték a hangsúlyt. Az ötvenes évek elején megnőtt a török exporttermékek (különösen az agrártermékek) iránt a kereslet, ami a török gazdasági növekedésre is pozitívan hatott. Az évtized végére azonban az exportkonjunktúra visszaesésével és a kedvezőtlenebb időjárás miatt a gazdaság növekedése lelassult. A kormányzat a választói bázis megtartása érdekében a kiadások visszafogása helyett az agrártermékek még magasabb szubvencionálása mellett döntött. Ennek hatására

az infláció felpörgött, termékhiány alakult ki a piacokon, és a fokozódó gazdasági problémák a politikai ellentéteket is a felszínre hozták (Akça, 2014).

A politikai és gazdasági krízishelyzet kezelése érdekében a hadsereg beavatkozott, a hatvanas évektől a központi hatalom ismét szorosabbra fogta a gyeplőt. A gazdaságban 1963-tól, az első ötéves terv kezdetétől vált ismét erőteljessé az állami beavatkozás, e mögött azonban széles körű támogatás állt: az ekkor kormányzó etatista Republikánus Néppárt mellett a nagyiparosok, sőt a nemzetközi szervezetek (például az OECD) is támogatták a fejlesztési tervezés meghonosítását (Pamuk, 2007).

A gazdaságfejlesztési politika sok más fejlődő országhoz hasonlóan elsősorban az importhelyettesítő iparosításra épített. A makromutatók alapján a fejlődés látványos volt: a GDP évi átlag 7 százalékkal nőtt, az ipari termelés pedig még ennél is gyorsabb, évi átlag mintegy 10 százalékos növekedést produkált 1963 és 1976 között (Aydin, 2005, 38. o.). A támogatások és fejlesztési források a magánszektor esetében is az Állami Tervhivaltól függtek, ez az államtól való függés és a klientúra továbbépülését eredményezte. Az agrárszféra viszont lényegében kimaradt a tervekből, itt elvértve jutottak csak források a fejlesztésre. Az iparfejlesztés a hazai piac ellátására koncentrált, feldolgozóipari export szinte nem létezett: az export a GDP 4 százalékát tette ki, és ennek több mint kétharmadát is az agrártermékek adták. A külső egyensúly fennmaradásában fontos szerepet játszottak a vendégmunkások növekvő pénzhazautalásai és az európai pénzpiacokról felvett hitel.

A hetvenes évek során – az olajválságok hatására – a legtöbb OECD-országhoz hasonlóan Törökországnak is szembe kellett néznie a gazdasági szerkezet átalakításának szükségességével. A reformok elodázásával és az importhelyettesítő stratégia erőltetésével azonban csak tovább súlyosbították a válságot (Aydin, 2005, 38. o.).

Az 1980 januárjában bejelentett Gazdasági Stabilizációs Program alapvetően megváltoztatta az addigi, elsősorban állami beavatkozásra és elzárkózásra építő gazdaságstratégiát. Az *Özal* miniszterelnök által vezetett kormány reagani típusú programjának célkitűzései közé tartozott az állami szerepvállalás csökkentése a termelésben, a piaci viszonyok előtérbe helyezése, az importhelyettesítés felváltása exportorientált stratégiával, a külföldi befektetések erőteljes ösztönzése. Ennek megfelelően a kormány jelentősen támogatta az exportra termelést, átvállalva a vállalatok exportköltségének 30 százalékát, valamint kedvezményekhez juttatta őket az energia- és szállítási költségeket illetően is.

Az 1980-tól meginduló fejlődés meggyőzőbb volt, mint az előző két évtizedben elért eredmények. A gazdasági nyitás hatására virágzásnak indultak a magánvállal-

kozások, fellendült a turizmus és a külföldi beruházások is.¹ Az 1980–1983 közötti időszakban, amikor a világ összkereskedelme 10 százalékkal csökkent, a török export csaknem a duplájára nőtt. A folyó fizetési mérleg hiánya ugyanezen idő alatt a GNP 4,9 százalékaról 3,2 százalékra, az infláció pedig 110 százalékról 30 százalékra esett vissza (*Krueger, 1995*).

Az 1980-ban megkezdődött gazdasági liberalizáció egyik legfontosabb következménye a gazdaság exportorientáltságának előtérbe kerülése volt. Az 1980-as 3 milliárd dollárról 2015-re 150 milliárd dollár körülire nőtt az export, ami a GDP közel 20 százalékát teszi ki. A növekedés elsődleges hordozói a textilipar, az acélipar, a járműgyártás és más feldolgozóipari tevékenységek, amelyek az export 90 százalékát teszik ki. A termelésben kulcsszerepe van az ún. *anatoliai tigriseknek*, ezeknek a viszonylag kicsi, de a külső piacokon versenyképes anatóliai vállalkozásoknak, amelyek a liberális gazdasági viszonyok között prosperálnak állami támogatás nélkül is. Új ipari körzetek alakultak ki olyan területeken, ahol korábban viszonylag elmaradott, részben agrártermékekre, részben a hagyományos kézművesiparra épülő gazdaság volt jellemző.² Az ipari hagyományok biztosították a munkaerőt, a szak-szervezetek hiánya ugyanakkor alacsony béreket tett lehetővé. A legtöbb vállalkozás családi vállalkozásként indult, állami támogatás és többnyire külföldi tőke nélkül.³

A nyolcvanas évek második felében – a belső kereslet gyors növekedésének, illetve a gazdasági irányítás hibáinak következtében – felerősödtek az egyensúlyhiány jelei. A hiányosan végrehajtott szerkezeti reformok miatt a veszteséges állami vállalatok finanszírozása óriási összegeket emésztett fel, aminek következtében az államháztartás deficitje egyre nőtt (1986-ben 3,5 százalék, míg 1990-ben már 8 százalék). Az infláció ismét tartósan 50 százalék fölé kerül, a gazdasági növekedés ugyanakkor látványosan lelassult (*Krueger, 1995*).

A kialakult helyzet enyhítésére 1989-ben további nagyszabású liberalizáció kezdődött, amelynek keretében lehetővé tették a külföldi tőke szabadabb beáramlását. A deficit finanszírozását ez ugyan segítette, de a megjelent rövid távú (ún. forró) tőke sebezhetővé és kiszolgáltatottá tette az országot a külső válságok idején (*Öniş–Şenses, 2009*).

Nem véletlen, hogy Törökország stabil növekedési pályára állítása hosszú időn keresztül rendre kudarcot vallott. 1970 és 2001 között az egy főre jutó GNP évente

¹ Ahogy *Turgut Özal* fogalmazta: „Szerencse, hogy nincs olajunk, mert így keményen meg kell dolgoznunk a pénzünkért” (*Akyol, 2006*).

² Gaziantep, Denizli, Kayseri, Malatya, Konya stb.

³ Az Európában dolgozó vendégmunkások hazautalt tőkéje ugyanakkor forrást biztosított ezen vállalkozásoknak, lásd bővebben a későbbiekben.

átlagosan 2 százalékkal nőtt, ami messze elmarad a kelet-ázsiai 4,3 százalékos növekedéstől. Még árulkodóbb, ha az átlagtól való eltérést nézzük: ez a kelet-ázsiai 1 százalékpontos értékkel szemben 2,2 százalékpont, ami a növekedés erőteljes ingadozására utal. Jellemzően néhány év dinamikus fejlődés után visszaesés következett, a kilencvenes évek elejét követő tőkeliberalizációt követő egy évtizedben háromra is sor került (1994, 1999, 2001), amelyek a GNP 5–10 százalékos csökkenését eredményezték ezekben az években. A válságok kialakulásához hozzájárultak a pénzügyi intézményrendszer hiányosságai és a rosszul működő bankrendszerből⁴ adódó problémák is (*Cizre–Yeldan, 2005*).

A nyolcvanas évektől kezdődően, majd a kilencvenes években egyre nyilvánvalóbban megkérdőjeleződött a korábbi évek török modernizációs folyamata. Ez részben az „erős állam” legitimációs válságaként is jelentkezett. Törökországban a modern köztársaság létrehozásától kezdődően az állam volt a modernizáció zászlóvivője. A kilencvenes években új szereplők, a modernizáció új nyelvezete jelent meg a török politikai életben. A hagyományos állam egyre kevésbé volt képes megfelelni a modern társadalmi és gazdasági kihívásoknak, legitimációja fokozatosan csökkent.

Ezzel párhuzamosan jelent meg az alternatív modernizációs út/utak elképzelése, amely nem pusztán az elmélet szintjén jelentkezett, hanem valós társadalmi folyamatok álltak mögötte: többek között az iszlám visszatérése a közéletbe. Ez az alternatív modernizáció erős kritikát fogalmazott meg a korábbi kemalista értékeken alapuló modernizáció túlzottan szekuláris-rationális megközelítésével szemben, ami ugyanakkor nem feltétlenül jelentett antiglobalista vagy tőkeellenes irányzatot (*Keyman–Koyuncu, 2005*).

Iszlamista kormányzat és neoliberális reformok

A modern török állam 1923-as létrejötte tudatosan visszaszorította az iszlámot a közéletből, a vallás csak a magánszféra részeként létezhetett. Az AKP 2002-es hatalomra jutása az iszlám szerepének felértékelődését eredményezte az elmúlt időszakban.

⁴ Az állami bankok elsősorban a költségvetési hiányt finanszírozták, de a magánbankok is külföldi hitelek segítségével támogatták a kormányzatot. Monetáris kontroll sem létezett, a kormányzat a pénzkínálat növelésével is a kormányzati kiadásokat finanszírozta.

A kilencvenes évek végén az újjászerveződés idején alapvető változások mentek végbe a korábban erősen EU- és globalizációellenes török iszlamizmuson belül. Az iszlamisták között egyre erősebbé vált az EU-integráció előnyeit hangsúlyozó csoport. A mozgalom háttérét adó gazdasági csoportok érdekelték voltak a gazdasági reformokban, az európai piacok megnyitása kitágította exportlehetőségeiket. Politikai szempontból ugyanakkor az EU által megkövetelt demokratizálási követelmények jelentettek előnyt számukra: korlátozták a hadsereg beavatkozási lehetőségét a politikai folyamatokba, a szólásszabadság és az emberi jogok tiszteletben tartása lehetővé teszi az iszlamisták erőteljesebb közszereplését (*Atasoy*, 2009, 109. o.).

Az AKP sikerének egyik titka az volt, hogy támogatókat tudott szerezni a neoliberais globalizációs folyamat győztesei és vesztesei között is. Valójában leginkább egy harmadikutas modern szociáldemokrata pártra hasonlított, amely a piac előnyeit hangsúlyozza, az állam átalakítását szorgalmazza a fejlesztő-beavatkozó állam helyett a szabályozó állam irányába, amely ugyanakkor a társadalmi igazságosságot a szívében viseli (*Öniş*, 2012).

A törökországi iszlám több tekintetben is sajátos jegyeket mutat. Szemben sok radikális iszlamista irányzattal, nem utasítják el alapjaiban a nyugati típusú modernizációs utat, sőt a kemalista örökség számos eleme (például: török nacionalizmus) is meghatározó maradt ideológiájukban. Ugyanígy – lévén a párt bázisát adó társadalmi csoportok meghatározó része a globalizációs folyamat haszonélvezői közé tartozik – a globalizációt is inkább lehetőségként, mintsem az identitásukat fenyegető folyamatként élik meg (*Atasoy*, 2009). Mindez az iszlamista erők gazdaságpolitikájában is megnyilvánult.

A 2001-es óriási válságból való kilábalás, a szükséges és immár elkerülhetetlen reformok elindítása *Kemal Derviş* nevéhez fűződik, akit még az AKP-t megelőző kormány hívott haza a Világbanktól és nevezett ki gazdasági miniszterré. Az IMF segítségével kidolgozott tervet azonban a hatalomra került AKP is folytatta, így az elért eredmények politikai szinten hozzájuk köthetők. És az eredmények meggyőzőnek mondhatók.

A siker és a látványos versenyképesség-javulás mögött számos tényező állt. A politikai környezet kedvező változáson ment át. Annak ellenére, hogy a politikai intézményrendszer meglehetősen centralizált volt, a politikai megosztottság, a gyenge koalíciók a korábbi években lehetetlenné tették bármilyen politikai program következetes megvalósítását. A 2002-ben megalakult új egypárti kormány kétharmados parlamenti többséggel jóval hatékonyabb irányításra volt képes.

A szigorú fiskális és monetáris politika és a rugalmas árfolyamrendszer megnövelte a Törökországba vetett bizalmat, ami az államkötvények csökkenő kockázati prémiumában is megmutatkozott. Az 1999-es válságot követő stabilizációs program rögzített árfolyamot alkalmazott, ami 2001-ben teljesen elveszítette hitelét, ezért 2001 után lebegő árfolyamra tértek át (*Öniş-Şenses*, 2009). Ez elősegítette azt is, hogy a Nemzeti Bank az árstabilitásra tudjon koncentrálni, ami szintén meghozta az eredményét. Az inflációt hosszú évtizedek sikertelen próbálkozásai után ismét egy számjegyre tudták csökkenteni.

A végrehajtott szerkezeti reformok (elsősorban a pénzügyi szektorban és a közszférában) nagymértékben javították a gazdaság működési feltételeit (*Öniş-Şenses*, 2009). A rendkívül költséges bankkonszolidáció⁵ mellett az állami kezelésben lévő pénzügyintézeteket összevonták és racionalizálták, részben privatizálták is, a banki tartalékkövetelményeket megemelték és más szabályozási változtatásokkal is profiltisztításra és összeolvadásra készítették a bankokat. A növekedést a magánszektor generálta, míg a szigorú költségvetési politikának köszönhetően a közszféra fogyasztása és beruházásai csökkentek.

A termelékenység jelentősen nőtt. Bár a líra erősödése később teljesen eltüntette a 2001-es nagyarányú leértékelődés exportárakra kifejtett kedvező hatását, a termelékenység növekedésének köszönhetően megmaradt a kedvező versenyhelyzet. Az exportban egyre jelentősebb súlya lett a magas hozzáadott értékű és technológiaintenzív termékeknek (gépjármű, elektromos és elektronikai termékek).

A külföldi működő tőke (FDI) szerény mértékű beáramlásának éveitől 2005 a kiugrás éve volt, jelentős részben a megindult privatizációnak köszönhetően. Csak ebben az évben 19 milliárd dollárnyi FDI érkezett az országba, részben a privatizáció keretében, de a bankszektorba, illetve zöldmezős beruházásként is jelentős összegeket fektettek be. A beáramló tőke viszonylag magas (évi 10 milliárd dollár körüli) szintje a következő években is fennmaradt.

A reformok megvalósítását segítette az IMF kibővített hitelkerete,⁶ de alapvető elem volt az EU részéről erősödő politikai támogatás is. Törökország 2002-ben ígéretet kapott a tagjelölti státusz két éven belüli megítélésére, ami megnövelte az EU befolyásolási erejét és Törökország elszántságát a reformok végrehajtására. Az EU-csatlakozási perspektíva megerősítette a törökországi reformpárti erőket, amire

⁵ Az állami kézben levő bankok (elsősorban a Ziraat Bank és a Halk Bank) óriási rossz hitelállománnyal rendelkeztek. A 2000–2001-es válság során az állam az akkori GDP mintegy 30 százalékát kitevő bankmentő programot hajtott végre, amely az államadósság jelentős emelkedéséhez vezetett (*Şimşek-Şimşek*, 2010, 171–172. o.)

⁶ 1999 és 2003 között 20,4 milliárd dollár hitelt nyújtott az IMF. Lásd: *Yeldan* [2008].

az IMF soha nem volt képes (reformigényeinek kisebb volt a támogatottsága és jóval ideiglenebb hatást értek el).

A 2008–2009-es világgazdasági válság okozta problémák kezelésére – mint más bajba jutott „feltörekvő piacok”, így Magyarország esetében is – felmerült az IMF segítségül hívása. A török kormányzat azonban több ok miatt is igyekezett ezt elkerülni. Törökország 2008-ban már több mint egy évtizede (1998 óta) folyamatosan kapcsolatban volt az IMF-fel, a legutolsó 10 milliárd dolláros megállapodás éppen 2008 májusában járt le (*Yeldan*, 2008). Az akkori hivatalos török kommentárok szerint Törökország immár felnőtt, nincs szüksége segítségre a gazdasági egyensúly fenntartásához, mivel megtanulta a leckét. Az, hogy Törökország az IMF segítsége nélkül képes volt talpon maradni, bár rövid távon gyengítette, összességében inkább erősítette a török gazdaság megítélését. Mindehhez természetesen szigorú fiskális politikára volt szükség, ami egy IMF-csomaghoz hasonló, igaz, attól sok ponton eltérő hangsúlyú megszorító lépéseket is jelentett. (Részletesebben lásd: *Öniş-Güven*, 2011)

Az állam átalakuló szerepe a termelésben

A török vállalati rendszer súlypontját hosszú időn keresztül az állami vállalatok jelentették. Az 1930-as években a magánszektor gyenge volt, az újonnan létrejövő állami vállalatok révén az állam a legtöbb gazdasági szektort befolyásolni tudta. A II. világháborút követően néhány nagyobb, családi alapon szerveződő konglomerátum (ipari, kereskedelmi, olykor banki funkciókat is ellátó vállalatcsoport) is kifejlődött, és egyre jelentősebb szerephez jutott a török gazdaságban. A hatvanas évektől ismét az állam dominált, az iparosítás eme aranykorában az állami vállalatokat a gazdasági fejlődés motorjaként képzelték el. Ebben az időszakban a feldolgozóipari kibocsátás közel felét ezek a vállalatok adták. Később azonban egyre inkább súlyos teherré, a deficit fő forrásává váltak, szerepük és jelentőségük háttérbe szorult a termelésben. A problémák fő forrása a magas koncentrátság és a versenytársak hiánya volt, illetve ebből adódóan az alacsony termelékenység (*Aydın*, 2005, 40. o).

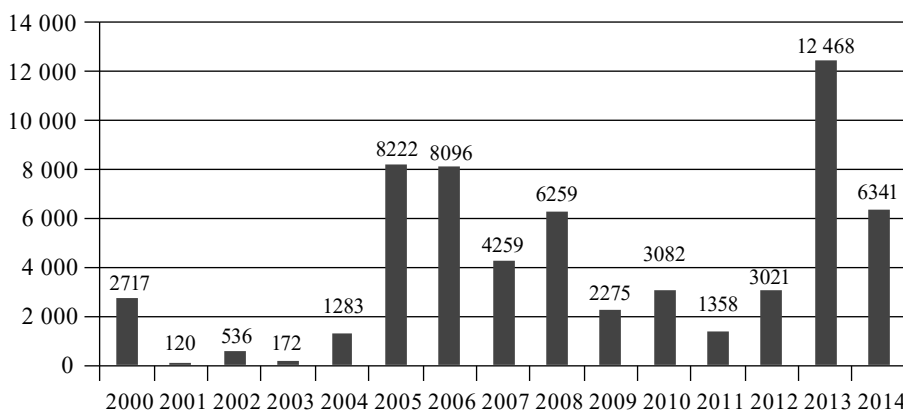
A veszteséges állami szektor reformjára már a nyolcvanas évek során is törtétek próbálkozások, ezek azonban meglehetősen korlátozott voltak és így hatástalanak bizonyultak. A nagyszámú állami vállalat szubvencionálása óriási összegeket emésztett fel, s a laza fiskális politika miatt az ország költségvetési deficitje rendre 8-10 százalék körül alakult. A támogatások egy részét megpróbálták átcsoportosítani, a veszteséges nagyvállalatok finanszírozása helyett a rugalmas és exportképes kis- és középvállalkozások piaci lehetőségeinek javítására.

Privatizáció

A privatizációt, az állami vállalat tulajdoni arányának csökkentését a nyolcvanas évek reformjai a gazdaságiszerkezet-átalakítás alapvető elemének tekintették. A nyolcvanas évek elejétől meginduló privatizációs folyamat az első két évtizedben azonban nagyon vontatottan zajlott, és csak a 2001-es válságot követő időszakban, az AKP-kormányzat idejében gyorsult fel. 1985 és 2014 között a privatizáció 270 vállalatot érintett (ebből 194 esetben szűnt meg teljesen az állami tulajdonrész), e mellett közel 1500 ingatlant, számos kizárólagos állami jogot (például: szerencsejáték), infrastrukturális eszközöket (2 híd, 8 autópálya, 6 kikötő).⁷

1. ábra

Privatizációs bevételek Törökországban 2000–2014 között
(Millió dollár)



Megjegyzés: A 2014-es adat előzetes minimumbecslés.

Forrás: Török privatizációs szervezet (<http://www.oib.gov.tr>) adatai.

Az állam teljesen kivonult számos korábban a tulajdonában lévő cégek által dominált ágazatból (így például a cement- és a tejiparból), és jelentősen csökkentette részesedését a turizmus, a vas- és acélipar, a textilipar, a tengeri teherszállítás és a húsfeldolgozás esetében. Az állam magánosította a legfontosabb kikötőket és olajfi-

⁷ Forrás: Török privatizációs szervezet (<http://www.oib.gov.tr>).

nomítókat is. A 2001-es válságot követő bankszanálás keretében több állami kézben lévő kisebb bankot (Sümerbank, Etibank, Denizbank, Anadolu Bank) eladtak.

Az 1985 és 2014 között befolyó közel 70 milliárd dollárnyi privatizációs bevételből 8,4 milliárd esik az 1985 és 2000 közötti időszakra, 33,6 milliárd pedig 2001 és 2010 közöttre, és további 27 milliárd 2011 és 2014 közöttre (lásd az *1. ábrát*).

A privatizációk preferált módja az ún. „block sale” volt, a privatizációs bevételek több mint fele így folyt be. Ezeknél az állami vállalatokat egyben adták el magántulajdonú vállalatnak/konzorciumnak, ami a bevételmaximalizálás és gyors eredmény preferálására utal. Ugyanakkor a későbbi verseny szempontjából nem feltétlenül ez a legjobb megoldás, hiszen korábban többnyire domináns helyzetben lévő állami vállalatok alakulnak át domináns helyzetben lévő magánvállalatokká, vagyis a piacszerkezet aránytalanságai nem feltétlenül változnak. Szintén hátránya ennek a típusnak, hogy a korrupció, az ár alatti értékesítés lehetősége is jóval nagyobb, mint a nyilvános értékesítésnél. Ennek ellenére a szélesebb kört érintő tőzsdei eladások csak kisebb hányadot tettek ki, ezeket elsősorban az isztambuli tőzsdén történt bevezetést követően értékesítették (*Atiyas, 2009*).

A legjelentősebb privatizált vállalatok az olaj- és vegyipar (Petrol Ofisi, Tüpras, Petkim), a közlekedés (Turkish Airlines), a telekommunikáció (Türk Telekom), a dohányipar (TEKEL) és a pénzügyi szolgáltatás (Halk Bankasi) területéről kerültek ki. A vásárlók részben külföldiek voltak (British Tobacco, az azeri SOCAR, az osztrák OMV, a szaúdi Oger Telekom), részben hazai és külföldi cégek konzorciumai, de összességében többségben voltak a hazai tőke által felvásárolt állami cégek.

A *Turkish Airlines* az egyik első vállalat volt, amelyet privatizációra jelöltek ki. A légitársaság esetében 1990 és 2006 között fokozatos vitték a vállalat részvényeit az isztambuli tőzsdére, 2006 óta az állam kisebbségi tulajdonos (49 százalékos részesedéssel), de ún. aranyrészvénnyel a stratégiai döntéseket a kezében tartja. Bár többször felmerült további államirészesedés-eladás, 2006 óta nem vittek újabb részvényeket a tőzsdére.

A *Türk Telekom* részvényeinek 55 százalékát 2005-ben adták el a szaúdi Oger Telekomnak 6,5 milliárd dollárért, míg 2008-ban további 15 százalék részvényt vittek az isztambuli tőzsdére, míg 30 százalék továbbra is állami tulajdonban maradt.

A *Petrol Ofisi* olajtársaságnak 2000-ben szerezte meg az 51 százalékát a török Doğan Holding, majd 2006-ban az osztrák OMV 1,05 milliárd dollárért 34 százalékos részesedést vásárolt. 2010-ben az OMV megszerezte a Doğan

részvényeit is, így jelenleg 95 százalékos tulajdonosa az olajfinomítókkal és 3000 töltőállomással rendelkező cégnek.

A *Petkim* petrokémiai konszern 51 százalékát 2008-ban vette meg az azeri olajvállalat, a SOCAR a Turkas PetroKimya török céggel közösen 2,04 milliárd dollárért, majd 2011-ben, kivásárolva a Turkas részesedését, többségi tulajdonos lett. Az állam 11 százalékos részesedést tartott meg a cégből, a többit a tőzsdén értékesítették.

A török olajfinomítókat működtető *Tüprás* privatizációja 1991-ben kezdődött, ekkor 2,5 százalékát tőzsdére vitték, majd másodlagos kibocsátásokkal ez a részesedés 49 százalékra emelkedett. 2005-ben a török Koç Holding (75 százalék), Aygaz (20 százalék), Opet (3 százalék) és a Shell (2 százalék) konzorciuma 4 milliárd dollárért megszerezte a fennmaradó 51 százalékot.

A *Tekel* az alkohol- és dohányipari szektor vezető vállalata, amely 1925-ben az oszmánok alatt monopóliummal rendelkező, részben külföldi ellenőrzés alatt álló vállalat (Régie) államosításával jött létre. A vállalatot 2008-ban aukción a British American Tobacco szerezte meg 1,72 milliárd dollárért. Ebben az is közrejátszott, hogy a versenytársak (Philip Morris, Japan Tobacco), mivel már piaci résztvevők voltak, és így domináns – versenyhatóság által megtámadható – pozícióba kerülhettek volna, alacsonyabb ajánlatot tettek. A Tekel piaci részesedése 36 százalék a török piacon. A reorganizáció jegyében a Tekel 12 gyárat bezárt és 10 ezer embert elbocsátott, ami komoly szakszervezeti tiltakozáshoz vezetett nemcsak az új tulajdonos, de az AKP vezette kormány ellen is, amely eladta a céget.

A *Halk Bankasi* esetében az első 25 százalékot az isztambuli tőzsdén keresztül privatizálták 2007-ben 1,8 milliárd dollárért, majd a válság miatti bizonytalan helyzetet kivárva 2012-ben a következő 24 százalékos részesedést 2,5 milliárd dollárért adták el a tőzsdén. Az állami tulajdon jelenleg 51 százalék, amelyet az állam szintén privatizálni akart, de az iráni szankciók megszegése miatt komoly támadások érték a korábbi években a társaságot. A bank tulajdonában lévő biztosítótársaságok eladása szintén napirenden van.

A 2015-ös privatizációs bevételek szintén 10 milliárd dolláros nagyságrendűek, sőt a tervek szerint a következő években további jelentős privatizációk várhatók. A jelenlegi privatizációs tervekben autópályák, hidak, erőművek, kikötők is szerepelnek, e mellett 25 cukorgyár, 5 gépgyár, a Turksat telekommunikációs vállalat és a BOTAS kőolaj- és földgázvezeték-hálózatot üzemeltető vállalat is a privatizációs lis-

tán szerepel. Szintén privatizálják a szerencsejáték-szektor állami cégeit (Spor Toto és a lóverseny-fogadási vállalatot), amelyek önmagukban 10 milliárd dollár körüli bevételt generálhatnak. A török elektromos művek (Türkiye Elektrik İletim) és a török olajtársaság (TPAO) esetében kisebbségi, 49 százalékos részesedés eladását tervezik.

Öniş [2011] szerint a privatizáció tömeges lebonyolítása mögött a szakirodalomban szereplő motivációk mindegyike jelen volt Törökországban:

1. a kormányzat bevételi forrásigénye,
2. egy centralizált és erős végrehajtó hatalom,
3. a külső szereplőktől érkező erőteljes ráhatás is.

Egy jelentősebb válságot követően (ahogy azt Mexikó vagy Argentína példája is mutatja) jelentős gazdaságpolitikai váltás következhet be. Törökország esetében is jellemző volt, hogy 2002 után meggyengülnek a korábban bizonyos gazdasági reformokat, így a privatizációt is ellenző csoportok, míg az azt támogatók megerősödtek. A válság és annak kezelése (például: bankkonszolidáció) miatt a kormányzat költségvetési bevételi igényei is megnöttek. Szintén felértékelődött egyes, a privatizációt támogató külső aktorok (IMF, kisebb részben EU) szerepe.

Öniş [2011] szerint ugyanakkor Törökország esetében néhány további tényező is központi szerepet kapott a privatizációs folyamat felgyorsításában. Az egyik ilyen a hazai tőke jelenléte és részvétele a privatizációban, hiszen a kizárólag a külföldi tőke bevonásával végzett magánosítás sokszor ellenérzést kelt a lakosságban. A privatizációt ellenzők számára – mint azt több török példa (Tüpras, Erdemir) igazolta – a „nemzeti tőke” jelenléte csökkentette az ellenérzéseket. A kedvező jogi és intézményi környezet és a kétezres évek elején más országokban lezajlott privatizációk pozitív demonstrációs hatása szintén hozzájárult a privatizáció sikeres lefolytatásához.

Magánvállalati rendszer és az állam

Az államkapitalizmus (state capitalism) eróziója az oligarchikus kapitalizmus erősödését is magával hozza (Karadağ, 2010). A politikai-gazdasági döntéshozókkal fenntartott speciális kapcsolat az üzleti élet fontos része, ami a hagyományosan erős klientúra és politikai befolyás erősödését eredményezi. A liberalizáció tehát nem feltétlenül a nyugati értelemben vett liberális piacgazdaságot eredményez, ahol a piaci szereplők pártatlan állami bürokrácia szabályozása mellett versengenek. A nyolcvanas évek török reformjai hatására a politikai tér töredezettsége, a korporatív

társadalmi rendszer gyengülése és egy új, zárt politikai-üzleti elit kialakulása voltak az új oligarchikus kapitalista rendszer alapelemei.

Ezzel párhuzamosan a magánkézben lévő nagyvállalatok a hetvenes–nyolcvanas évektől egyre határozottabban emelték fel a hangjukat a túlzott állami beavatkozás, az államtól függő támogatási rendszer, a túlszabályozott gazdaságirányítás ellen.

A hetvenes évek elején létrehozott Török Gyáriparosok és Üzletemberek Szövetsége (TÜSIAD) kezdetektől a gazdasági liberalizációért szállt síkra, politikai célja nem volt. Támogatta az 1980-as katonai puccsot, mivel ezzel látta biztosíthatónak a gazdasági reformok véghezvitelét. Manapság azonban az európai típusú demokratizálás és az emberi jogok tiszteletben tartása mellett áll ki, a TÜSIAD legutóbbi időkben megjelent publikációiban is ez dominál. E mellett a globalizáció lehetőségeinek kihasználására buzdít és a török EU-csatlakozást is támogatja (például egész oldalas hirdetésekkel jelentet meg európai lapokban a török tagság támogatása érdekében). A TÜSIAD a nyugati típusú modernizáció, a liberális gazdasági-társadalmi modell törökországi szószólója. Az állam túlzott gazdasági beavatkozását elutasítja, a globalizációnak a gazdasági szereplők felfogását (stílus, ízlés, kinézet, fogyasztás-orientáltság) befolyásoló elemeit nem ellenzi.

Az arisztokratikus „fehér török” TÜSIAD-ból kimaradó vállalkozások a kilencvenes évek elején több szervezetet is létrehoztak érdekeik képviseletére.

A MÜSIAD a *Mustakil iş adanleri derneği*, azaz a Független Üzletemberek Szövetsége elnevezés rövidítése, de sokan a Mustakil (független) helyett a Müslim-ot sejtik a név mögött. Valóban, a szövetség alapvetően az iszlám értékekre épít, igen erős a bizalmi viszony a tagvállalatok között, amelyek így hálózatot alkotnak a török gazdaságon belül – ennek az erős kötődésnek is köszönhető, hogy a MÜSIAD ma már a TÜSIAD-nak a török vállalati szektorban korábban meglévő vezető szerepét is megkérdőjelezi.

Az iszlamisták gazdasági hátszágának legerősebb eleme a MÜSIAD (*Özcan-Turunç*, 2011). A MÜSIAD jól példázza a modern nyugati gazdasági racionalitás és az iszlám értékek összeegyeztethetőségét, a szabadkereskedelmi kapitalizmus és az iszlám identitás harmonikus együttélését. Célja nem pusztán gazdasági, hanem szélesebb értelemben társadalmi, sőt morális is: a gazdasági és technológiai haladást a szellemi értelemben vett fejlődésnek is kísélnie kell, hiszen a nyugati típusú kapitalizmus, illetve a kemali modernizáció is elhanyagolta a fejlődésnek ezt az oldalát. Az iszlám értékekre épít, így a bizalom, a szolidaritás, a közösségi érdek prioritása az egyéni érdek felett alapvető számára (*Lorasdaği*, 2010).

Erol Yasar, a MÜSIAD első elnöke szerint a távol-keleti gazdasági modell sikeressége is jelentős részben a helyi hagyományokra, a közösségi értékek előtérbe helyezésére épített, nem a nyugati individualitást próbálta lemásolni. *Yasar* szerint nem véletlen, hogy a 21. század küszöbén a távol-keleti térségbe tevődik át a világgazdaság centruma. Ez véleménye szerint három tényező együtthatásának köszönhető: a kis- és középvállalkozások szerepének növekedése, a családi értékek fontossága és a vallás. Az erős kulturális identitás adott önbizalmat és erőt ezeknek az országoknak a sikerekhez, és az általa sokat bírált nyugati civilizáció meghaladásához. Szerinte ugyanis a karteziánus, a racionalista filozófiára épülő nyugati civilizáció káoszba sodorta az egyéni és a társadalmi életet is, mivel elutasította a számára nem fontos értékeket: a vallási értékeket felülírta a szekuláris erkölcsiséggel. Ez azonban szükségszerűen igazságtalan kapitalizmushoz vezetett. A küzdelem ez ellen a kapitalizmus ellen a szilárd erkölcsi alapokra építve és gazdaságilag megerősödve lehetséges (*Maigre*, 2005).

A MÜSIAD is támogatja Törökország EU-csatlakozását, elsősorban a gazdasági racionalitás okán. A globalizáció pozitív hatásait, így a gazdasági nyitottságot, a jobb külkereskedelmi lehetőségeket is értékeli, hiszen ez az alapja az iszlám gazdaság fejlődésének is. Az iszlám alapokon álló üzleti társaságok igen aktívak mind a Balkánon, mind Közép-Ázsiában (*Lorasdaği*, 2010).

A MÜSIAD által képviselt iszlám kapitalizmus tehát eltér a TÜSIAD liberális kapitalizmusfelfogásától. A két gazdasági érdekcsoport alapvető érdekei azonban azonosak: stabil kormányzat, EU-tagság, jó kapcsolatok a fő piaccal, a Nyugattal. A hasonló üzleti érdekek áthidalják a két csoport közötti ellentéteket.⁸

Versenyképesség és iparpolitika

Az AKP által követett program a gazdasági növekedést és a szerkezetátalakítást tette politikai prioritásává, amelynek a beruházási környezet javítása is velejárója

⁸ Felmerül kérdésként, hogy a 2016. július 15-i sikertelen puccskísérlet és az azt követő nagyszabású közeleti tisztogatás mennyiben befolyásolja az állam és a gazdaság kapcsolatrendszerét. Bár a leszámolások célkeresztjében álló Gülen-mozgalom széles körű tevékenysége a gazdasági életben is tetten érhető, ennek jelentősége elhanyagolható a szervezet más területeken (közigazgatás, hadsereg, oktatás) gyakorolt befolyásától. A gazdasági szereplőket tömörítő szervezetek a politikai pártokhoz hasonlóan azonnal „beálltak” a kormányzat mögé, sőt mivel a politikai események negatívan érintették Törökország külföldi megítélését, mind a TÜSIAD, mind a MÜSIAD igyekeztek megnyugtanni külföldi partnereiket.

volt. Az új török politika tehát erőteljesen versenyképesség-orientáltak volt mondható.

Ünay [2012] a „competition state” elméletére alapozva⁹ vizsgálja meg a török fejlődés elmúlt időszakát. Ennek elemei: 1. Inflációs expanzió helyett neoliberális monetarizmus, 2. makro- helyett mikrogazdasági kormányzás, 3. extenzív beavatkozás helyett stratégiai célkijelölés, 4. jólét-maximalizálás helyett innováció és profitabilitás és 5. geostratégia és nemzeti biztonság helyett gazdaságdiplomácia és piaci részesedés.

A kétezres évek után Törökországban is felerősödtek a „poszt-washingtoni” versenyképességi tényezők.¹⁰ A nyolcvanas évek reformjai a túl korai pénzügyi liberalizáció és a fiskális fegyelem hiánya miatt voltak sikertelenek. Az *özali* reformok sokszor a törvényhozást megkerülő közvetlen kormányzati beavatkozásokon alapultak, ami a pénzügyi fegyelemre is negatívan hatott. A növekedés érdekében a monetáris lazítást is megengedhetőnek tartotta, a magas infláció viszont hosszú távon nagyban rontotta a növekedési potenciált. A kilencvenes évek második felétől a kettős külső nyomás (EU, IMF) számos intézményi reformot kényszerített ki Törökországban, amely a központi bank függetlenségét, valamint a bank- és versenyfelügyelet megerősödését eredményezte.

A mikrogazdasági intervenciók a szabályozás, az iparpolitika és a foglalkoztatáspolitikai területén a leglátványosabbak. Főleg a kezdeti időkben a konkrét iparpolitikai vízió is hiányzott, a külső befolyás (EU, IMF, WTO) mellett ezért is a gazdasági támogatások szektorsemleges, horizontális politikára építő alkalmazása volt jellemző. Unay [2012] szerint még ma is meglehetősen kezdeti fázisban van az iparfejlesztési stratégia célkijelölése, bár az utóbbi években némi elmozdulás történt e tekintetben (lásd később).

A populista nemzeti jólét-maximalizáló program és politika (teljes foglalkoztatás, közszolgáltatások széles körű biztosítása) helyett a vállalkozói kultúra, az innováció előmozdítása mint cél szintén megfigyelhető Törökországban. A korábbi időszakban az aktív állami szerepvállalás ellenére nem épült ki az európai típusú jóléti állam – inkább csak minimalista és indirekt szociális rendszerről beszélhetünk,

⁹ A „competition state” elmélet (amelyet a magyar szakirodalom „versenyző állam” vagy „versenyképességi állam” elméletnek is fordít) elsősorban Cerny munkáira hivatkozik, lásd: Cerny [2008, 2010].

¹⁰ A washingtoni konszenzussal szemben, amely a nyugati (elsősorban) amerikai modellel épülő kapitalizmus elemeit igyekezett a fejlődő országokra erőltetni, a poszt-washingtoni konszenzus a kapitalizmus sokféleségét, a helyi modellek sikeres nemzetközi versenyét hangsúlyozza. A kérdéstről lásd például: Birdsall–Fukuyama [2011].

amely a munkaadói és munkavállalói befizetésekre épült, minimális állami hozzájárulással (*Özdemir–Yücezan–Özdemir*, 2008, 470. o.) A rendszer növekvő hiánya (főként a nyugdíjrendszer esetében) azonban egyre komolyabb problémát jelentett,¹¹ a kilencvenes évek válságai pedig állandó napirenden tartották a rendszer reformjának szükségességét. Az AKP társadalombiztosítási reformja a párt neoliberais/konzervatív irányultságát és a külső szereplők (EU, IMF) elvárását tükrözte: az állami szerepvállalás helyett az öngondoskodás erősítésén és a piaci alapú rendszerek (például: tőkefedezeti nyugdíjpillér) bevezetésén alapultak. Az AKP hatalomra kerülését követően a poszt-washingtoni konszenzust igyekezett követni, amely egyszerre igyekszik kielégíteni az üzleti szektor igényeit és a szélesebb társadalmi rétegek szükségleteit. *Öniş* [2011] szerint azonban Törökországban összességében erősebben érvényesültek az üzleti, mint a szociális szempontok. E mellett jól megfigyelhető, hogy az AKP a saját (iszlámon alapuló) ideológiai meggyőződésére alapozottan a tradicionális társadalmi berendezkedésen alapuló (családközpontú; a férj mint kenyérkereső) szociálpolitikát erősíti (*Grütjen*, 2008, 112. o.), illetve a közvetlen állami beavatkozás mellett felértékelődött (az állam által is támogatott) vallási karitatív szervezetek szerepe.

A külpolitikában változást hoztak a korábbiakhoz képest a globalizáció és az EU-csatlakozási folyamatra történő felkészülés kihívásai. A hidegháború végét követő új pozíció is hozzájárult a változásokhoz: míg korábban a nyugati szövetség oldalszárnyát jelentette Törökország, az új geopolitikai helyzetben a Balkán, a Kaukázus, a Közel-Kelet és Közép-Ázsia irányába is regionális hatalmi pozícióba került. Jól látható volt a gazdasági-kereskedelmi szempontok felértékelődése a prioritások meghatározásánál (Törökország mint „trading state”), bár ezzel párhuzamosan a geopolitikai pozíció újraértékelése is egyre erőteljesebb szemponttá vált. Az AKP esetében a globalizáció és a nacionalizmus nem ellentétes fogalmak, inkább a nemzeti érdekek globális kapcsolatoknál történő érvényesítését takarja (*Öniş*, 2012).

A 2001-es válságot követő gyors növekedés dacára Törökország nemzetközi versenyképessége még mindig elmarad a várakozásoktól. Kína és India világgazdasági integrációját követően az olcsó munkaerőre építő versenyképesség-növelési stratégia Törökország számára már nem maradhatott a siker záloga. A növekvő versenyképességhez hatékony piaci mechanizmusok, vonzó befektetési környezet és intézményi struktúrák kiépítésére van szükség.

¹¹ A rendszer éves hiánya a GDP 5-6 százalékára rúgott, amit a központi költségvetésnek kellett kiegészítenie.

A II. világháborút követő időszakban sok országnak sikerült aránylag gyorsan eljutnia a közepes jövedelmű ország kategóriájába, de végül csak nagyon kevés vált magas jövedelmű gazdasággá. Jellemzően a kezdeti gyors növekedési fázist a növekedés és termelés hirtelen lelassulása követte – ezt a jelenséget a szakirodalom „middle income trap”-ként, vagyis a közepes jövedelmű országokat fenyegető csapdaként emlegeti.¹²

Törökország nagyon is tudatában van ennek a veszélynek. Ahogy a török pénzügyminiszter, *Mehmet Şimşek* a *Wall Street Journal*ban megjelent cikkében is hangsúlyozta (*Şimşek*, 2014), Törökország a gyors fejlődése dacára még számos kihívással szembesül, még sok a teendő, ha ki akar törni a közepes jövedelmű országok köréből. A sikerhez megfelelő gazdaságpolitikára, kiegészítő strukturális reformokra és végül, de nem utolsósorban támogató nemzetközi gazdasági környezetre van szüksége. A török reform legfontosabb prioritásai a munkaerő minőségének javítása az oktatás minőségének fejlesztésével, a munkaerőpiaci flexibilitás növelése, valamint a termelékenység fokozása technológiai fejlesztések révén.

Ennek megfelelően Törökország részben hangzatos, részben a fejlődéshez ténylegesen szükséges szektorok és tényezők erősítésére építő stratégiát kíván megvalósítani. 2023-ra, a Török Köztársaság megalapításának 100. évfordulójára az ország a világ 10 legnagyobb gazdaságának egyikévé kíván válni 2000 milliárd dolláros GDP-vel (ez 25 ezer dolláros egy főre jutó GDP-t jelent), a foglalkoztatás 10 százalékpontos növelésével és 500 milliárd dolláros exporttal. Olyan országgá, amely nemzeti autó-, repülőgép-, hajó- és műholdgyártással és -kivitellel rendelkezik.

A konkrét terveket illetően a Török ipari stratégiai dokumentum hosszú távú víziója alapján Törökországnak Eurázsia fő csúcstechnológiai termékeit gyártó központjává kell válnia.¹³ Ezen felül a stratégia általános célkitűzése a következő: „A török ipar versenyképességének és hatékonyságának növelése, az ipar olyan irányú átalakítása, amely elősegíti, hogy Törökország részesedése nőjön a világexporton belül, ahol a török export főként csúcstechnológiát, magas hozzáadott értéket képviselő termékekből áll, jól képzett munkaerővel rendelkezik, mindeközben érzékeny a környezeti és társadalmi kihívásokra” (Ministry of Industry and Trade, 2010, 49. o.). A stratégiai célok közé tartozik a vállalkozások és a csúcstechnológiai iparágak súlyának növelése, valamint magas hozzáadott értékű termékek bevezetése az alacsonyabb technológiai igényű területeken.

¹² A Világbank becslései szerint 101 közepes jövedelmű országból (1960-as adat), csupán 13 vált magas jövedelmű országgá 2008-ra (*Agénor et al.*, 2012).

¹³ Ministry of Industry and Trade [2010] alapján.

A stratégia nyolc ipari területet határozott meg: beruházás és üzleti környezet, nemzetközi kereskedelem, humán erőforrás fejlesztése, kis- és középvállalatok pénzügyi lehetőségeinek bővítése, vállalatok technológiai fejlesztése, infrastrukturális szektorok: telekommunikáció, energia vagy közlekedés, környezetvédelem és regionális fejlesztés. Kiemelt szektorok az autóipar, a gépgyártás, a háztartási termékek, az elektronika, a textilipar és ruházat, az élelmiszeripar, végül a vas- és acélipar.

Yilmaz [2011] szerint csak a szelektív iparpolitika lehet sikeres, amely konkrét szektorokat támogat. Nemcsak a japán, dél-koreai, brazil gazdasági sikerek alapja ez, de a fejlett országok is ezt alkalmazták korábban, és ismét kezd népszerűvé és elfogadottá válni. A nem szelektív (neutrális) politika, amelyet a neoliberais gazdaságpolitika propagál, *Yilmaz* szerint nem hatásos. A gazdasági alapok (makrostabilitás, jól működő piacok) nem feltétlenül vezetnek a gazdasági szerkezet átalakulásához, az ipar fejlődéséhez megfelelő támogató iparpolitikára is szükség van. Ezt erősít meg *Rodrik* (2007, 23. o.) is – igaz, ő nem annyira a hagyományos, közvetlen állami támogatáson alapuló szelektív iparpolitikát említi, inkább az iparosítási folyamatot aktívan elősegítő állami részvételt.

Konklúzió

A cikkben leírtak is azt igazolják, hogy a modern Törökország átalakulóban van. A korábbi, szekuláris alapokon álló és a nyugati minta átvételét szorgalmazó kemalista modell mellett/helyett egyre inkább egy iszlámon alapuló, de – az iszlám fundamentalistákkal ellentétben – a nyugati modellt alapjaiban el nem vető modernizációs ideológia térnyerését figyelhetjük meg. A tradicionális iszlám értékek és a globalizáció kihívásaira adott neoliberális jellegű válaszok összehangolásának kísérlete a társadalom és a gazdaság számos területén megfigyelhető. Az állami tulajdon helyett a magántulajdon dominanciája vált jellemzővé, de a magánvállalati szektor is átalakult. Jellemzővé vált egyfajta muszlim „kálvinizmus”, amely az e világi gazdasági sikereket, a globalizáció előnyeinek kihasználását hangsúlyozza, de mindezt az iszlám keretei között, az iszlám erkölcsiségének betartásával. Mindez jól példázza az iszlám és a modern kapitalizmus összeegyeztethetőségét.

Az a tény, hogy Törökországban nem kizárólag a globalizáció vesztesei, a világ-gazdasági alkalmazkodásra képtelen leszakadó rétegek alkotják a vezető iszlamista párt szavazóbázisát, alapvetően járul ahhoz hozzá, hogy a kormány viszonylag erős társadalmi támogatottság mellett tudta végrehajtani neoliberális típusú reform-

jait. A reformok azonban – számos más fejlődő országhoz hasonlóan – Törökország esetében is a poszt-washingtoni konszenzus jegyében, az állam átalakuló, és nem feltétlenül csökkenő szerepvállalásával mentek végbe. A jövőbeli állami szerepvállalás kapcsán viszonylag egyértelmű prioritás a versenyképesség javítására irányuló politika, amely aktív állami ipar- és technológiapolitikát feltételez. Kérdés marad persze, hogy a változó kül- és belpolitikai környezet mennyiben alakítja át a török gazdaságpolitika lehetőségeit.

Források

- Agénor, P.-R. – Canuto, O. – Jelenic, M.* [2012]: Avoiding Middle-Income Traps. *Economic Premise*, No. 98., November, The World Bank, Washington D.C.
- Akça, İsmet* [2014]: Hegemonic Projects in Post-1980 Turkey and the Changing Forms of Authoritarianism. In: *İsmet Akça – Bekmen, Ahmet – Özden, Barış Alp* (szerk.): *Turkey Reframed. Constituting Neoliberal Hegemony*. Pluto Press, London, 13–46. o.
- Akyol, Mustafa* [2006]: ‚Islamic capitalism’ faces secular challenge in Turkey. *Turkish Daily News*, december 18.
- Akyol, Mustafa* [2007]: Is Islam Compatible with Capitalism? *Turkish Daily News*, február 19.
- Atasoy, Yıldız* [2009]: Islam’s Marriage with Neo-Liberalism. *State Transformation in Turkey*. Basingstone – New York, Palgrave MacMillan.
- Atiyas, İzak* [2009]: Recent privatization experiences of Turkey. A reappraisal. In: *Öniş, Z. – Şenses, F.* (eds.): *Turkey and the Global Economy. Neo-liberal restructuring and integration in the post-crisis era*. London – New York, Routledge, 101–122. o.
- Aydın, Zülküf* [2005]: *The Political Economy of Turkey*. Pluto Press, London – Ann Arbor.
- Birdal, Murat* [2010]: *The Political Economy of Ottoman Public Debt. Insolvency and European Financial Control in the Late Nineteenth Century*. London – New York, I. B. Tauris.
- Birdsall, Nancy – Fukuyama, Francis* [2011]: The Post-Washington Consensus: Development after the Crisis. *Foreign Affairs*, Vol. 90., No. 2., 45–53. o.
- Cerny, P.* [2008]: Embedding Neoliberalism: The Evolution of a Hegemonic Paradigm. *Journal of International Trade and Diplomacy*, 2., No. 1., 1–46. o.
- Cerny, P.* [2010]: The Competition State Today: From raison d’Etat to raison du Monde. *Policy Studies*, 31. No.1., 5–21. o.
- Cizre, Ümit – Yeldan, Erinç* [2005]: The Turkish Encounter with Neo-Liberalism: Economics and Politics in the 2000/2001 Crises. *Review of International Political Economy*, Vol. 12., No. 3., 387–408. o.
- Echia, Stefania* [2010]: The economic policy of the Ottoman Empire (1876–1922). MPRA Paper, No. 42603. Letölthető: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42603/>
- Feroz, Ahmed* [1998]: The development of capitalism in Turkey. *Journal of Third World Studies*, Fall.
- Findley, Carter V.* [2010]: *Turkey, Islam, Nationalism, and Modernity. A History, 1787–2007*. Yale University Press, New Haven & London.
- Grütjen, Daniel* [2008]: The Turkish Welfare Regime: An example of the Southern European model? The role of the state, market and family in welfare provision. *Turkish Policy Quarterly*, Vol. 7., No. 1., 111–129. o.
- Karadağ, Roy* [2010]: Neoliberal Restructuring in Turkey. From State to Oligarchic Capitalism. MPIfG Discussion Paper, 10/7., May Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.

- Keyman, E. Fuat – Koyuncu, Berrin [2005]: Globalisation, alternative modernities and political economy of Turkey. *Review of International Political Economy*, Vol. 12., No. 1., 105–128. o.
- Krueger, Anne O. [1995]: Partial Adjustment and Growth in the 1980s in Turkey. In: *Dornbusch, Rudiger – Edwards, Sebastian* (szerk.): *Reform, Recovery, and Growth: Latin America and the Middle East*. University of Chicago Press, Chicago, 343–368. o.
- Kuran, Timur [2011]: *The Long Divergence. How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton University Press, Princeton & Oxford.
- Lewis, Bernard [1965]: *The Emergence of Modern Turkey*. Oxford, Oxford University Press.
- Lorasdağı, Berrin Koyuncu [2010]: The Relationship between Islam and Globalization in Turkey in the Post-1990 Period: The Case of MÜSIAD. *bilig*, No. 52. (Winter), 105–128. o.
- Maigre, Marie-Élisabeth [2005]: Turquie: l'émergence d'une éthique musulmane dans le monde des affaires – Autour de l'évolution du MÜSIAD et des communautés religieuses. *Religioscope*, május 9. Letölthető: <http://www.religion.info>
- Ministry of Industry and Trade [2010]: *Turkish Industrial Strategy Document 2011–2014. Towards EU Membership*. Ministry of Industry and Trade, Republic of Turkey, Ankara.
- Öniş, Ziya [2006]: The Political Economy of Islam and Democracy in Turkey: From the Welfare Party to the AKP. In: *Jung, Dietrich* (ed.): *Democratization and Development. New Political Strategies for the Middle East*. Palgrave Macmillan, New York, 103–128. o.
- Öniş, Ziya [2011]: Power, Interests and Coalitions: the political economy of mass privatisation in Turkey. *Third World Quarterly*, Vol. 32., Issue 4., 707–724. o.
- Öniş, Ziya [2012]: The Triumph of Conservative Globalism: The Political Economy of the AKP Era. *Turkish Studies*, No. 6., 13(2), 135–152. o.
- Öniş, Ziya – Güven, Ali Burak [2011]: Global Crisis, National Responses: The Political Economy of Turkish Exceptionalism. *New Political Economy*, Vol. 16., Issue 5., 585–608. o.
- Öniş, Ziya – Şenses, Fikrat [2009]: The new phase of neo-liberal restructuring in Turkey: an overview. In: *Öniş, Z. – Şenses, F.* (eds.): *Turkey and the Global Economy. Neo-liberal restructuring and integration in the post-crisis era*. London – New York, Routledge, 1–11. o.
- Öniş, Ziya – Türem, Umüt [2002]: Entrepreneurs, Democracy and Citizenship in Turkey. *Comparative Politics*, július.
- Özcan, Gül Berna – Turunç, Hasan [2011]: Economic Liberalization and Class Dynamics in Turkey: New Business Groups and Islamic Mobilization. *Insight Turkey*, No. 3., 63–86. o.
- Özdemir, Murat-Ali – Yücezan-Özdemir, Gamze [2008]: Opening Pandora's box: social security reform in Turkey in the time of the AKP. *South-East Europe Review*, No. 4., 469–483. o.
- Pamuk, Şevket [2007]: Economic Change in Twentieth Century Turkey: Is the Glass More than Half Full? *Working Paper*, No. 41., The American University of Paris.
- Rodrik, Dani [2007]: Industrial development: Some stylized facts and policy directions. In: UN DESA: *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. New York, 7–28. o.
- Şimşek, Mehmet [2014]: How Turkey Will Escape the Middle-Income Trap. *The Wall Street Journal Europe*, október 1., 15. o.
- Şimşek, Hayal Ayca – Şimşek, Nezval [2011]: Has the Turkish Economy Been Less Affected by the 2008 Global Crisis: A Macroeconomic Perspective. *Research Journal of International Studies*, Issue 22 (December), 168–187. o.
- Ünay, Sadik [2012]: Domestic Transformation and Raison du Monde: Turkey's Nascent Competition State. *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 48., Suppl. 5., 7–18. o.
- Yeldan, A. Erinc [2008]: Turkey and the Long Decade with the IMF: 1998–2008. Letöltve: 2013. 02. 23. Letölthető: http://www.networkideas.org/networkideas/pdfs/turkey_imf.pdf
- Yılmaz, Gökhan [2011]: Resurgence of selective industrial policy: What Turkey needs. Discussion Paper, 2011/3., Turkish Economic Association, március.

A kínai fejlesztési együttműködés Afrikában az ezredfordulót követő évtizedben

VÁRI SÁRA

Kína az ezredforduló óta egyre markánsabb donorszerepet tölt be a nemzetközi fejlesztési együttműködési rendszerben. Afrika súlya felértékelődött, Kína stratégiai partnerének tekinti a fekete kontinenst, segélyeinek közel fele ide áramlik.. A szerző cikkében áttekinti a kínai segélypolitika alakulásában megfigyelhető főbb tendenciákat, illetve azt elemzi, hogyan alakult Kína segélyallokációja az ezredfordulót követő évtizedben Afrikában. Megvizsgálja, hogy mely országoknak van kitüntetett szerepük a kínai segélypolitikában és mely országok gazdaságában a legnagyobb a kínai segélyek súlya. A szerző arra a következtetésre jut, hogy ugyan a partnerországok többsége hasonló fontosságú mind az OECD DAC- (OECD Development Assistance Committee) donorok, mind Kína számára, mégis van az országoknak egy olyan csoportja, amely Kína számára lényeges, ám a DAC-donorok politikai vagy más okok miatt nincsenek erősen jelen. Egyes országok számára Kína szerepe jóval meghaladja az OECD DAC-donorokét, és itt az ország GDP-jéhez képest is komoly súlyuk van a kínai finanszírozási forrásoknak.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F35.

„Kína sajátos, egyedi jellemzőkkel bíró segélyezési modellt alakított ki: ragaszkodik az egyenlőségen és a kölcsönös előnyökön alapuló segélyezéshez, a lényeges eredményekre koncentrál, nem szab politikai feltételeket és lépést tart az idők változásával” – derül ki a 2011 tavaszán a Kínai Államtanács Információs Irodája által kiadott fehér könyv előszavából (Kínai Népköztársaság, 2011, 1. o.). A kínai segélypolitikát átfogóan bemutató hivatalos dokumentumból kirajzolódik, hogy a Kínai Népköztársaság (a továbbiakban: Kína) saját segélyezési tevékenységét markánsan megkülönbözteti más donorokétól. Cikkünkben azt elemezzük, hogyan alakult Kína

Vári Sára, doktorjelölt, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Doktori Iskola.
E-mail cím: vari.sara@uni-corvinus.hu, varisari@gmail.com

segélyallokációja az ezredfordulót követően Afrikában. Célunk, hogy válaszoljunk arra a kérdésre, hogy mely országoknak van kitüntetett szerepük a kínai segélypolitikában és mely országok gazdaságában a legnagyobb a kínai segélyek súlya más donorok segélyeihez, illetve az ország GDP-jéhez képest.

Mindezek megértésére azért is van szükség, mert az ezredfordulót követően Kína a nemzetközi donorközösség egyre jelentősebb szereplőjévé vált és a kínai fejlesztési együttműködés számottevő szerepet játszik egyes államok finanszírozási forrásai között. Kína azonban nem számít új játékosnak a fejlesztési porondon, hanem ún. „újra felemelkedő” (re-emerging) donornak tekinthető,¹ a hidegháborús időszakban az 1970-es évek végéig ugyanis aktív szereplője volt az akkori segélyezési rendszernek. Fejlesztési tevékenysége ugyan teljesen nem szűnt meg, de nagymértékben visszaszorult és Kína az 1980–1990-es évekre a világ egyik legjelentősebb recipiensévé vált. Ezt követően, a 21. század elejétől újra donorként vesz részt a nemzetközi fejlesztési rezsimben. Ebben a megújult kínai fejlesztési együttműködésben Afrika súlya felértékelődött, Kína stratégiai partnerének tekinti a fekete kontinenst, és segélyeinek legnagyobb hányada – közel fele – is ide áramlik.

Az elmúlt években Kína afrikai fejlesztési együttműködési tevékenysége egyre inkább a kutatók fókuszába került, és megszapordtak a kínai segélypolitikát elemző tanulmányok (*Bräutigam*, 2009; *Bräutigam*, 2011; *Davies*, 2007; *Davies–Draper–Edinger*, 2014; *Glosny*, 2006; *Kjollesdal*, 2009; *Kobayashi*, 2008; *Kondoh és társai*, 2010; *Kragelund*, 2011; *Lancaster*, 2009; *Lum*, 2009; *Saidi–Wolf*, 2011; *Zhang–Gu–Chen*, 2015). Mivel azonban a kutatók számára a közelmúltig nem állt rendelkezésre szisztematikus, módszertanilag koherens statisztikai adatbázis,² ezért az említett tanulmányok kizárólag kvalitatív módszerek alapján tudták elemezni a kínai fejlesztési együttműködést. Az első részletes statisztikailag felhasználható adatokat az AidData kínai segélyeket tartalmazó adatbázisának 2013-as megjelenése hozta el. Ezt követően több tanulmány született, amelyek kvantitatív módsze-

¹ Az ezredfordulót követő másfél évtizedben ismét előtérbe kerültek és a nemzetközi szakirodalom is számba veszi a nemzetközi fejlesztési rendszer egyre inkább intézményesült, ún. „emerging” donornak vagy fejlesztési szereplőnek, új donornak, néha pedig DAC-on kívüli donornak nevezett szereplőit, amelyek maguk is sokszor fejlődő vagy átmeneti állapotban levő államok, ám donorként részt vesznek a fejlesztési együttműködésben (*Collins*, 2015; *Dreher és társai*, 2013; *Kim–Lightfoot*, 2011; *Kondoh és társai*, 2011; *Kragelund*, 2011; *Manning*, 2006; *Mawdsley*, 2012; *Mawdsley és társai*, 2014; *McEwan–Mawdsley*, 2012; *Udvari*, 2014). Szerepük különösen jelentős volt az 1960–1970-es években és az 1990-es évek végétől kezdődően ismét előtérbe kerültek.

² 2011-ig csak becslések léteztek a kínai segélyek mértékéről (*Bräutigam*, 2009; *Davies*, 2007; *Glosny*, 2006; *Lancaster*, 2009), 2011-ben pedig a Kínai Államtanács által közzétett első segélyezésről szóló fehér könyv adott irányvonalakat a kínai segélyek alakulásáról és megoszlásáról.

rekkel elemezték a kínai segélyezés különböző aspektusait (*Amusa–Monkam–Viegi*, 2016; *Dreher–Fuchs–Hodler* és társai, 2015; *Dreher–Fuchs–Parks* és társai, 2015; *Li*, 2015). Cikkünk, amely a kínai segélyezés egyik aspektusát az AidData adatbázisra építve kvantitatív adatok alapján vizsgálja, új szempontokkal kíván hozzájárulni a szakirodalomhoz.

Módszertani, illetve definíciós kérdések

Kína fejlesztési együttműködési tevékenységének elemzése meglehetősen nehéz vállalkozás. Nehézségét az adja, hogy Kína segélyeinek volumenéről nem állnak rendelkezésre megbízható adatok, mivel egyrészt a kínai kormány államtitoknak tekinti a segélyek nagyságát, másrészt nem határozott meg pontos definíciót arra, hogy mit tekint segélynek. A Kínai Államtanács által 2011-ben közzétett első fehér könyv a segélyekről, illetve a 2014-ben megjelent második fehér könyv a segélyekről tartalmaz ugyan főbb irányokat, ám pontos segélyadatokat nem. Ehhez hasonlóan az egyes kínai külképviseletek honlapjai is tartalmaznak részleges információt Kína partnerországbeli segélyezési tevékenységéről, de ezek egyrészt nem teljes körűek, másrészt nem átfogóak, illetve nem összehasonlíthatók. Hivatalos adatok tehát nincsenek, így a kutatók a kínai segélyek nagyságát és irányát különféle módszerekkel igyekeztek megbecsülni. Az első részletes segélyallokációs kutatás eredményeként született meg 2013-ban három amerikai kutatóintézet – a College of William & Mary, Development Gateway és a Brigham Young Egyetem – gondozásában az AidData adatbázis (*Tierney* és társai, 2011). Ez egy alulról építkező rendszer, amely nyilvános forrásokból elérhető projektszintű adatokat tartalmaz. Módszertanuk – Tracking Under-reported Financial Flows (TUFF) – médiakutatásra épül, amelynek a validálásához az ún. crowdsourcing-módszert alkalmazzák.³

³ A médiakutatás első lépéseként a Dow Jones Factiva adatbázisában – amely 23 nyelvet felölelő, 28 ezer médiaforrást, legfőképp újságokat, rádió- és televízió-átiratokat dolgoz fel – keresnek rá a segélyprojektekre. A második lépésben már célzott keresést folytatnak az adott projektre, hogy minél több részletes információt nyerjenek a projektről. A részletes keresés segítségével az adatbázisban rögzítik az egyes projektek esetén a következő információk: a projektidőszakot, a projekt tartalmát, a szektor(ok)at, amelyeket érint, a projekt megvalósításának státusát, a segély típusát, valamint a segély nagyságát. Ezen a ponton a kutatók felveszik a kapcsolatot a projekt helyszínén dolgozó személyzettel, és célzott kérdéseket tesznek fel a hiányzó vagy elavultnak tűnő információkról. Ezt követően elkészítik a projekt adatlapját, feltöltik az adatbázisba, és ehhez az érintettek vagy akinek tudomására jut bármilyen a projekthez kapcsolódó információ hozzászólhat, megjelenítheti megjegyzéseit, kiegészítéseit. A felhasználók segítenek az adatbázis fejlesztésében is, a kutatók kifejezetten várják tőlük, hogy jelezzék az esetleges hibákat, illetve ha olyan hírforrásról vagy projektről van tudomásuk, amely nem szerepel az adatbázisban. Az AidData a médiaelemzésen túl tehát a crowdsourcing, a felhasználó-

Segély (foreign aid) kifejezés alatt a donorországok által partnereik számára közvetlenül bilaterális úton vagy közvetetten, multilaterális fejlesztési intézmények közreműködésével nyújtott fejlesztési, humanitárius, illetve katonai segélyeket szokás érteni.⁴ Fejlesztési segélyként (development aid) pedig a nemzetközi közösség és a szakirodalom az OECD Fejlesztési Támogatási Bizottsága (Development Assistance Committee, DAC) által elfogadott hivatalos fejlesztési támogatás (Official Development Assistance, ODA) definícióját érti, amely szerint fejlesztési segélynek minősülnek mindazon legalább 25 százalék adományelemet tartalmazó, a gazdasági fejlődést vagy a jólét növelését szolgáló finanszírozási forrás-transzferek, amelyeket a DAC által összeállított listán feltüntetett államok és területek, valamint multilaterális fejlesztési intézmények javára hivatalos szinten nyújtanak a donorállamok. Az ODA kritériumainak nem megfelelő hivatalos támogatásokat – így például a reprezentációs vagy alapvetően kereskedelmi célú vissza nem térítendő támogatásokat, az olyan fejlesztési célú tranzakciókat, amelyek adományelem-tartalma 25 százaléknál alacsonyabb, illetve más exportkönnyítő támogatásokat, amelyeknek adományelem-tartalma akár lehet 25 százaléknál nagyobb – az egyéb hivatalos támogatás (Other Official Finance, OOF) kategóriába sorolja az OECD DAC (OECD 2008). Cikkünkben segély és fejlesztési segély alatt⁵ a továbbiakban nemcsak a szigorúan vett hivatalos fejlesztési támogatásokat (ODA), hanem az egyéb hivatalos támogatásokat (OOF) is értjük. Erre a leegyszerűsítésre a kínai segélyek definíciós problematikája, valamint a donorkok összehasonlíthatósága miatt szorítkozzunk, az AidData adatbázisában ugyanis nem különülnek el világosan egymástól az ODA-, illetve OOF-jellegű támogatások.⁶ Az elemzések során a kínai segélyek alatt az ODA-jellegű és az OOF-jellegű támogatások együttesét értjük, így az OECD DAC-tagállamok segélyallokációjával történő összehasonlításban a DAC-statisztikák esetén is az összes hivatalos támogatás, vagyis az ODA + OOF bruttó értékeivel számolunk.

lók bevonásának módszerét is felhasználja, így jóval többen vesznek részt az adatok validálásában, ellenőrzésében.

⁴ A cikkben nem foglalkozunk külön a katonai segélyekkel, csak a fejlesztési, illetve az azt magában foglaló humanitárius segélyekkel (együttesen ODA), valamint az egyéb hivatalos támogatásokkal (OOF).

⁵ A tartalmi különbségek ellenére cikkünkben azonos értelemben, szinonimaként használjuk a fejlesztési együttműködés és a segélyezés, valamint a segély és a fejlesztési segély kifejezéseket

⁶ Az AidData adatbázisában csak részlegesen vannak elkülönítve az ODA- és az OOF-jellegű projektek, létezik egy ún. „vague” kategória, amely vagy ODA- vagy OOF-jellegű projektet takar, ám nem lehet pontosan megkülönböztetni a projekt jellegét. Mivel az adatbázisban a „vague” projektek dominánsak, így ha csak a szigorúan ODA-jellegű projekteket vennénk figyelembe, úgy véleményünk szerint az adatok szignifikánsan torzítanának, kevésbé reális képet mutatnának a kínai fejlesztési finanszírozásról.

Az általunk felhasznált kínai fejlesztési együttműködési adatok tehát az AidData adatbázisából (1.0 verzió) származnak, amely a 2000–2011-es időszakban Kína által 49 afrikai partnerország számára nyújtott projekteket tartalmazza (1699 projektet). Ezek közül csak azon 889 ODA-, illetve OOF-jellegű projektet vontuk be az elemzésbe, amely legalább az írásbeli szerződéses kötelezettségvállalás („commitment”) folyamatánál tartott,^{7, 8} és ahol ismert volt a támogatási összeg.

Fontos szem előtt tartani, hogy az AidData-adatbázis megbízhatóságában és pontosságában nem összehasonlítható a hivatalos, például az OECD DAC-statisztikákkal. A legfőbb ok, amiért az AidData adatbázisát használjuk, hogy jelenleg ez az egyetlen olyan nyilvánosan elérhető adatbázis, amelyből szisztematikus, kvantitatív elemzés készíthető, mivel mind ez idáig egyetlen állam vagy nemzetközi szervezet sem készített elérhető összeállítást a kínai segélyallokációról. Összességében – annak minden korlátjával együtt – úgy gondoljuk, hogy az AidData-adatbázis olyan értékes információkat hordoz, amelyek alkalmasak kutatási kérdéseink megválaszolására.

A kínai–afrikai fejlesztési partnerség jellemzői

Afrika már az 1960–1970-es évektől kezdve domináns szerepet kapott Kína fejlesztési együttműködési politikájában, ami a hidegháborús időszakban elsősorban ideológiai, külpolitikai célokat szolgált. 1960-ban történt meg a nyitás Fekete-Afrika irányába, ennek célja az afrikai országok megnyerése volt egy kínai–indonéz vezetésű afrikai–ázsiai tömb létrehozásához. Elsőként Guinea részesült kínai segélyben, 1961-ben pedig Ghána, majd Mali is, ezt követően pedig még aktívabbá vált az afrikai segélyezés. Az 1960–1969 közötti időszakban 1963–1964 csúcspont

⁷ Az AidData-adatbázis az egyes projekteket négyféle kategóriába sorolja a projekt státusa alapján. Ezek szerint léteznek *a)* befejezett (completed), *b)* megvalósítás alatt levő projektek (implementation), valamint olyan folyamatban levő projektek, amelyről *c)* szerződéses kötelezettségvállalás (commitment), illetve *d)* ígéret (pledge) történt. Az ígéret (pledge) és a szerződéses kötelezettségvállalás (commitment) meghatározását a kutatók az OECD definíciója szerint értelmezik, vagyis a „pledge” bejelentett ígéret arról, hogy támogatást nyújt. A „commitment” a hivatalos donor által egy partnerállam vagy multilaterális szervezet számára konkrét támogatás nyújtásáról szóló pénzügyi fedezettel rendelkező írásbeli kötelezettségvállalás. *Forrás:* http://china.aiddata.org/TUFF_codebook

⁸ A szóbeli, informális ígéreteket azért nem vontuk be elemzésünkbe, mivel úgy véljük, hogy esetükben jelentősen nagyobb a meg nem valósítási arány, mint a folyamatban levő projektek vagy a kötelezettségvállalások esetében, ha ezeket is figyelembe vennénk az elemzés során, akkor adataink erősen felfelé torzítanának. A meg nem valósítás, illetve a kezdeti kötelezettségvállalásoktól való negatív irányban történő eltérés előfordul a folyamatban levő projektek vagy a kötelezettségvállalások esetében is, így az adatbázis felfelé torzítására kell számítani.

volt Afrika számára: a kínai támogatás ugrásszerűen megnőtt, ezen időszak alatt Afrika mint recipiens képes volt a korábban domináns Ázsiát megelőzni. Magas rangú kínai vezetők 1963–1965 között – a 2006–2009-es időszakhoz hasonlóan – végiglátogatták a régió országait⁹ és számos együttműködést írtak alá. Ahol nem sikerült megegyezni a hatalmon levőkkel, ott Kína az ellenzéki felkelő csoportokat támogatta katonai és nem katonai segítségekkel egyaránt¹⁰ (*Hidasi, 1979*). Az Afrika-fókusz meghozta eredményét, Kína valódi szövetségeseket szerzett magának a kontinensen. 1971 októberében az ENSZ-ben 26 fekete-afrikai ország szavazott amellett, hogy a KNK képviselje Kínát a szervezetben, és a sikeres szavazást követően sok afrikai állam „valóságos győzelmi táncot” járt (*Hidasi, 1979, 254. o.*). Az ENSZ-szavazást a mai napig Kína az afrikai országokkal való együttműködés egyik alapköveként tartja számon. *Hu Csin-tao* elnök a Kína–Afrika Együttműködési Fórum 2006-os pekingi csúcstalálkozásának nyitóbeszédében a következőképpen utalt rá: „Mi Kínában nem fogjuk elfelejteni, hogy Afrika teljes mértékben támogatta a Kínai Népköztársaság egyesült nemzetekbeli helyének jogszerű visszaállítását (*Hu, 2006*).

Csou En-laj miniszterelnök a kínai segélypolitika konkrét politikai célját 1964-ben így fogalmazta meg: „Amikor testvérországainkat és újonnan függetlenedett országokat segítjük, akkor ők megerősödnek, és ez meggyengíti az imperialista erőket. Ez óriási segítség nekünk.” (*Csou, 1964, idézi: Zhou, 2012, 136. o.*). A pragmatikus kínai szemlélet nyíltan megjelenik az idézett segélypolitikai célban, nevezetesen, hogy Kína nem jótékonyságból, hanem saját érdekei szerint nyújtja a segítséget. Kína egészen napjainkig törekszik arra, hogy magát markánsan megkülönböztesse a hagyományos donoroktól. Ennek része, hogy kommunikációjában is explicit módon hangsúlyozza, segítséit nem egyoldalúan, hanem kölcsönös előnyök szerint nyújtja. *Csou En-laj* miniszterelnök 1964-es ghánai útja során lefektette a kínai segítségnyújtás következő nyolc alapelvét, amelyek közül az első éppen az említett kölcsönös előnyök elve (*Csou, 1964, idézi: Zhou, 2012*).

1. A kínai kormány segítséit mindig az egyenlőség és kölcsönös előnyök elvei alapján nyújtja, azokat soha nem egyoldalú alamizsnának tekinti.

⁹ 1963-ban *Csou En-laj* miniszterelnök és *Csen Ji* külügyminiszter járt Egyiptomban, Algériában, Marokkóban, Tunéziában, Ghánában, Guineában, Maliban, Szudánban, Etiópiában és Szomáliában. 1964-ben *Lu Hszü-csang* külkereskedelmi miniszter hét afrikai országot látogatott végig. 1965-ben *Csou En-laj* ismét felkereste Egyiptomot és Algériát, valamint ellátogatott Tanzániába (*Hidasi, 1979*).

¹⁰ Így például a Kongói Demokratikus Köztársaságban (Kinshasa) és Kamerunban, ahol a felkelő csoportok jelentős kínai támogatást kaptak (*Hidasi, 1979*).

2. A kínai kormány szigorúan tiszteletben tartja a recipiens országok szuverenitását, segélyeihez semmiféle feltételt nem szab, illetve kiváltságokat nem kér.
3. Kína gazdasági segélyeit kamatmentes vagy alacsony kamatozású kölcsönök formájában nyújtja, esetenként meghosszabbított törlesztési időszakkal, így könnyítve – amennyire csak lehet – a recipiens országok terheit.
4. A kínai segélyeknek nem célja, hogy a recipiens országok Kínától függjenek, hanem a recipiens önerőre támaszkodását és független gazdasági fejlődését hivatottak elősegíteni.
5. A kínai kormány mindent megtesz, hogy a recipiens országok alacsonyabb beruházást igénylő és gyorsabb hozamot biztosító projekteket valósíthassanak meg, amelyek így jövedelmüket növelhetik és tőkét halmozhatnak fel.
6. A kínai kormány a segélyprojektekhez a kínai gyártású legjobb minőségű felszerelést és alapanyagot biztosítja világpiaci árakon. Amennyiben a felszerelés és alapanyagok nem felelnek meg a lefektetett előírásoknak és minőségi követelményeknek, úgy a kínai kormány kicseréli őket vagy visszatéríti az árukat.
7. Technikai segítségnyújtás során a kínai kormány ügyel arra, hogy a recipiens ország szakemberei teljes mértékben elsajátítsák az átadott technikákat.
8. A segélyprojektek megvalósításában részt vevő kínai szakértők ugyanolyan életszínvonalon fognak élni, mint a recipiens ország szakértői. A kínai szakértők nem élveznek különleges előnyöket.

Az alapelvek megfogalmazása egyfajta stratégiai pozicionálást is jelentett a nemzetközi segélyezési rendszerben. Kína ugyanis ilyen módon egyértelműen elhatárolódott a hagyományos nyugati donorok, illetve a Szovjetunió gyakorlatától, és igyekezett a fejlődő országokkal egyenlő partnerként pozicionálni magát. Jellegzetes eleme ennek a helyiekével azonos életszínvonal biztosítása a kínai szakértőknek, munkásoknak, a megkülönböztetett elbánás visszautasítása. Ez ugyanis Kínától nem különösebben nagy erőfeszítést kívánó, ám a partnerállamok önbecsülését erősítő látványos gesztus. *Jordán Gyula* [2012] szerint komoly kihívást jelent Kínának egy időben az egyenlő partneri viszony elvét követni és gazdasági érdekeit érvényesíteni, különösen az állami szint alatti szereplők esetében. Amikor nem sikerül összehangolni az elveket és az érdekeket, olyankor Kína „kénytelen újraértelmezni a be nem avatkozás határait” (*Jordán*, 2012, 120. o.).

A szakirodalom szerint *Csou* miniszterelnök alapelvei jelenleg is meghatározzák a kínai segélypolitika alakulását (*Bräutigam*, 2009; *Davies*, 2007; *Glosny*, 2006; *Zhou*, 2012). Ezt a 2011-ben a kínai segélyezés története során először kibocsátott

fehér könyv is alátámasztja, mivel expliciten megfogalmazódik benne *Csou* nyolc elve a jelenlegi kínai segélypolitika alapjaként (Kínai Népköztársaság, 2011). Azért is érdekes ez az időtállóság, mert időközben a kínai segélyezés céljai megváltoztak. Miközben a kezdeti időszakban még a kínai segélyezés elsősorban ideológiai, külpolitikai célokat szolgált, addig a hidegháború végétől, az 1990-es évek elejétől az ideológiai alapú segélyezés az ország külpolitikájában kezdett marginalizálódni, viszont a segélyezés szerepe Kína külgazdasági politikájában fokozatosan erősödni kezdett.

1978-tól kezdve Kínában meghirdették a reform és nyitás politikáját, amely aktív külgazdaság-politikát irányzott elő, stratégiájának legfőbb elemei a külföldi tőke- és technológiaiimport, valamint az exportra termelés voltak (*Csáki*, 2012; *Szunomár*, 2012, 130. o.). Ahogy a kínai segélyek egyre inkább a nyitás politikájának egyik eszközévé váltak, úgy egyre inkább a külgazdasági, illetve külkereskedelmi célok érvényesültek a segélypolitikában is. A külföldi exportpiaci lehetőségek a kínai segélypolitikát a gazdasági terjeszkedés és a piacszerzés irányába mozdították. Jellemző megnyilvánulása ennek, hogy Kína gyakran „egy csomagban”, együtt kínál fel fejlesztési együttműködési, befektetési és kereskedelmi megállapodást, akár ugyanabban, akár eltérő szektorokban. A külgazdasági célok egyértelműen és explicit módon megjelennek a Kínai Államtanács által 1995-ben elfogadott gazdasági és kereskedelmi stratégiában, amely kimondta a segélyezés és gazdasági együttműködés, valamint a kereskedelem összekapcsolásának fontosságát. Ennek értelmében a kedvezményes kölcsönök egyértelműen a partnerállambeli közös vállalkozások finanszírozását, valamint a kínai eszközök, technológia, illetve szakértelem exportját szolgálják (*Reilly*, 2013). Az Exim Bank 2006-os éves jelentésében a segélyeket a kínai export és beruházások „előfutárának” nevezi, amelyek egyfelől közvetlenül segítik a kereskedelmi és beruházási kapcsolatok elmélyítését, másfelől pedig a közlekedési, telekommunikációs és energiaszektorok fejlesztésén keresztül közvetetten javítják a partnerállam befektetési környezetét (*Reilly*, 2013).

A 2014-ben kiadott második, segélyezésről szóló fehér könyvből az derül ki, hogy Kína 2010–2012 között 121 országnak, valamint néhány regionális szervezetnek, így például az Afrikai Uniónak nyújtott támogatást. 2009-ben a kínai segélyek 45,7 százalékát Afrika, 32,8 százalékát Ázsia, 12,7 százalékát Latin-Amerika, 4 százalékát Óceánia, 0,2 százalékát Európa és 4,5 százalékát egyéb országok kapták (Kínai Népköztársaság, 2011, 2014). Ezt érdemes összevetni *Tálas Barna* 1970-es évekbeli adataival, amelyek nagyjából hasonló képet mutatnak: 1970–1973 között Afrikába áramlott a segélyek 39, Ázsiába 30, az arab országokba 14, Európába 10, Latin-Amerikába pedig 7 százaléka (*Hidasi*, 1979). Ebből látszik, hogy az afrikai

súlypont már abban az időszakban is jelentős volt, és az elmúlt évtizedekben megújult együttműködés során tovább erősödött.

Kína Afrikával folytatott kereskedelmének, a kontinensre áramló beruházásoknak és fejlesztési támogatásoknak a növekedési üteme az 1990-es évek végén dinamikus emelkedésnek indult. Az afrikai kontinens felértékelődése több tényezővel magyarázható. Az expanzió egyik indítómotorja Kína gyors gazdasági növekedése, illetve az ahhoz szükséges természeti erőforrások iránti kereslet, mivel Afrika Kína egyik legfőbb olaj- és egyéb nyersanyagforrása. Ugyanakkor a kínai vállalatok számára rendkívül fontos piaci lehetőségeket kínálnak az afrikai belső piacok is, mivel Afrika az egyik legdinamikusabban fejlődő régió.

A három terület – kereskedelem, működőtőke-kivitel és segélyezés – együtt mozgása nem véletlen. Kína jellegzetes, a hagyományos donoroktól jól elkülönülő viszonyulása a fejlődő államokhoz is megmutatkozik ebben a jelenségben, ugyanis a fejlesztési partnerség alatt a három terület együttesét érti. Ha a fejlesztési kapcsolatok oldaláról vizsgálódunk, akkor jól látszik, hogy a kínai segélypolitika nehezen elválasztható a kereskedelem- és a beruházáspolitikától, a három terület összefonódása megmutatkozik a segélyezés céljaiban, eszközeiben és formáiban, valamint intézményrendszerében egyaránt. Úgy gondoljuk, hogy az összefonódás részben azzal magyarázható, hogy a kínai–afrikai fejlesztési partnerségi együttműködés egyik célja a piacszerzés, és hogy Kína részben azért nyújt segélyeket az afrikai államoknak, hogy a fejlődő piacokért folytatott nemzetközi versenyben előnyökhöz jusson más versenytársakkal szemben. A három terület intenzitásának erősödése a 2000–2011 közötti időszakban eltérő ütemben zajlott. Az Afrikával bonyolított kereskedelem reálértéke évente átlagosan 20, az ide áramló segélyeké 23 százalékkal nőtt, a legdinamikusabban pedig az afrikai működőtőke-kivitel nőtt, reálértéke az időszak során évente átlagosan 48 százalékkal emelkedett.

A sino–afrikai kapcsolatok ezredfordulót követő megélénkülése a Kína–Afrika Együttműködési Fórumban intézményesült. A 2000 óta rendszeres csúc-, illetve miniszteri értekezletek gazdasági és politikai téren is segítik a partnerség elmélyítését. Kína már a 2003-as csúcstalálkozón tett bejelentést a segélyek növelésére, ám 2006 volt az az év, amikor nyolc konkrét fejlesztési együttműködési ígéretet tett Afrikának. *Hu Csin-tao* a segélyek megduplázását, kedvezményes kölcsönök és vásárlási hitelek nyújtását, egy fejlesztési alap létrehozását, az Afrikai Unió konferenciaközpontjának megépítését, adósságelengedést, egyoldalú piacnyitást, különleges gazdasági övezetek létrehozását és jelentős mértékű technikai segítségnyújtást ígért. Kína fokozatosan igazodik az afrikai igényekhez. Így a 2009-es csúcstalál-

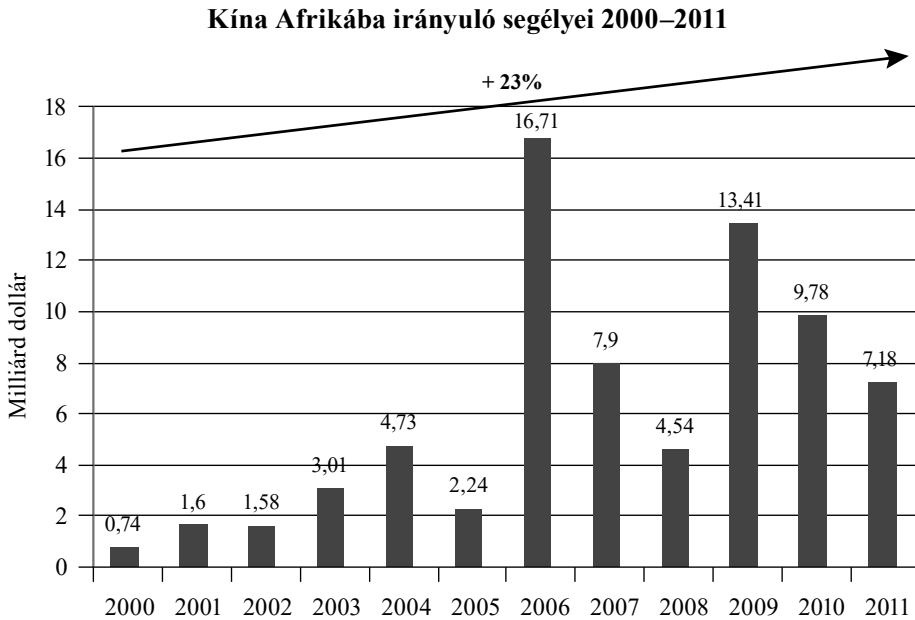
kozón a klímaváltozás, illetve a technológiatranszfer terén ajánlott fel támogatást, illetve mezőgazdasági, oktatási, egészségügyi és tudományos együttműködést ígért. A kínai fejlesztési együttműködés elmélyítése Afrika számára azért is vonzó, mert viszonylag kevés politikai feltétel teljesítése mellett¹¹ és hosszas, bürokratikus adminisztráció nélkül juthat hozzá kedvező finanszírozási forrásokhoz. A kínai segélyek vonzereje ugyanakkor nem helyettesíti a hagyományos donorokat, a legtöbb afrikai ország inkább azok kiegészítőjének, mintsem helyettesítőjének tekinti a kínai támogatásokat (*Kragelund*, 2011).

Kína és Afrika fejlesztési együttműködési kapcsolatai az ezredfordulót követő évtizedben

Nem mondható véletlennek, hogy amikor a *China Daily* internetes oldalán megjelent az első kínai segélypolitikáról készült átfogó jellegű hivatalos dokumentum, a Kínai Államtanács által 2011-ben közzétett első fehér könyv a segélyekről, akkor a hírportálon a cikk felett egy addisz-abebei konferenciaközpont építését látjuk kínai munkásokkal. Az ezredfordulót követően – a kereskedelemmel és a tőkebefektetésekkel párhuzamosan, illetve azt kiegészítve – olyannyira meglendült az Afrikába irányuló kínai fejlesztési tevékenység, hogy amikor Kína segélyezése a média figyelmébe került, akkor azt jellemzően Afrikával azonosították.

A 2000–2011 időszak során az Afrikába irányuló kínai segélyek reálértéke évente átlagosan közel 23 százalékkal növekedett (lásd az *1. ábrát*). Bár jóval alacsonyabb bázisról indul, ez a növekedés lényegesen erőteljesebb, mint az OECD DAC donorok Afrikának juttatott fejlesztési támogatásaié, amelyek reálértéke ugyanezen időszak alatt évente átlagosan 3,8 százalékkal bővült. Miközben 2000-ben Kína 740 millió dollár értékű támogatást nyújtott Afrikának, 2011-ben ez az összeg 7,18 milliárd dollárt tett ki, a csúcsevben, 2006-ban pedig 16,71 milliárd dollár értékű kínai segély áramlott a kontinensre. Mindeközben az OECD-donorok 2000-ben még nagyságrendileg eltérő összeget, 14,98, 2011-ben pedig 22,79 milliárd dollár támogatást nyújtottak Afrikának, 2006-ban azonban már nem volt nagyságrendi eltérés Kína és a DAC-közösség segélyei között, ez utóbbi országok támogatásai 22,89 milliárd dollárt tettek ki.

¹¹ Bár Kína szereti hangoztatni, hogy segélyeit politikától mentesen adja, rendszerint politikai feltételként szabja meg Tajvan el nem ismerését. Azt is meg kell itt jegyeznünk, hogy ez a jelenség talán átalakulóban van, ugyanis míg korábban Kína gyakran használta fel segélyeit arra, hogy Tajvannal versenyezzen a fejlődő országokban, addig 2008-ban a két ország hallgatólagos megállapodást kötött egymással, hogy felhagynak ezzel a gyakorlattal (*Brant–Dornan*, 2014).



Forrás: Saját számítás.

A segélyek volumenének alakulása nem volt egyenletes a 12 év során. A 2006-os év, valamint a 2009-es évek – a Kína–Afrika Együttműködési Fórum csúcstalálkozójának évei – jelentették a kiugrásokat az időszakban. A volatilitás az egész időszakot jellemezte, a 2006-os évtől kezdve ugyan jelentősen megnőtt a segélyek nagysága, de továbbra is jellemző volt rá az évek közötti erős ingadozás, csak magasabb szintek mellett.

Kína támogatásainak nagy részét bilaterális úton nyújtja, hiszen így tudja a partnerállamoknál legjobban érvényesíteni érdekeit. Az országnak a projektalapú segélyezésben van gyakorlata és komparatív előnye is a nyugati donorokkal szemben. A partnerállamok éppen a kínai projektek adminisztrációs egyszerűségét és gyors végrehajtását tartják a kínai segélyek egyik nagy értékének. A nyugati gyakorlatban az 1990-es években a projektek helyett előtérbe került a partnerek költségvetésének, illetve teljes szektorainak, így például az oktatásnak vagy az egészségügynek a programszerű támogatása, amely a tulajdonosi szemléletet célozta erősíteni (*Udvari–Pontet*, 2015). Kína eszköztárából a programszerű támogatások teljes mérték-

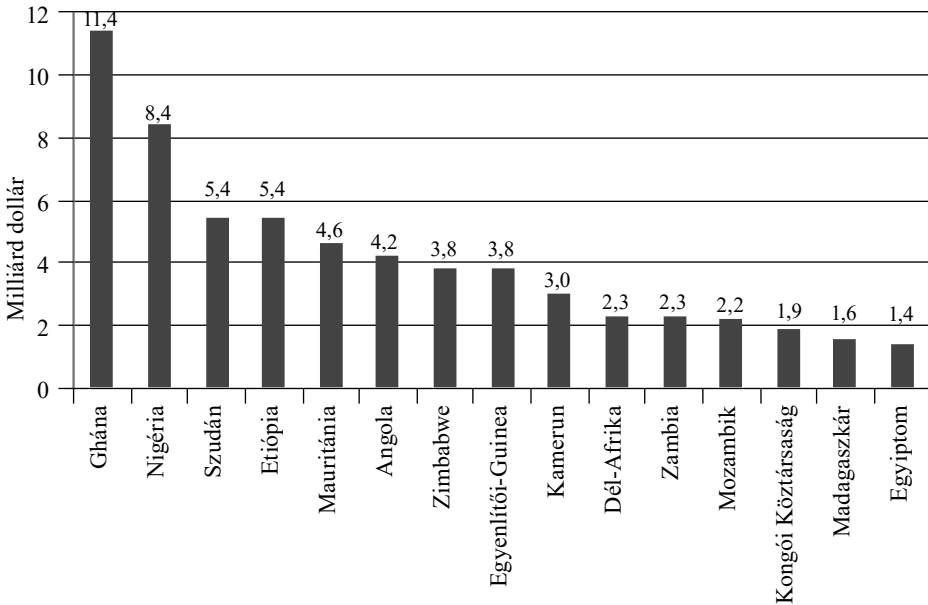
ben hiányoznak, a segélyek kizárólag projektként realizálódnak.¹² A kínai fejlesztési együttműködés főleg három formát ölt: az ország jellemzően adományokat, kamatmentes kölcsönöket és kedvezményes kamatozású kölcsönöket biztosít partnerei részére. 2000–2011 között a támogatás értéke alapján Afrikában a kínai segélyek 83 százaléka kölcsön, 11 százaléka adomány, 6 százaléka pedig adósságelengedés formájában realizálódott, projektszám alapján pedig a kínai segélyek 24 százaléka kölcsön, 71 százaléka adomány és 5 százaléka adósságelengedés volt. Az adományok jellemzően társadalmi infrastrukturális projektek megvalósításában – így például kórházak, iskolák, lakóépületek létesítése –, szakképzésben, technikai segítségnyújtásban és humanitárius segítségnyújtásban öltöttek formát. A kamatmentes kölcsönök elsősorban infrastruktúra-fejlesztési projekteket finanszíroztak, a kedvezményes kölcsönök pedig infrastruktúrafejlesztés mellett ipari és jóléti beruházásokra szolgáltak (Davies, 2007; Reisen, 2007).

Kína fejlesztési együttműködési kapcsolatainak földrajzi megoszlása koncentráltabb, mint az OECD DAC tagállamainak együtteséé. Bár Kína meglehetősen széles körben, 49 afrikai országnak nyújtott támogatást, a 2000–2011 időszak során a 15 legnagyobb partnerállam nyerte el a kínai segélyek 84 százalékát, a 10 legnagyobb partner kapta a 71 százalékát, az 5 legnagyobb partner pedig a 48 százalékát (lásd a 2. ábrát). Mindeközben az OECD DAC-tagállamok esetében a 15 legnagyobb afrikai partnerállam az Afrikába irányuló fejlesztési támogatások 71 százalékát kapta, a 10 legnagyobb partner az 56 százalékát, az 5 legnagyobb pedig a 37 százalékát.

Kína legjelentősebb afrikai fejlesztési partnerei Ghána, Nigéria, Szudán, Etiópia és Mauritánia. A 2000–2011 időszakban Kína Ghánába 11,4 milliárd dollárt folyósított, ami a segélyek 16 százalékát jelentette, Nigériába 8,4 milliárd dollárnyi kínai segély érkezett, ami Kína afrikai segélyeinek 11,5 százalékát tette ki. Szudán és Etiópia 5,4 milliárd dollár segélyt kaptak, vagyis 7 százalékot, Mauritánia pedig 4,6 milliárd dollárt, ami 6 százalékot tett ki.

¹² A programszerű támogatás – amelynek két formája a szektorális és az általános költségvetési támogatás – célja egy-egy szektor integrált formában történő támogatása. Ez a fejlesztési finanszírozási forma túlmutat az egyes projektek célzott támogatásán, mivel a partnerállamnak jóval nagyobb szerepe és felelőssége van a tervezésben és a megvalósításban egyaránt.

A legtöbb kínai segélyben részesülő 15 partnerállam 2000–2011 között



Forrás: Saját számítás.

Kína és az OECD DAC-tagállamok segélyallokációjának összehasonlítása

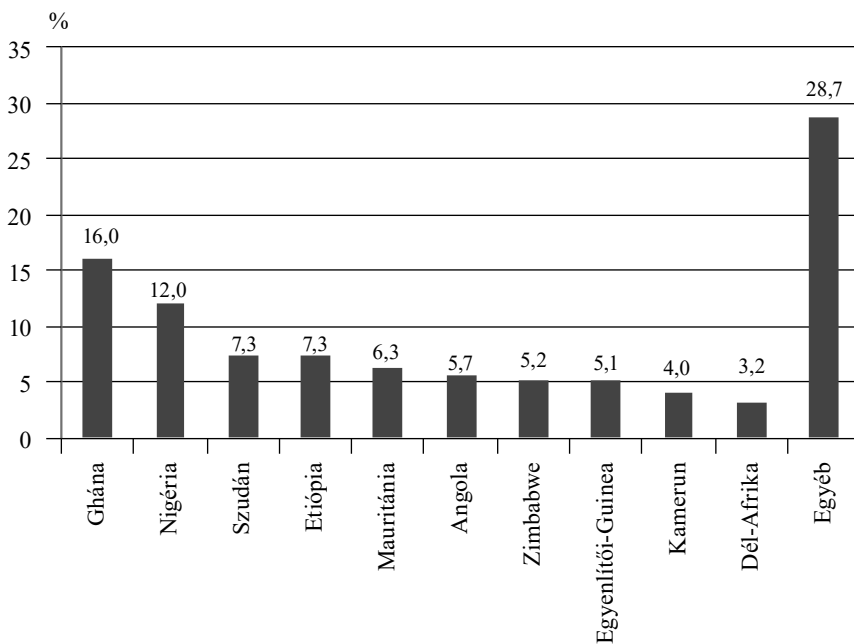
Kína gyakran olyan helyeken és helyzetekben is segítséget nyújt, ahol más országok nem (Szunomár, 2014, 91. o.). Azt a jelenséget, hogy segélyallokációja során Kína előnyben részesíti azokat az országokat, ahol más donorok kevésbé intenzíven vannak jelen, az AidData adatbázis alapján is meg tudjuk erősíteni.¹³ Például Kína öt legnagyobb afrikai partnere és az OECD DAC-közösség legnagyobb öt afrikai partnerállama között mindössze egyetlen közös ország, Nigéria található. Hat olyan partnerállam van – Nigéria mellett Ghána, Etiópia, Szudán, Kamerun és a Dél-Af-

¹³ Bár, ahogy korábban írtuk, definíciós és módszertani okok miatt a kínai segélyek és az OECD DAC-tagállamok segélyeinek összehasonlítása nem ad pontos eredményeket, néhány bekezdés erejéig mégis megteesszük. A cél nem az, hogy láttassuk, hogy mennyit ad Kína szemben azzal, hogy mennyit adnak a hagyományos donorok, hanem annak bemutatása, hogy egy-egy ország esetében mennyire van szignifikáns szerepük a kínai, illetve a DAC-segélyeknek.

rikai Köztársaság –, amely egyaránt tartozik Kína, illetve a DAC-közösség tíz legfontosabb afrikai partnere közé. Ha pedig Kína, illetve a DAC-közösség tizenöt legnagyobb afrikai partnerét vizsgáljuk, akkor összesen kilenc állam – az említett hat országon kívül Zambia, Mozambik és Egyiptom – tartozik a közös metszetbe (lásd a 3. és a 4. ábrát).

3. ábra

Kína 10 legnagyobb afrikai partnere a fejlesztési együttműködésben 2000–2011 között



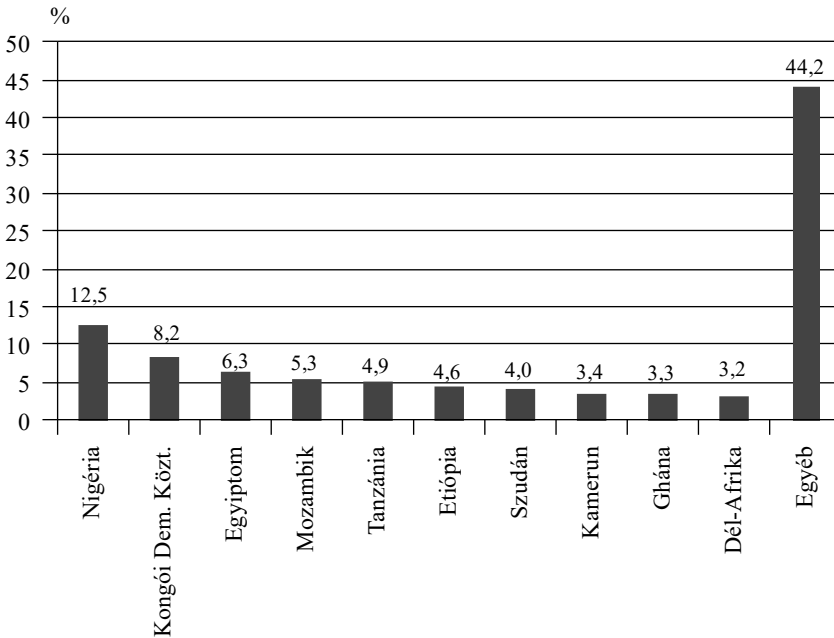
Forrás: Saját számítás.

Ha összehasonlítjuk az OECD DAC-közösség, illetve Kína segélyeinek országok közötti megoszlását, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy ugyan a partnerországok többségének hasonló súlya van mind a DAC-donorok, mind Kína segélypolitikájában, mégis van az országoknak egy olyan csoportja, amely Kína számára fontos, ám a DAC-donorok még (vagy már) nincsenek erősen jelen politikai vagy más okok miatt. Ennek vizsgálatához kétféle elemzést készítettünk. Egyrészt összehasonlítottuk az egyes partnerállamoknak a DAC-donorok, illetve Kína segélyeiből

való részesedését (lásd az 5. ábrát). Másrészt pedig készítettünk egy viszonyszámot (lásd a 6. ábrát), amely megmutatja, hogy a kínai segélyek hány százalékát jelentik a partnerországba befolyó összes – kínai és nyugati – segélynek,¹⁴ vagyis az adott ország segélyezői között Kína mekkora súllyal van jelen.

4. ábra

Az OECD DAC-közösség 10 legnagyobb afrikai fejlesztési együttműködési partnere 2000–2011 között



Forrás: Saját számítás.

Az 5. ábrán azt láthatjuk, hogy az egyes afrikai partnerállamok milyen arányban részesülnek a DAC-közösség, illetve Kína segélyeiből. A függőleges tengelyen ábrázoltuk azt az arányt, ahány százalékban az adott ország Kína segélyeiből részesült 2000–2011 között, a vízszintes tengelyen pedig azt, ahány százalékban a DAC-tagállamok összesített támogatásaiból. A buborékok nagysága, illetve a bennük levő számok azt mutatják, hogy az adott országok GDP-jének hány százalékát tették ki az

¹⁴ Mivel részletes statisztikák nem állnak rendelkezésünkre, így az elemzés során nem számoltunk az OECD-n kívüli egyéb donorok afrikai segélyeivel, amit a mutató értelmezése során nem szabad figyelmen kívül hagyni.

OECD DAC-tagállamaiból, illetve a Kínából érkező segélyek a 2000–2011-es időszak során. Az 5. ábrán látszik, hogy a partnerországok zöme hasonló súlyú mind a DAC-donorok, mind Kína számára. A vizsgált államok többsége sem az OECD-donorok, sem Kína számára nem jelentős fejlesztési partner: a 49 vizsgált államból 30 olyan, amelynek a nyugati és a kínai segélyekből való részesedése együttvéve sem érte el a 4 százalékot¹⁵ (ezek az ábrán az origó közelében helyezkednek el). Megjegyezzük, hogy ezek között van olyan ország, amelynek GDP-jéhez képest még az így kapott segély is nagyon sokat számít. Ilyen például Libéria és Burundi esete: az előbbiben a beáramló segélyek a vizsgált időszak során a GDP 40 százalékát, az utóbbiban pedig 16 százalékát tették ki. Van néhány olyan állam, amelyek mind a DAC-közösség, mind Kína számára fontos partnerek (ezek az ábrán mind az origótól, mind a vízszintes, mind a függőleges tengelytől viszonylag távol találhatók). Ide tartozik négy meglehetősen nagy népességű ország: Nigéria, Etiópia, Szudán és Ghána. A négy állam közül Etiópia és Ghána GDP-jének mintegy 9 százalékát teszik ki a beérkező segélyek. Nigériának már kevésbé számítanak, viszonylag magas nemzeti jövedelméből adódóan a segélyek annak csupán 2 százalékát jelentik, a Szudánba érkező segélyek pedig kb. 4 százalékát teszik ki a GDP-nek.

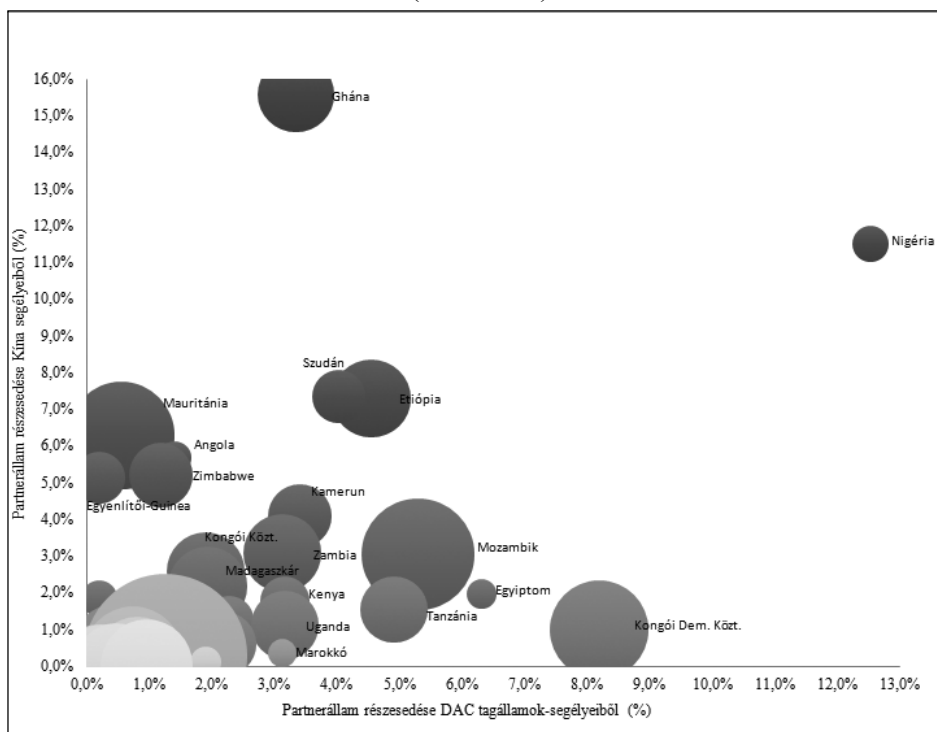
Számunkra azok az országok a legérdekesebbek, amelyek a DAC-közösség és Kína közül csak az egyik számára jelentenek fontos kapcsolatot (ezek az origótól viszonylag távol, de az egyik tengelyhez közel helyezkednek el). Ilyen például a Kongói Demokratikus Köztársaság, amely a DAC-közösség második legnagyobb partnerállama. Ide áramlott az OECD-donorok segélyeinek 8,2, ugyanakkor a kínai segélyeknek mindössze 1 százaléka. Négy olyan országot látunk, amely Kína számára fontos fejlesztési kapcsolatot jelent, az OECD-donorok számára pedig nem, vagy lényegesen kisebb mértékben. Ilyen Mauritánia, Angola, Zimbabwe és Egyenlítői-Guinea. Mauritánia Kína ötödik legnagyobb fejlesztési partnere, ide érkezik a kínai segélyek 6,3 százaléka, miközben a DAC-közösség összes támogatásainak mindössze 0,6 százalékát folyósítja a nyugat-afrikai országnak. A négy ország közül Mauritánia függ leginkább a segélyektől, 2000–2011 során GDP-je 12 százalékát tették ki a beérkező támogatások. Angolába, Kína első számú kereskedelmi partneréhez érkezik a kínai segélyek 5,7 százaléka. Az afrikai olajország mindeközben a DAC-tagállamok összes támogatásainak csupán 1,4 százalékát kapta. Zimbabwe Kína segélyeinek 5,2 százalékát fogadta, az OECD-donorokénak pedig 1,2 százalé-

¹⁵ Az egyes partnerországok segélyekből való részesedése lehet ennél magasabb az egyéni OECD DAC-donorok esetében, jelen esetben mi az aggregált DAC-közösség segélyeiből való részesedést vizsgáltuk.

kát, és ezek együttesen az ország GDP-jének 3 százalékát tették ki. Kína hatodik és hetedik legfontosabb fejlesztési partnerei Angola és Zimbabwe a DAC-tagállamoknak jóval kevésbé számítanak, mint Kínának; ezek az államok értékben hasonló nagyságrendű támogatást kapnak Kínától, mint a DAC-közösség egészétől összesen. Egyenlítői-Guinea esetében is nagy a különbség az OECD és Kína segélyallokációja között: míg Kína segélyeinek 5,1, addig a DAC-közösség támogatásainak alig több mint 0,2 százalékát kapta az ország.

5. ábra

Az egyes partnerállamok részesedése az OECD DAC-tagállamok, illetve Kína segélyeiből
(2000–2011)



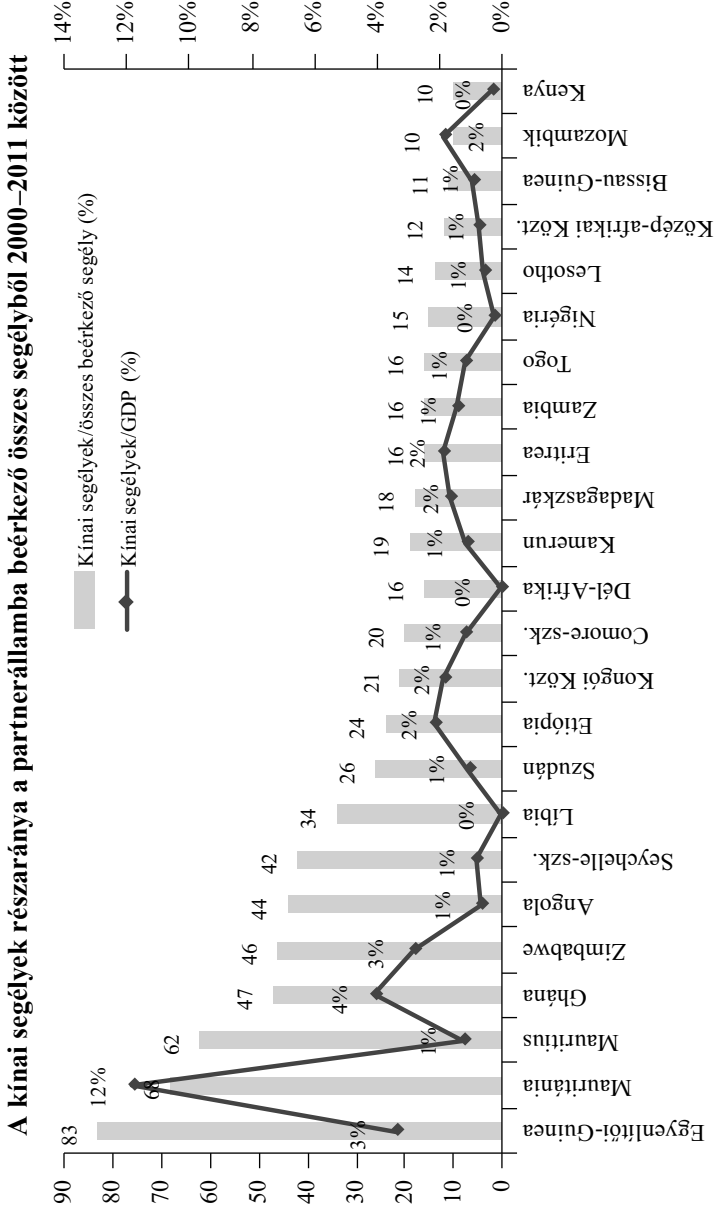
● Segélyek GDP-hez viszonyított aránya

Forrás: Saját ábra.

Második elemzésünk során a partnerországok szempontjából vizsgáltuk a kínai, illetve nyugati segélyek súlyát. Ennek kimutatására készítettünk egy viszonyszámot

(lásd a 6. ábrát), amely megmutatja, hogy a kínai segélyek hány százalékát jelentik a partnerországba befolyó összes (kínai plusz nyugati) segélynek, azaz hogy az adott országnak relatíve mennyire számít Kína mint donor. Egyenlítői-Guinea vezeti a sort, ahol a segélyek 83 százaléka Kínától származik. Az ország Kína 8. legnagyobb afrikai fejlesztési partnere, a 2000–2011-es időszak során 3,8 milliárd dollár támogatást kapott tőle. Ugyanezen időszak alatt az OECD DAC-donorok összesen 783 millió dollár támogatást folyósítottak Egyenlítői-Guineának, amely így az afrikai országok számára nyújtott DAC-segélyek marginális részét kapta. Miközben egyértelműen kitűnik, hogy Egyenlítői-Guinea első számú fejlesztési partnere Kína, figyelembe kell venni azt is, hogy az ország számára – magas olajjővedelmei következtében – a kínai segélyek mégsem jelentenek meghatározó bevételi forrást, ezek ugyanis a GDP mindössze kb. 3 százalékát teszik ki. Mauritánia esetében jobban érzékelhető a függés a kínai fejlesztési forrásoktól. Mauritánia Kína ötödik legnagyobb afrikai segélypartnere, 2000–2011 során 4,6 milliárd dollár segélyt kapott Kínától. Mindközben az ország a DAC-donorok afrikai segélyallokációjának 0,6 százalékát, 2,1 milliárd dollárt kapott, így a Mauritániába beérkező segélyek 68 százaléka Kínából érkezett. Mauritánia segélyeknek való kitettsége számottevő, meglehetősen alacsony GDP-jének közel 12 százalékát a kínai segélyek teszik ki. Mauritiusra is a legtöbb segély Kínától érkezett, a beérkező támogatások 62 százaléka. Az afrikai szigetország számára így Kína fontos partner, ám a támogatások volumenében elmaradt a két említett országtól, hiszen csak 1,3 milliárd dollárt kapott és így a 16. legnagyobb afrikai fejlesztési partner a rangsorban. Mauritius, az egyik legfejlettebb afrikai országgént alig van kitéve a segélyeknek, GDP-jét meglehetősen diverzifikált bevételi források alkotják, és ennek csupán kb. 1 százalékát tették ki a kínai támogatások. Kína legnagyobb afrikai fejlesztési partnere az ezredfordulót követő évtizedben Ghána, a kínai támogatások az ország GDP-jének 4 százalékát, az összes segély 47 százalékát tették ki. Ez azért is érdekes, mivel nem tartozik a szegényebb afrikai országok közé, GDP-je alapján a vizsgált időszakban a 49 ország között a 12. helyen áll. Ebből következik, hogy az ide érkező fejlesztési támogatások abszolút nagysága magas: Kínából az időszak során több mint 11 milliárd dollár segély áramlott az országba. Zimbabwe esetében az összes beáramló támogatásból 46 százalék Kínából származott. A kínai támogatások szerepét az is felértékelte, hogy az országba a DAC-tagállamoktól – nagyrészt politikai okokból – meglehetősen kevés segély érkezett, a 49 afrikai ország közül a DAC-donorok fejlesztési támogatásainak rangsorában Zimbabwe a 26. helyen állt. Az ország GDP-jéhez képest is volt jelentőségük a kínai segélyeknek, annak közel 3 százalékát tették ki a támogatások.

6. ábra



Forrás: Saját számítás.

Felvetődik a kérdés, hogy miért éppen ezekben az országokban van jelen a kínai segélyezés – a DAC-tagállamokhoz képest – nagy súllyal. Ennek az okai nyilvánvalóan igen szerteágazók, amelyeket a cikk keretein belül nem tudunk átfogóan elemezni. Mindazonáltal a kérdés összetettségét megkíséreljük két ország, Egyenlítői-Guinea és Mauritius példáján érzékeltetni.

Egyenlítői-Guinea Kína egyik hagyományos kereskedelmi partnere, elsősorban az olaj- és fabehozatal szempontjából fontos. Kína itt 2000–2011 között 18 segélyprojektet valósított meg 3,8 milliárd dollár értékben, amiből 2,7 milliárd dollárt alkáltak a közlekedési szektor, 860 millió dollárt pedig az energiaszektor fejlesztésére. Érdekes megfigyelni, hogy a kínai közlekedési infrastruktúra-fejlesztési projektek éppen abban a Rio Muni tartományban zajlottak, ahol a fakitermelés és a kínai olajérdekeltségek is vannak. Egy a globális fakereskedelemmel foglalkozó brit internetes portál, a *globaltimber.org.uk* szerint a kínai fejlesztési projektek keretében megvalósuló útépitések célja a szállítási útvonalak biztosítása, a fakereskedelem megkönnyítése.¹⁶

Mauritiuson viszont nincsenek kiaknázható természeti erőforrások, nem áll rendelkezésre olcsó munkaerő és az ország felvevőpiaca is meglehetősen kicsi kínai viszonylatban. Ennek ellenére a válasz ugyancsak a piacokhoz való hozzáférésben rejlik, bár nem közvetlenül, hanem közvetetten, Mauritius ugyanis egyfajta kereskedelmi és beruházási kaput jelenthet Kína számára Afrika felé. Megfigyelhető, hogy Mauritiuson a nagyobb értékű kínai segélyek időben egybeestek a kínai érdekltségű, afrikai piacok felé nyitó különleges gazdasági övezetek létrehozásával.

Következtetések

Cikkünkben egyrészt áttekintettük azokat a trendeket, hangsúlyeltolódásokat, amelyek Kína afrikai segélypolitikájában az elmúlt évtizedek során megfigyelhetők. Másrészt mélyebben elemeztük, miként alakult Kína segélyallokációja az ezredfordulót követően Afrikában. Megvizsgáltuk, hogy mely országoknak van a legnagyobb jelentőségük a kínai segélypolitikában és mely országok a leginkább kitettek a kínai fejlesztési finanszírozási forrásoknak.

Az ezredfordulót követő évtizedben a kínai segélyek meglehetősen dinamikusán növekedtek, ám eloszlásuk nem volt egyenletes, egyes években erőteljes kiugráso-

¹⁶ *Forrás:* <http://www.globaltimber.org.uk/equinea.htm>.

kat figyelhettünk meg. Másrészt, Kína ezredfordulót követő évtizedbeli afrikai fejlesztési tevékenysége erős diverzitást mutatott: miközben közel minden afrikai államnak nyújtott fejlesztési támogatást, addig egyes államok kitüntetett figyelmet kaptak a segélyek abszolút nagyságát, az OECD DAC-segélyekhez való relatív nagyságát, illetve azok GDP-hez való viszonyát tekintve. Amikor első, összehasonlító elemzésünk keretében megvizsgáltuk, hogy az OECD DAC-közösség, illetve Kína segélyei abszolút nagyságukat tekintve hogyan oszlanak meg az afrikai országok között, arra a következtetésre jutottunk, hogy ugyan a partnerországok többsége hasonló súlyú mind a DAC-donorok, mind Kína számára, mégis van az országoknak egy olyan csoportja, amely Kína számára fontos, ám a DAC-donorok még (vagy már) nincsenek erősen jelen politikai vagy más okok miatt. Négy országot látunk markánsan elkülönülni, amelyek Kína számára hangsúlyos fejlesztési kapcsolatot jelentenek, az OECD-donorok számára pedig nem: Mauritánia, Angola, Zimbabwe és Egyenlítői-Guinea. Második elemzésünk során azt találtuk, hogy egyes országok számára Kína szerepe jelentősen meghaladta az OECD DAC-donorokét, és különösen ezen partnerállamok egy részében az ország GDP-jéhez képest is komoly jelentőségűek ezek a finanszírozási források. Adatelemzésünk azt mutatta, hogy öt országban – Egyenlítői-Guineában, Mauritániában, Mauritiuson, Ghánában és Zimbabweben – a kínai segélyek több mint 45 százalékát tették ki az összes donortól beérkező fejlesztési támogatásoknak. Mauritániában a kínai támogatásoknak különösen jelentős volt a szerepük, az ország GDP-jének ugyanis 12 százalékát tették ki, de Ghánában, Egyenlítői-Guineában és Zimbabweben is érzékelhető súlyuk volt a kínai segélyeknek, az előbbiben a GDP 4, az utóbbi két partnerállamban 3-3 százalékát tették ki.

Úgy véljük, hogy az AidData adatbázisának felhasználása kiváló lehetőséget nyújt további, mélyebb elemzések megvalósítására. Azt gondoljuk, hogy a kínai segélyallokáció részletes vizsgálatából – az OECD DAC-donorokéhoz hasonlóan – következtetni lehet Kína afrikai fejlesztési és stratégiai prioritásaira. Két kutatási irányt tartunk további figyelemre érdemesnek. Egyrészt fontosnak tartjuk annak megértését, hogy milyen érdekek mozgatják a kínai segélyezést azon országokban, amelyeknek valamilyen oknál fogva kitüntetett szerepük van a kínai segélypolitikában. Másrészt úgy gondoljuk, hogy célszerű lenne annak mélyebb elemzése is, hogy melyek a Kína felé való orientálódás fő okai azon partnerországok esetében, amelyek a leginkább kitettek a kínai támogatásoknak.

Hivatkozások

- Amusa, K. – Monkam, N. – Viegi, N.* [2016]: The political and economic dynamics of foreign aid: A case study of United States and Chinese aid to Sub-Sahara Africa. University of Pretoria, Department of Economics, Working Paper, No. 201628.
- Brant, P. – Dornan, M.* [2014]: Chinese Assistance in the Pacific: Agency, Effectiveness and the Role of Pacific Island Governments. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 1 évf., 2. sz., 349–363. o. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/app5.35>
- Bräutigam, D.* [2009]: The dragon's gift: the real story of China in Africa. Oxford University Press, Oxford.
- Bräutigam, D.* [2011]: Aid 'With Chinese Characteristics': Chinese Foreign Aid and Development Finance Meet the OECD-DAC Aid Regime. *Journal of International Development*, 23. évf., 5. sz., 752–764. o.
- Collins, S. D.* [2015]: The Global Strategic Effects of South-South Foreign Aid. *The New England Journal of Political Science*, 8. évf., 1. sz.
- Csáki György* [2012]: Árfolyamháború vagy/és kereskedelmi háború? Kínai–amerikai vita a renminbi árfolyamáról. *Külgazdaság*, LVI. évf., 7–8. sz., 4–36. o.
- Csou En-laj* [1964]: Government Report to the First Session of the Third National People's Congress. *People's Daily*, december 31.
- Davies, M. – Draper, P. – Edinger, H.* [2014]: Changing China, changing Africa: Future contours of an emerging relationship. *Asian Economic Policy Review*, 9. évf., 2. sz., 180–197. o., DOI: <http://dx.DOI.org/10.1111/aep.12059>
- Davies, P.* [2007]: China and the end of poverty in Africa: towards mutual benefit? *Diakonia, Sundbyberg*, 36–43. o.
- Dreher, A. – Fuchs, A. – Nunnenkamp, P.* [2013]: New donors. *International Interactions*, 39. évf., 3. sz., 402–415. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1080/03050629.2013.784076>
- Dreher, A. – Fuchs, A. – Hodler, R. – Parks, B. – Raschky, P. A. – Tierney, M. J.* [2015]: Aid on demand: African leaders and the geography of China's foreign assistance. SSRN Electronic Journal. doi: <http://dx.DOI.org/10.2139/ssrn.2531966>
- Dreher, A. – Fuchs, A. – Parks, B. – Strange, A. M. – Tierney, M. J.* [2015]: Apples and Dragon Fruits: The Determinants of Aid and Other Forms of State Financing from China to Africa. DOI: <http://dx.DOI.org/10.2139/ssrn.2674601>
- Glosny, M. A.* [2006]: Meeting the Development Challenge in the 21st Century: American and Chinese Perspectives on Foreign Aid. National Committee on United States – China Relations. China Policy Series, No. 21.
- Hidasi Gábor* [1974]: A kínai vezetés külpolitikai törekvéseinek tükröződése a Kínai Népköztársaság gazdasági segélypolitikájában. *Külpolitika*, 74. évf., 1. sz., 106–126. o.
- Hidasi Gábor* [1979]: Gazdasági és Politika a Kínai Népköztársaságban. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hu Csin-tao* [2006]: Address by President Hu Jintao at the Opening Ceremony of the Beijing Summit of the Forum on China-Africa Cooperation. Letölthető: <http://www.china.org.cn/english/features/focac/187678.htm> Letöltés ideje: 2016-02-04.
- Jordán Gyula* [2012]: Kína-modell és a kínai kivételesség kérdése. *Külgügyi Szemle*, nyár, 105–124. o.
- Kim, S. – Lightfoot, S.* [2011]: Does 'DAC-Ability' Really Matter? The emergence of non-DAC Donors: Introduction to Policy Arena. *Journal of International Development*, 23. évf., 5. sz., 711–721. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1002/jid.1795>
- Kínai Népköztársaság [2011]: China's Foreign Aid: White Paper. Peking, Az Államtanács Információs Irodája. Letölthető: http://www.gov.cn/english/official/2011-04/21/content_1849913.htm Letöltés ideje: 2015-05-09.

- Kínai Népköztársaság [2014]: China's Foreign Aid: White Paper. Peking, Az Államtanács Információs Irodája. Letölthető: http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474982986592.htm Letöltés ideje: 2015-05-03.
- Kiss Judit – Tétényi András [2009]: Kína Politikai és Gazdasági Érdekei Fekete-Afrikában. In: *Inotai András – Juhász Ottó* (szerk.): A Változó Kína III – Kína a Nemzetközi Politikai Erőtérben. MTA VKI–MeH Stratégiai Kutatások, Budapest, 264–291. o.
- Kjøllesdal, K. A. [2009]: China's Foreign Aid in Africa. Challenging the norms of foreign aid. *Studies in Development Management*, No. 5. Centre for Development Studies and Microfinance.
- Kobayashi, T. [2008]: Evolution of China's Aid Policy. JBICI Working Paper, No. 27. Japan Bank for International Cooperation.
- Kondoh, H. – Kobayashi, T. – Sato, J. – Shiga, H. [2010]: Diversity and Transformation of Aid Patterns in Asia's „Emerging Donors”. *JICA-RI Working Paper*, No. 21. Tokió, JICA Research Institute.
- Kondoh, H. – Kobayashi, T. – Sato, J. – Shiga, H. [2011]: Emerging Donors” from a Recipient Perspective: An Institutional Analysis of Foreign Aid in Cambodia. *World Development*, 39. évf., 12. sz., 2091–2104. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.014>
- Kragelund, P. [2011]: Back to BASICS? The Rejuvenation of Non-traditional Donors' Development Cooperation with Africa. *Development and Change*, 42. évf., 2. sz., 585–607. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1111/j.1467-7660.2011.01695.x>
- Lancaster, C. [2009]: The Chinese aid system. Centre for Global Development Essay. Letölthető: http://www.cgdev.org/files/13953_file_Chinese_aid.pdf Letöltés ideje: 2016-02-10.
- Li, J. [2015]: Who and What Influences the Allocation of China's Foreign Aid in Africa. *East Asia Society for Tomorrow* (EAST), Vol. 5., No. 1.
- Li, X. [2016]: Does Conditionality Still Work? China's Development Assistance and Democracy in Africa. Working Paper. University of British Columbia. Letölthető: http://www.academia.edu/21474866/Does_Conditionality_Still_Work_Chinas_Development_Assistance_and_Democracy_in_Africa Letöltés ideje: 2016-03-15.
- Lum, T. [2009]: China's assistance and government-sponsored investment activities in Africa, Latin America, and Southeast Asia. Congressional Research Service. CRS Report for Congress. Letölthető: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40940.pdf> Letöltés ideje: 2014-08-18.
- Manning, R. [2006]: Will 'Emerging Donors' Change the Face of International Co-operation? *Development policy review*, 24. évf., 4. sz., 371–385. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1111/j.1467-7679.2006.00330.x>
- Mawdsley, E. [2012]: From Recipients to Donors: The Emerging Powers and the Changing Development Landscape. London, Zed.
- Mawdsley, E. – Savage, L. – Kim, S. M. [2014]: A 'post aid world'? Paradigm shift in foreign aid and development cooperation at the 2011 Busan High Level Forum. *The Geographical Journal*, 180. évf., 1. sz., 27–38. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1111/j.1475-4959.2012.00490.x>
- McEwan, C. – Mawdsley, E. [2012]: Trilateral development cooperation: Power and politics in emerging aid relationships. *Development and Change*, 43. évf., 6. sz., 1185–1209. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1111/j.1467-7660.2012.01805.x>
- OECD [2008]: Is it ODA? OECD Factsheet. Letölthető: <https://www.oecd.org/dac/stats/34086975.pdf>
- Reilly, J. [2013]: China and Japan in Myanmar: Aid, Natural Resources and Influence. *Asian Studies Review*, 37. évf. 2. sz., 141–157. o., DOI: <http://dx.DOI.org/10.1080/10357823.2013.767310>
- Reisen, H. [2007]: Is China actually helping improve debt sustainability in Africa. *G24 policy brief*.
- Saidi, M. D. – Wolf, C. [2011]: Recalibrating Development Co-operation: How Can African Countries Benefit from Emerging Partners? OECD Development Centre Working Paper, No. 302. Párizs, OECD.
- Szunomár Ágnes [2012]: Kínai külpolitika, kínai hatalmi politika: folyamatosság és változás. *Külgügyi Szemle*, 2. sz., 125–142. o.

- Szunomár Ágnes* [2014]: China's relations with the developing world: a new type of colonialism or a fruitful cooperation. In: *Agnieszka McCaleb* (szerk.): *China's Changing Competitiveness: Shaking up or Waking up the European Union?* Warsaw, Warsaw School of Economics Press, 85–110. o.
- Tierney, M. J. – Nielson, D. – Hawkins, D. G. – Roberts, J. T. – Findley, M. G. – Powers, R. M. – Parks, B. – Wilson, S. E. – Hicks, R. L.* [2011]: More Dollars than Sense: Refining Our Knowledge of Development Finance Using AidData. *World Development*, 39. évf., 11. sz., 1891–1906. o., DOI: <http://dx.DOI.org/10.1016/j.worlddev.2011.07.029>
- Udvári Beáta* [2014]: Realignment in international development cooperation: Role of emerging donors. *Society and Economy*, 36. évf., 3. sz., 407–426. o. DOI: <http://dx.DOI.org/10.1556/SocEc.36.2014.3.5>
- Udvári Beáta – Pontet Julianna* [2015]: Költségvetés-támogatás: útban a hatékonyabb segélyezés felé (?) *Külgazdaság*, 59. évf., 1–2. sz., 134–163. o.
- Zhang, Y. – Gu, J. – Chen, Y.* [2015]: China's Engagement in International Development Cooperation: The State of the Debate. Institute of Development Studies Evidence Report, No. 116. Letölthető: http://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/5838/ER116_ChinasEngagementinInternationalDevelopmentCooperationTheStateoftheDebate.pdf?sequence=1 Letöltés ideje: 2015-05-25.
- Zhou, H.* [2012]: China's Evolving Aid Landscape: Crossing the River by Feeling the Stones. In: *Chaturvedi, S. – Fues T. – Sidiropoulos, E.* (szerk.): *Development Cooperation and Emerging Powers: New Partners or Old Patterns.* Zed Books, London, New York.

MŰHELY

Szemponatok a hazai nemzetközi kapcsolatok doktori képzés versenyképessé tételéhez

BENCZES ISTVÁN

*A cikk a hazai nemzetközi kapcsolatok doktori képzés kereteinek újragondolásához kínál szempontokat. Áttekinti a világ meghatározó képzési helyeinek hasonló programjait, megragadva, hogy melyek azok az elemek, amelyeket egyfajta legjobb gyakorlatokként célszerű a hazai képzésben is hasznosítani a program régiós versenyképességének erősítése céljából. A szerző a többi között amellet érvel, hogy a nemzetközi kapcsolatok doktori szintű oktatásában a hangsúlyt az egyes tárgyi területek oktatása helyett a kutatási elméletek és módszerek sokszínűségének megismertetésére érdemes helyezni a jövőben.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: A23.

Élénk vita bontakozott ki a hazai graduális (köz)gazdasági felsőoktatás helyzetéről és jövőjéről az MTA Közgazdaság-tudományi Bizottságában és a *Közgazdasági Szemle* hasábjain az elmúlt esztendőkből. Miközben minden hozzászóló egyetértett abban, hogy változásokra szükség van, az irányokról és a tartalomról igen eltérő vélemények szólaltak meg. Két markáns álláspont fogalmazódott meg a vitában. *Benczúr és szerzőtársai* [2013] az analitikus elemzést és a kvantitatív mód-

* A tanulmány különféle változatait többen is olvasták, a végső változat kialakításához rengeteg hasznos tanácsot, megjegyzést kaptam. Külön is köszönöm *Blahó András, Csaba László, Csicsmann László, Gedeon Péter, Gyórfy Dóra, Hámori Balázs, Kaponyi Erzsébet, Landau Edit, Marton Péter, Nagy Sándor Gyula, Paragi Beáta, Rezessy Gergely, Rosta Miklós, Szent-Iványi Balázs, Takács Vera és Vígvári Gábor* konstruktív, a végső szöveg tartalmát is jelentős mértékben befolyásoló hozzászólásait. A tanulmány mindazonáltal saját véleményét tükröz, nem intézményi állásfoglalás.

Benczes István, egyetemi tanár, a Budapesti Corvinus Egyetem Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola világgazdasági alprogramjának programigazgatója. E-mail cím: istvan.benczes@uni-corvinus.hu

szereket alkalmazó angolszász képzési struktúra mellett álltak ki és a hazai (doktori szintű) közgazdaság-tudományi képzést is ebbe az irányba kívánták elmozdítani. Véleményük szerint a globális pénzügyi és gazdasági válság hatására sem várható, de nem is kívánatos a referenciaként választott angolszász képzési modell változ(tat)ása. Csaba [2014] ugyanakkor olyan universitasban látta a megoldást, ahol egyfelől lehetőség van reflektálni a tudományt érő kihívásokra és valós, a közpolitika szintjén is értelmezhető magyarázatok születnek, illetve másfelől a magyar közgazdaság-tudományi élet szellemi vívmányainak gondozása is kitüntetett szerepet kap.

A doktori.hu weboldal szerint a közgazdaság-tudományok tudományágban 202 hallgató szerzett ez idáig doktori fokozatot Magyarországon. A fokozatokat hat egyetem hét doktori iskolája ítélte oda, melyek közül kettő időközben megszűnt, illetve átalakult. A megoszlásokat szemlélteti az 1. táblázat.¹

1. táblázat

Sikeres védések száma közgazdaság-tudományok tudományágban

| Egyetem/Doktori iskola | Sikeres védések száma (fő) | Mesterszakra való épülés |
|---|----------------------------|--|
| Budapesti Corvinus Egyetem Általános és Kvantitatív Doktori Iskola | 55 | Gazdaság-matematikai elemző, Közgazdasági elemző |
| Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola* | 42 | Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás, Vezetés és szervezés |
| Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola | 39 | Közgazdálkodás és közpolitika, Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás |
| Budapesti Corvinus Egyetem Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola | 34 | Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás, Nemzetközi tanulmányok |
| Közép-Európai Egyetem Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola | 16 | Közgazdasági elemző |
| Pécsi Tudományegyetem Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola | 10 | Közgazdasági elemző |

¹ Gazdálkodás- és szervezéstudomány területen további 929 hallgató szerzett fokozatot. A mezőnyben – az említetteken túl – szerepel a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, a Kaposvári Egyetem, a Miskolci Egyetem, a Pannon Egyetem, a Széchenyi István Egyetem és a Szent István Egyetem. Az MTA bizottságában kibontakozott vita ugyanakkor nem erre a területre fókuszál, hanem kifejezetten a közgazdaság-tudományi képzésekre.

Szempontok a hazai nemzetközi kapcsolatok doktori képzés versenyképességére...

| Egyetem/Doktori iskola | Sikeres védések száma (fő) | Mesterszakra való épülés |
|--|----------------------------|--|
| Nyugat-Magyarországi Egyetem Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola** | 7 | Közgazdálkodás és közpolitika, vezetés és szervezés, vállalkozásfejlesztés, nemzetközi gazdaság és gazdálkodás |

* A doktori iskola megszűnt. ** A közgazdaság-tudományi képzés megszűnt (2008 az utolsó sikeres védés időpontja), de az iskola gazdálkodás- és szervezéstudományok területen tovább működik.

Forrás: www.doktori.hu alapján. Az adatok lekérdezésének időpontja 2016. április 26.

A hazai közgazdaság-tudományi doktori képzés sajátossága annak sokszínűsége. Ezt húzza alá az a tény is, hogy viszonylag nagyszámú mesterképzéshez kapcsolódnak az egyes doktori iskolák. A közgazdasági elemzőtől a nemzetközi gazdaság és gazdálkodáson át a közgazdálkodás és közpolitikáig, sőt a vezetés és szervezésig szinte minden meghatározó MA-képzés megjelenik az akkreditációkban. Ráadásul az a hét doktori iskola, amely PhD-fokozatot ítélhet(ett) meg közgazdaság-tudományokban, eltérő hangsúlyokkal értelmezi (illetve értelmezte) a közgazdaság-tudomány mi-
benlétét. A Budapesti Corvinus Egyetem Általános és Kvantitatív Doktori Iskolája, valamint a CEU Közgazdaság-tudományi Doktori Iskolája a matematikai közgazdaságtanra koncentrálnak.² A Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskolája ugyanakkor rendkívül széles spektrumon kínál specializációs lehetőségeket, ideértve a regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztést, a gazdaságpolitikát, valamint a gazdálkodástudományt. A Pécsi Tudományegyetem már doktori iskolájának nevében is rögzíti regionális politikai irányultságát. A globalizáció és a versenyképesség mellett a régiók kiemelt szerepe a Debreceni Egyetem – időközben megszűnt – programjában is megjelent.³ A BCE Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskolája pedig már nevében is egyértelműen jelzi irányultságát és módszertani sokszínűségét, egyértelműen megkülönböztetve magát a többi (köz)gazdaságtani doktori képzéstől.⁴ Az iskola sajátossága, hogy „világgazdasági” alprogramja révén közgazdaság-tudományokban *is*, illetve „nemzetközi és biztonságpolitikai tanulmányok” alprogramjában politikatudományokban *is* kiad doktori oklevelet. *A függelék* a

² Jól illusztrálják ezt a BCE-n bevezetett specializációk is: általános közgazdaságtan, pénzügyi közgazdaságtan, operációkutatás.

³ Jelezzük, hogy hazánkban regionális tudományokban is lehetőség van doktori fokozat megítélésére. A Szent István Egyetem és a Széchenyi István Egyetem élnek jelenleg e lehetőséggel.

⁴ Érdekes, hogy miközben a doktori.hu adatbázis nevesíti a multidiszciplináris társadalomtudományokat mint önálló tudományágat a társadalomtudományokon belül, addig végzett hallgató nem szerepel ezen a soron. Ezért szűrésre volt szükség, hogy pontosan megállapítható legyen a tudományterületek közötti (sikeres) védések aránya.

hét doktori iskola kötelező törzs- és specializációs tárgyainak összevetésével próbálja megragadni az egyes iskolák irányultságát, illetve erősségeit.

Magyarországon „nemzetközi kapcsolatok” területen megalakulása, azaz 1993 óta egyetlenként a BCE Multidiszciplináris Doktori Iskolája van jelen. Képzési tervét tekintve talán még a Debreceni Egyetem megszűnt közgazdaság-tudományi programja volt hasonlítható hozzá. Annak ellenére, hogy a régióban is egyedi képzést kínál, ráadásul a Magyarországon megítélt közgazdaság-tudományi fokozatok nem elhanyagolható hányadát, 16,8 százalékát adja a Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola, e képzési terület (és maga az iskola) rendre kívül marad(t) a megújulást célzó szakmai vitákon. Holott megújulásra, az erősödő nemzetközi versenyben való helytállás biztosítására – hasonlóan a többi doktori iskolához – nagyon is szüksége van.

Erre kínál most lehetőséget az a fenntartói igény, miszerint 2016 szeptemberétől teljesen új rendszerben szerveződik meg a hazai doktori képzés. 2015. december 1-jén az Országgyűlés több jelentős ponton is módosította a nemzeti felsőoktatásról szóló 2011. évi CCIV. törvény doktori képzésre vonatkozó részeit. Az eddigi 180 kredit helyett az új rendszerben már legalább 240 kreditet kell szerezniük a hallgatóknak, a képzési idő pedig nyolc félévre módosul úgy, hogy az első négy félév ún. „képzési és kutatási” szakasszá válik, míg a második négy féléves időszak ún. „kutatási és disszertációs” szakasznak minősül majd.⁵ A törvényalkotó szándéka egyértelmű: a sikeres védések ösztönzése viszonylag rövid időn belül. Ehhez pedig a korábbi 2–3 éves tanulmányi szakasz, majd azt követően nem ritkán 5–8 éves disszertációírási szakasz helyett egy sokkal intenzívebb, a kutatást és disszertációírást a fókuszba állító képzési struktúra kialakítására van szükség.

A cikk előbb áttekinti a legrangosabb külföldi egyetemek nemzetközi kapcsolatok képzéseit, hangsúlyosan azokat, amelyekben közgazdaság-tudományi irány is létezik. Majd az így nyert tapasztalatok alapján ajánlásokat fogalmaz meg a hazai doktori képzés kívánatosnak vélt és a fenntartó által most már törvényileg is kötelezővé tett átalakítására vonatkozóan azzal a céllal, hogy a program régiós, sőt nemzetközi versenyképessége erősödjön. A főbb megállapítások és következtetések ugyan a nemzetközi kapcsolatok képzésre vonatkoznak, de jelentős részben általánosíthatók is.

⁵ A képzési és kutatási szakaszt – a negyedik félév végén – komplex vizsga zárja, ami egyben feltétele is a kutatási és disszertációs szakasz megkezdésének. A korábbiakkal ellentétben a komplex vizsga nemcsak a tanulmányi előrehaladást méri majd, hanem a kutatási előmenetelt is.

Nemzetközi kapcsolatok doktori képzések a világban

Annak eldöntésében, hogy mely felsőoktatási intézmények tekinthetők mérvadóknak a nemzetközi kapcsolatok területén, a *Foreign Policy* közreműködésével készített rangsor nyújthat támpontot. A felmérésben több mint 1500 az USA-ban dolgozó nemzetközi kapcsolatok szakértőt kértek meg, hogy rangsorolják az egyes doktori iskolák képzési programjait. Az első tíz egyetemet mutatja a 2. táblázat (a legfrissebb lekérdezés 2014-ben történt, de az azt megelőző évek rangsorai sem igazán tértek el a mostanítól).

2. táblázat

Top 10 doktori képzést kínáló nemzetközi kapcsolatok program

| | |
|-----|---------------------------------------|
| 1. | Harvard University |
| 2. | Princeton University |
| 3. | Stanford University |
| 4. | Columbia University |
| 5. | Yale University |
| 6. | University of Chicago |
| 7. | University of California – San Diego |
| 8. | University of Michigan |
| 9. | Massachusetts Institute of Technology |
| 10. | University of California – Berkeley |

Megjegyzés: Érdekes talán megemlíteni, hogy a tudományterület alapképzési rangsora sem igazán tér el az 2. táblázatban bemutatottól. Ahol jelentősebb eltérés mutatkozik, az a mesterszint. Ott ugyanis a Georgetown University vezeti a listát és felkerült a tízes listára a Johns Hopkins University, a George Washington University, a Tufts University és a London School of Economics is. Ám az USA-ban a mesterprogramok jellemzően a nem akadémiai karrierre készülőknek kínálnak magas presztízzsel járó alternatívát.

Forrás: Foreign Policy [2014].

Szembeötlő, hogy a listára (annak első tíz helyére) kizárólag az USA-ban működő program került fel (hasonlóan sajnos sok más társadalomtudományi területhez). Európából, ha fel is kerülnek ilyen listákra programok, azok rendre Nagy-Britanniából kerülnek ki, mint a London School of Economics vagy a University of Oxford, illetve ritkán említik a firenzei European University Institute-ot vagy a francia

Sciences Pót.⁶ Tény, hogy az elmúlt évtizedekben a nemzetközi kapcsolatok meghatározó doktori szintű oktatási centrumai az USA-ban fejlődtek ki és a mértékadó szaklapok, műhelyek is javarészt ott tömörülnek. Mindez annak fényében akár nem is különösebben meglepő, hogy maga a diszciplína – különféle egymással vitázó irányzatokkal gazdagodva – az USA-ban jött létre a hidegháború éveitől. Európában meghatározóan az amerikai főáramú kutatási irányzatok kritikai élű megközelítése dominál.⁷

Az egyes képzések rövid ismertetése és értékelése előtt érdemes néhány általánosítható megjegyzést tenni a magyar, az európai és az amerikai gyakorlat kapcsán. A legszembevetőbb különbség a magyar, illetve egyéb, különösen amerikai képzések között, hogy nemzetközi kapcsolatok néven kifejezetten önálló doktori iskolák gyakorlatilag nem is léteznek ott. Azok – mostanra – jellemzően a politikatudományi képzések keretei között valósulnak meg. Ez azonban egyáltalán nem jelenti azt, hogy ne volna erős (köz)gazdasági fókusz az egyes programoknak.⁸ Jelentős különbség a hazai és az amerikai képzési rendszerek között, hogy a mesterszintű oktatás az USA-ban kifejezetten a munkapiacra készít fel (a top 10-es MA-listát is ebből a perspektívából állítják össze). Az MA-fokozat megszerzése nem is előfeltétele a doktori képzésben való részvételnek. A PhD-képzés ugyanakkor a tudományos utánpótlásképzés terepe az USA-ban (az *1. táblázat* is ennek figyelembevételével készült), ám ez természetesen nem zárja ki az adminisztrációban való későbbi (jellemzően időleges) munkavállalást. Az USA egyik megkülönböztető jegye éppen az, hogy létezik átjárás az akadémiai és a politikai-adminisztrációs karrierutak között.

⁶ A *2. táblázat* eredményeihez nagyban hasonlító rangsorolást kínál a *US News* felmérése is, ami azonban nem közvetlenül a nemzetközi kapcsolatokra mint önálló diszciplínára állít fel rangsort, hanem nemzetközi politikára egyfelől és nemzetközi gazdaságtanra másfelől. A nemzetközi politika esetében a tízes listára felfért az Ohio University (8.) és a University of Wisconsin, Madison (10.). A University of Wisconsin, Madison a *US News* nemzetközi gazdasági tízes rangsorába is befért, a 6. helyet szerezve meg.

⁷ A *Foreign Policy* felmérése szerint a tudományterület kiválóságai közé sem fért be nem amerikai egyetlen tevékenykedő kolléga. A listát *Alexander Wendt* vezeti *Robert Keohane* és *John Mearscheimer* előtt.

⁸ Ez természetesen nem volt mindig így. Nemzetközi kapcsolatokat a képzés minden szintjén önálló programként is kínálták az USA-ban nagyjából a nyolcvanas évekig. A tudományterület korai éveiben ugyanis a politikatudománytól függetleníthető, autonóm, koherens és egyedi diszciplínaként tekintettek rá, ami a vizsgálat tárgyának megfelelően (ami alatt gyakorlatilag a felsőbb autoritás hiányában élő szuverén államok közötti *külső* kapcsolatokat értették) interdiszciplináris jellegű volt (*Hoffmann*, 1959). Később azonban a racionalizmus egyeduralgódóvá válásával, illetve az intézményi vizsgálódás általános elterjedésével a nemzetközi kapcsolatok is mind közelebb került a komparatív (valamint az ún. amerikai) politikához és szervesen beépült az egyszerűen csak politikatudományinak hívott programok szerkezetébe és ott jellemzően alprogramként van jelen.

Az egyetemek sok esetben ösztönzik is legkiválóbbjaikat erre, emelve az adott program presztízsét és piaci értékesíthetőségét. Magyarországon jellemzően egyszerre többféle igényt kíván kielégíteni a képzés. Az oktató-kutató utánpótlásképzés mellett sokak számára meghatározó szempont, hogy a doktori fokozat megszerzése jól kamatoztatható befektetés például a minisztériumi ranglétrán való emelkedésben. Ezek az emberek jellemzően költségtérítéssel választanak, ami nem létező kategória az USA-ban (és Nyugat-Európában sem jellemző). Ez a kettősség idehaza komoly feszültségek forrása nemcsak a terhelés, hanem a doktori teljesítmények színvonala tekintetében is.

Törésvonalak természetesen az amerikai és az európai programok között is húzódnak, főként a képzések szerkezetét és hosszát illetően. Nyugat-Európában az a fajta tanulmányi szakasz, ami az USA-ban alapozásként szolgál, a legtöbb esetben nem része a doktori képzésnek. A tanulmányi évek ugyanis jobbra a mesterszintre koncentrálnak, ami egyben belépő is a doktori képzésre.⁹ Európában a doktori képzés tanulmányi szakasza ezért szinte majd kizárólagosan kutatómódszertant, illetve az adott terület újdonságainak, kutatási puzzle-jeinek a megismertetését jelenti. Az USA-ban ugyanakkor a diszciplína kereteit kijelölő tantárgyakat *is* és nagyon erős kutatómódszertant *is* kínál a legtöbb esetben kétéves (és rendkívül intenzív) tanulmányi időszak. Következésképpen míg Európában 3-4 év alatt valóban le lehet zárni a doktori képzést sikeresen megvédett disszertációval, addig az USA-ban ez szinte teljességgel kizárt. Védésre ott általában a 6-7. év végén kerül sor. A hazai képzési rendszer tehát első megközelítésben inkább az amerikai mintát követi.¹⁰

Az új hazai szabályozás tehát furcsa egyvelege lett az európai és az amerikai rendszereknek. Azt várja el, hogy a hallgatók négy, de maximum öt esztendő alatt megvédjék disszertációjukat (mint Európában), de mindezt nagyon intenzív, az eddigi 180 kreditnél lényegesen magasabb, 240 kreditet előíró tanulmányi-kutatási szakasszal egybekötve.

Harvard University

A Kennedy School *PhD in Political Economy and Government* (Politikai gazdaságtan és kormányzás) programja a szó legszorosabb értelmében interdiszciplináris

⁹ Ezért van sok esetben az, hogy doktori programokra sikeresen felvételezett hallgatók az első évüket egy mesterprogramban töltik el, ahol szintre hozás történik.

¹⁰ Azzal a megkötéssel természetesen, hogy az USA-ban egy BA-fokozat megszerzésével (4 év) a hallgató már beiratkozhat a doktori szintű képzésre. Magyarországon ellenben doktori képzésre csak az jelentkezhet, aki alapidplomával és mesterdiplomával is rendelkezik. Ennek gyakori következménye, hogy jelentős átfedések mutatkoznak a mesterképzés és a doktori képzés tantárgyi ismereteiben.

jellegű, ahol a közgazdaságtan, a politikatudomány és a közpolitika-elemzés területeit elegyítik egyetlen programban. Hazai fogalmaink szerint ez inkább „egyfajta” politikai gazdaságtani képzés, ahol az „egyfajta” jelző kifejezetten a politikai gazdaságtan amerikai iskolájára vonatkozik, amire gyakorta csak úgy hivatkoznak, mint politikai közgazdaságtan (*political economics*), megkülönböztetve azt a például Európában és Magyarországon is széles körben művelt politikai gazdaságtantól (*political economy*). Ez a tradíció a formalizált nyelvezetre és modellszerű értelmezésekre épít, amelyben a normatív szemlélet gyakorlatilag (és vállaltan) meg sem jelenik. Fókuszában meghatározóan azok a (politikai) intézmények és döntési mechanizmusok állnak, amelyek közvetlenül hatnak a gazdaság, esetleg a politika valamely egységére, változójára.

Az USA-ban megszokott módon a Harvardon sem egyetlen tanszék vagy munkaközösség gondolja a programot, hanem többféle irányú és képzettségű szakember bevonásával történik a hallgatók felkészítése. Tekintettel arra, hogy az USA-ban jellemzően minden oktatási program közvetlenül is kötődik valamely szűkebben is lehatárolható tudományterülethez, a Harvard vonatkozó programjának is két specializációja van: 1. közgazdaság-tudomány és 2. politikatudomány; melyek közül minden hallgatónak választania kell egyet. Első látásra tehát a Harvard szerkezete nagyban hasonlít a BCE nemzetközi kapcsolatok programjára, ami szintén e két opciót kínálja. Azonban a specializációk (vagy alprogramok) tartalmát illetően már markáns különbségek mutatkoznak. A Harvard mindkét (!) alprogramjában ugyanazt a három kötelező tárgyat írják elő: *Microeconomic Theory* (Mikroökonómia elmélete, 2 félév), *Macroeconomic Theory* (Makroökonómia elmélete, 2 félév) és *Econometrics* (Ökonometria, 1 félév). A választható tantárgyak mellett a tanulmányi szakaszban a hallgatóknak 2-2 kutatási műhelyvitakurzust is teljesíteniük kell. A 2015-ben végzett hallgatók ennek megfelelően módszertanilag igényes és a szűken vett pozitív politikai gazdaságtan kurrens témáiban védtek meg disszertációikat.¹¹

Princeton University

A Woodrow Wilson School PhD in Public Affairs (Közpolitika) programja – hasonlóan a Harvardhoz – elitképzést folytat. Az iskola két területre koncentrálna. Az ismertebb a témánk szempontjából kevésbé releváns biztonságpolitikai alprogram, a másik a „Tudomány, technológia, környezeti politika” címet viseli. A Princeton

¹¹ A 2015-ben védettek között volt *Láda Ákos* is, a BCE korábbi hallgatója. Honlapja szerint jelenleg kvantitatív társadalomtudósként a Facebooknál dolgozik.

képzését talán az különbözteti meg leginkább a többi hasonló képzéstől, hogy kifejezetten aktuális, releváns, a politikacsínálás mindennapjaira reflektáló problémákra, kihívásokra koncentrál. Fegyverkezés és leszerelés, terrorizmus, polgárháborúk, regionális konfliktusok stb. szerepelnek a kínálatban. Ennek megfelelően a program úgy tevődik össze, hogy egyrészt alapos társadalomtudományi ismereteket kínál a biztonságpolitika területén, másrészt erőteljes regionális fókuszot biztosít, harmadrészt a fegyverkezés, terrorizmus stb. témákban pontos, naprakész tudományos és technikai felkészültséget ad.

A Princeton Politikatudományi Tanszéke – amelynek oktatói a doktori programot is meghatározóan alakítják – igen erős a kvantitatív, formalizált módszerekben, különösen a játékelmélet és a statisztikai módszerek alkalmazásában (előbbi már a program „beugró” kurzusán is kötelező, ahol biztonságpolitikai stratégiával ismerkedhetnek meg a hallgatók).

A doktori programban továbbá legalább egy *Research design* (Kutatásmódszertan) kurzus elvégzése is kötelező, ami kvalitatív is lehet. Érdeemes megemlíteni, hogy a kutatómódszertan olyannyira fontos része a tantervnek, hogy azokat a program két nagygágyúja, *Robert Keohane*, illetve *Andrew Moravcsik* tartják. Így első kézből juthatnak információhoz a hallgatók arról, hogy miként lehet valóban sikeres és eredményes, impaktfaktorban is mérhető kutatási tevékenységet folytatni.

Stanford University

Míg a Harvard és a Princeton programjaiban maga a nemzetközi kapcsolatok nem is jelenik meg közvetlenül, a rangsor többi helyezettje már direkt módon is szerepelteti azt az egyetemi doktori képzésben. Ám egyik esetben sem önállóan létező, működő programként, hanem *a politikatudományok egy szegmenséeként*. E tekintetben a lista 3. helyezettjének programja akár általános érvényűnek is mondható azáltal, hogy öt terület közül választhat a doktorandusz kettőt; ezek: 1. amerikai politika, 2. komparatív politika, 3. nemzetközi kapcsolatok, 4. politikaelmélet és 5. politikai módszertan.

A magyar összevetés szempontjából releváns nemzetközi kapcsolatok területen összesen három (vagyis csak három!) tárgykör kap kiemelt figyelmet, ezek: *a)* nemzetközi kapcsolatok elmélete, *b)* biztonságpolitika és *c)* nemzetközi politikai gazdaságtan. Az alapozó tárgyakat rendkívül erős kvantitatív tanulmányok egészítik ki, felölelve a valószínűség-számítást, a leíró és következtető statisztikát, valamint a lineáris regressziószámítást.

A Columbia Egyetem követi a politikatudományi doktori programokban megszokott felosztást (amerikai politika, komparatív politika, nemzetközi kapcsolatok, politikaelmélet), azzal az eltéréssel, hogy nagyszámú *area studies* (regionális tanulmányok) kutatási lehetőséggel párosítja a megszokott főbb irányokat. Területek: Kína kiemelten, továbbá Eurázsia, Japán, Latin-Amerika, Közel-Kelet, valamint a poszt-szovjet régió. A nemzetközi kapcsolatok képzés tehát a Columbián igen erőteljes regionális támaszt is kap, ami a program megkülönböztető jegye. A választott „főszak” mellett minden hallgató egy további „mellékszaktot” választ, ami azonban lehet akár *a)* módszertan, *b)* politikai gazdaságtan, *c)* közgazdaság-tudomány vagy *d)* jog is.

A képzésen belül a nemzetközi kapcsolatok területen – a Columbia szerteágazó kutatási gyakorlatának megfelelően – szinte az összes releváns témában lehet kutatni. Elképesztően sokféle tárgy közül választhatnak az érdeklődők, gyakorlatilag minden különösebb megkötés nélkül. Ennek megfelelően – szemben a Harvarddal vagy a Princetonnal, ahol viszonylag szűkebb a fókusz – a Columbián a lehető legszínesebb háttérrel és érdeklődési körrel rendelkező doktoranduszgárda jön össze történészektől a jogászokon és a politikatudósokon át a közgazdászokig. A program erőssége mindazonáltal a politikai gazdaságtan és a biztonságpolitika.

A képzés másik erőssége a módszertan, vagy ahogy a Columbián hívják, a „politikai metodológia”. Az egyetem nagy energiákat mozgósít a kvalitatív technikák és a statisztikai módszerek kidolgozására és fejlesztésére, különösen „választói magatartás” területen. A két terület (kvalitatív és kvantitatív) követelményeinek megfelelően a hallgatók választhatnak, hogy vagy olyan irányban képezik magukat, ahol az analízis, a lineáris algebra és a formális logika alapkövetelmény (és a végén képesek önálló kutatási anyagot prezentálni formális modellek felhasználásával),¹² vagy pedig a matematikai felkészültséget nem igénylő módszertani irányba mozdulnak el (de ez esetben is alapvető statisztikai és játékelméleti ismeretek birtokába jutnak).

¹² Néhány tantárgy a modulból: *Mathematical Methods for Political Science* (Matematikai módszerek a politikatudományban), *Multivariate Political Analysis* (Többváltozós politikai elemzés), *Game Theory and Political Theory* (Játékelmélet és politikaelmélet), *Advanced Topics in Quantitative Research, Advanced Topics in Quantitative Research: Models for Panel and Time Series* (Haladó témák kvantitatív kutatásban: panel- és idősoros modellek), *Research Topics in Game Theory* (Kutatási témák játékelméletben).

A Yale-en a szokásos öt területből kell kettőt teljesíteni (amerikai politika, komparatív politika, nemzetközi kapcsolatok, politikai gazdaságtan, illetve politikaelmélet). A nemzetközi kapcsolatok ez esetben kifejezetten biztonságpolitikát takar, stratégiai, technológiai, hadászati ismereteket is felölelve. A képzés érdekessége még (bár korántsem meglepő), hogy erős kutatómódszertan társul hozzá. A regionális és/vagy a globális problémák, kihívások mindazonáltal nem a nemzetközi kapcsolatok alprogramon belül jelennek meg, hanem a politikai gazdaságtani alprogram részeként. Mivel e két terület nagyban hasonlít a BCE-n jelenleg futó két alprogramhoz, ezért érdemes az egyes tantárgyakat legalább felsorolásszerűen megemlíteni. A nemzetközi kapcsolatok alprogramban a következő tantárgyak választhatók: *Strategy, Technology, and War; Causes of War* (Stratégia, technológia és háború: a háború okai); *International Relations I – Theories* (Nemzetközi kapcsolatok I – Elméletek); illetve *International Relations II – Research Design* (Nemzetközi kapcsolatok – Kutatómódszertan). A politikai gazdaságtani alprogram tárgyai: *Comparative Political Economy* (Komparatív politikai gazdaságtan); *Corruption, Economic Development, and Democracy* (Korrupció, gazdasági fejlődés és demokrácia); *The Political Economy of Inequality in Advanced Democracies* (Az egyenlőtlenség politikai gazdaságtana a fejlett demokráciákban); valamint *Business and Government after Communism* (Üzlet és kormányzás a kommunizmus után). Jól látható, hogy e két terület tárgykínálata nagyon közel van ahhoz, amit ma számos hazai doktori iskola is kínál közgazdaság-tudományi képzés címen – még a két matematikai közgazdaságtan irányába elkötelezett iskolában, a BCE Általános és Kvantitatív Doktori Iskolájában, valamint a CEU Közgazdaság-tudományi Doktori Iskolájában is fellelhetők hasonló tartalommal választható tárgyak.¹³

Mind az öt területen kötelező egy bevezető politikatudományi kurzus elvégzése az indulásnál, illetve a második évben egy ún. *Research and Writing* (Kutatás és írás) óra teljesítése, ami a teljes tanévet átfogja, és azt célozza, hogy minden hallgató egy publikálásra alkalmas dolgozattal zárja az évet – még azelőtt, hogy a disszertáció írásába kezdett volna. Az eredményeket nem házon belül, hanem a terület legjelentősebb szakmai szervezete, a világ mintegy 80 országában 13 000 tagot számláló *American Political Science Association* (Amerikai Politikatudományi Társaság) ke-

¹³ A témánk szempontjából nem releváns komparatív politika alprogramban is jelentős a regionális fókusz; csak néhány példa: *The European Union* (Az Európai Unió); *India and Pakistan: Democracy, Conflict, and Development* (India és Pakisztán: demokrácia, konfliktus és fejlődés); *Islam and Democracy in the Modern Middle East* (Islám és demokrácia a modern Közel-Keleten).

reteiben szervezett minikonferencián mutatják be a hallgatók minden év áprilisában. Ezt követően pedig (a harmadik évtől a végzésig) minden esztendőben egy-egy műhelyvitára kell a hallgatóknak regisztrálniuk (jelenleg 7 különböző területen) és egész évben heti rendszerességgel látogatni azokat.

További néhány kiemelkedő program az USA-ban

A *Berkeley (University of California)* azzal próbál kitűnni a mezőnyből, hogy egyszerre 9 tudományterületen kínál választást, amelyből hármat kell teljesíteniük a hallgatóknak. A nemzetközi kapcsolatok alprogram mindössze három tárgyból áll, ami gyakorlatilag a terület esszenciájának is mondható (és amelyet egy európai programban rendre a mesterképzésben végeznek el): *International Relations Theory* (Nemzetközi kapcsolatok elmélete), *Security Studies* (Biztonságpolitikai tanulmányok), valamint *International Political Economy* (Nemzetközi politikai gazdaságtan). A Berkeley nagyon büszke a multidiszciplináris jellegű oktatására, ami a módszertani kínálatban is megmutatkozik. A történeti elemzéstől a nagyon erős formalizált modellezésig szinte minden fellelhető a kínálatban. További megkülönböztető jegye a programnak, hogy míg a többiek rendre *international*-ként hivatkoznak a sajátjukra, addig a Berkeley kifejezetten a *global* jelzőt alkalmazza.

A *Johns Hopkinson* a nemzetközi kapcsolatok egyszerre jelent politikatudományt, közgazdaság-tudományt és régiótanulmányokat – ebben eléggé hasonlít a Columbiához és a Berkeleyhez, illetve hozzátehetjük: a Corvínushoz is (illetve a megszűnt Debreceni Egyetem programjához). Különlegessége még, hogy az iskolának külön *International Development* (Nemzetközi fejlődés/fejlesztés) programja is van.¹⁴ Kiemelten (egyben kötelező jelleggel) oktatják a következőket: *Theories and Methods of Qualitative Political Research* (A kvalitatív politikai kutatások elméletei és módszerei), valamint *Quantitative Methods of Political Research* (A politikai kutatások kvantitatív módszerei).¹⁵

Az MIT vonatkozó PhD-programja az USA-ban megszokott „ötből kettőt” választást kínálja, ám *Models and Methods* (Modellek és módszerek) címmel külön alprogramot is meghirdet az érdeklődők számára. Kötelező teljesíteni legalább egy

¹⁴ Az International Development program vagy specializáció létesítése itthon is járható út volna gyakorlatilag bármely doktori iskolában. A Corvinus nemzetközi kapcsolatok képzése angolul folyik, és nagy számban érkeznek hallgatók a feltörekvő és a fejlődő világ országaiból.

¹⁵ A legtöbb hallgató számára utóbbi lehallgatásához előírják a *Statistical Methods for Business and Economics* (Statisztikai módszerek közgazdászoknak), valamint az *Econometrics* (Ökonometria) tárgyak elvégzését is.

elméleti és egy empirikus politikatudományi, legalább egy statisztika kurzust, valamint egy empirikus kutatási módszerek tárgyat. Az MIT programja jelzi legegyszerűbben, hogy melyek a piac elvárásai egy nemzetközi kapcsolatok szakon végzett doktorral szemben, amikor megköveteli, hogy *vagy* egy idegen nyelvből lesz magasan képzett a doktor, *vagy* pedig statisztikából. Utóbbi esetben a reménybeli politikatudós két éven át folyamatosan hallgat statisztika stúdiumokat.

Európai példák

Ahogy korábban említettük, Európában a kép annyiban változik a nemzetközi kapcsolatok területén, hogy itt a mesterévek szolgálnak arra, hogy a hallgatók a tárgyi ismeretekből megkapják a szükséges alapokat. A doktori évek jelentős részben kutatómódszertannal telnek. A *London School of Economics* a nemzetközi kapcsolatok kutatási módszereire helyezi a hangsúlyt az első esztendőben, mindezt összekötve a legújabb elméleti és empirikus kutatási eredmények bemutatásával. Kötelező emellett a nemzetközi kapcsolatok kutatási módszerek műhelyvitájának látogatása, ahol kollégák és reménybeli kollégák számolnak be saját kutatásaikról. A *University of Oxford* képzése is nagyon hasonló ehhez, bár a kutatómódszertanban nagyobb hangsúlyt fektetnek az egyéni igények kielégítésére. Továbbá Oxfordban rendkívül erős a fejlődéelméletek és a fejlesztéspolitikai oktatása és kutatómódszertanának bemutatása.

A firenzei *European Union Institute* (EUI) azért is figyelmet érdemel, mert ez esetben a szónak abban az értelmében is multidiszciplináris a képzés, ahogy azt Magyarországon is az akkreditációk alkalmával használják. A programot gondozó tanszék neve – *Department of Political and Social Sciences* (Politika- és Társadalomtudományok Tanszék) – is ezt tükrözi, de minden hivatalos anyagában büszkén hivatkozik a tanszék a szokványos, szigorúan vett tudományterületi határok tartós meghaladására, amit a doktori képzésben is érvényesíteni kíván. Olyannyira tágran értelmezi a határokat, hogy egyetlen nagy doktori iskolán belül kínálják a politikatudományi, a szociológia, a nemzetközi kapcsolatok, valamint a társadalom- és politikaelmélet programokat.¹⁶

¹⁶ Ez erős hasonlóságot mutat a CEU gyakorlatával, ahol egy iskolán belül tömörül a politikatudományi, a nemzetközi kapcsolatok és a közpolitika-elemzés képzés. A CEU ezen programja azonban PhD-fokozatot csak politikatudományokban ad, közgazdaság-tudományokban nem – azt a tanulmány *I. táblázatában* is hivatkozott, erős közgazdasági és matematikai képzést nyújtó Közgazdaság-tudományi Doktori Iskolája kínálja.

Az EUI esetében érdemes röviden áttekinteni az évenkénti felépítést is, mivel – hasonlóan az új magyar szabályozáshoz – itt is szigorúan négyéves a program. Hogy a jelölt el is végezze ennyi idő alatt a doktori képzést és sikeresen lezárja disszertációját, már a jelentkezés alkalmával olyan kutatási tervet kell benyújtania, amely világos kutatási kérdést fogalmaz meg, lehatárolva a kutatni kívánt területet, valamint bemutatva, hogy valóban kivitelezhető a tervezett kutatási projekt. Ezen túl a lehetséges módszertant is meg kell jelölni. A teljes leírás nem haladhatja meg a 2500 szót. A nyugat-európai gyakorlatnak megfelelően az EUI feltételezi, hogy a mesterévek alatt a kutatási terv készítéséhez nélkülözhetetlen készségeket elsajátították a jelentkezők. A sikeres felvételt követően az első évben a módszertani képzésen van a hangsúly (mind kvalitatív, mind pedig kvantitatív területeken). Már az első évben meg kell védeni egy hosszabb kutatási tervet, majd a második esztendőben a disszertáció legalább negyedével el kell készülni (miközben további haladó szintű módszertani képzésben részesül a jelölt). A 3. és 4. évben lehetőség van olyan tárgyak (fórumok) hallgatására, amelyek már kifejezetten az oktatási és egyéb akadémiai kutatási gyakorlatot mélyítik el, vagyis ekkor már – előretétekintve – a posztdoktori évekre készítik fel a jelöltet.

A *Berlin Graduate School for Transnational Studies* (BTS) programja a különféle rangsorok alapján ugyan most még nem mérhető az előbbiekhöz, ám rendkívül erős és népszerű, ráadásul sokban (legalábbis célját és fókuszát tekintve) hasonlít a BCE nemzetközi kapcsolatok programjára. Már a neve is beszédes: *transnational studies* (transznacionális tanulmányok), szemben a bevett szóhasználattal: *international studies*. A BTS célja, hogy rövid időn belül a terület zászlóshajója legyen Európában. Mivel a *transnational studies* új és dinamikusban bővülő (inter)diszciplína, ezért az oktatás középpontjában az ún. survey-kurzusok állnak, amelyek a terület legfrissebb kutatási eredményeit és módszereit mutatják be. Négy területre koncentrálnak: nemzetközi politikai gazdaságtan, nemzetközi kapcsolatok, regionális tanulmányok, illetve nemzetközi jog. A survey-kurzusok mellett kutatási módszerek és kutatási kollokvium tesztek teljessé a programot. Érdekessége, hogy olyan készségek fejlesztésére is komoly hangsúlyt fektetnek, mint a prezentáció, az oktatás vagy a tudásmenedzsment. A disszertáció sikeres elkészítésére nem több mint 3 éve (!) van a jelöltnek.

Javaslatok a magyar képzés átalakításához

Az ismertetett nemzetközi példák többféle gyakorlatot mutattak be, nehéz volna egyértelműen kiállni egyik vagy másik oktatási-kutatási modell mellett, nem is ez írásom célja. Egyfajta legjobb gyakorlatként azonban utat mutathatnak az átalakulás kívánatos irányát illetően, megőrizve azokat a magyar hagyományokat, amelyek emelhetik a képzés színvonalát. A példák egyebek mellett azt mutatták meg, hogy a nemzetközi kapcsolatok doktori szintű oktatásában egyértelműen hangsúlyeltolódás ment végbe (Európában is és az USA-ban is) a tantárgyi ismeretek átadása felől a kutatási elméletek és módszerek (sokszínűségének) megismertetése felé. A cél olyan tudás átadása, amely lehetővé teszi az elismert nemzetközi szakfolyóiratokban való megjelenést, jeles konferenciákon való szereplést, pályázatokon történő sikeres megmérettetést, konzorciumépítést, vagyis a nemzetközi tudományos piacon való helytállást.

Általánossá lett az a felismerés, hogy legalább olyan fontos a (leendő) kutatók kezébe eszközöket adni, mint az, hogy megismertessük őket az aktuális irodalom eredményeivel. Sőt, az rajzolódik ki, hogy a módszertan, illetve az írás- és prezentációs készségek elsajátítása sok esetben még fontosabb is, hiszen ennek pótlása később már jóval nehezebb (ha egyáltalán lehetséges). A nemzetközi kitekintés ugyan rámutatott a nyilvánvaló különbségekre, ám mindezek ellenére három tényező közösnek mondható az áttekintett doktori programokban.

1. Viszonylag kisszámú tényleges tantárgy oktatása, amelyek mind jól megfogható és körülhatárolható ismeretkörhöz kapcsolódnak. Ezek a tárgyak adják meg az adott képzési program „irányultságát”.
2. Nagyon erős kutatómódszertan. A képzések legtöbbszörében a legfontosabb elem magának a „hogyan vizsgálód(j)unk” kérdésnek az alapos körbejárása. A hallgatók rengeteg munka árán képessé válnak megfelelően leszűkített kutatási kérdések és kellően kisszámú tesztelhető hipotézisek megfogalmazására, adatgyűjtésre, a megfelelő módszer(ek) kiválasztására, illetve önálló elemzésre és értékelésre.
3. A disszertációk empirikus tartalmának kidomborítása. Kedveltek ugyan a teóriaalapú dolgozatok, de empiria nélkül nem létezik védhető disszertáció, ami azt is jelenti, hogy olyan eredmények születnek, amelyek a közpolitika szintjén is értelmezhetők.

A BCE nemzetközi kapcsolatok doktori képzése – mint az ország egyetlen ilyen jellegű képzése – jelen állapotában ezek egyikében sem tart lépést a világgal. Nem

feltétlenül azért, mert nem volna képes rá, hanem mert hasonlóan a magyarországi doktori iskolák képzési szerkezetéhez (legalábbis a társadalomtudományok területén), nem ezekre a kihívásokra koncentrálnak. Hazánkban az a jellemző, hogy a doktori iskolák igyekeznek sokféle igényt kielégíteni, minél többfélét tanítani és elsősorban tárgyi ismereteket közvetíteni – sok esetben megismételve a mesterkurzusokat. A korábbi törvényi és akkreditációs előírások egyértelműen ebbe az irányba terelték a képzéseket. A mostani szabályozás azonban lehetőséget biztosít arra, hogy az áttekintett és mértékadó doktori programok alapján újrafogalmazható legyen a struktúra és a tartalom is. Ehhez – az említett három pontra mintegy reflektálva – a következőkre lehet szükség a nemzetközi kapcsolatok területén:

1. A tudományterület mély és alapos megismertetését szolgáló ún. alapozó kurzusok körének egyértelmű meghatározása, számuk jelentős korlátozása mellett.
2. A doktori iskola saját lehetőségeit és képességeit megjelenítő régiótanulmányok (*area studies*) bevezetése.
3. A képzési terület specifikumait figyelembe vevő kutatásmódszertani ismeretek nagy súllyal történő megjelenítése.
4. A kutatási fórumok, szemináriumok arányának nagymértékű emelése, a workshop (műhelyvita) jellegű eszmecsere bevezetése, a konferenciákon való részvétel erőteljes támogatása.
5. A témavezetők és doktoranduszaik kapcsolatának újragondolása.

Az alapozó kurzusok a mindenki által elismert szakmai minimumot, tudásbázist jelenítik meg. Céljük, hogy biztosítsák a közös nyelvet, amely nélkül nem lehetséges bekapcsolódni a nemzetközi vérkeringésbe. Általános elvként célszerű érvényesíteni, hogy az új rendszerben kevesebb tárgykört oktassanak, azokat azonban mélyebben és tágabb összefüggéseiben bemutatva, nem figyelmen kívül hagyva a területek legújabb eredményeit sem. A gyakorlatban ez néhány alapvető fontosságúnak gondolt tantárgy meghagyását jelentené azzal együtt, hogy óraszámuk akár nőhet is, illetve az adott kurzust tartó oktatók száma is bővíthet, hogy minél többféle látásmód, nézőpont érvényesülhessen. Egy tantárgyon belül több előadóval, nagyobb óraszámban sokkal nagyobb a kényszer a valóban interdiszciplináris (és nem csak multidiszciplináris) tudás átadására, a tankönyv jellegű órák meghaladására. Építve a külföldi tapasztalatokra is, konkrétan a következő tantárgyak kerülhetnek az alapozó kategóriába: nemzetközi kapcsolatok elmélete, komparatív világgazdasági elméletek, nemzetközi politikai gazdaságtan, illetve nemzetközi jog.

A leginkább példaértékű képzésekben hangsúlyosan jelennek meg továbbá a *regionális tanulmányok*, lásd különösen a Columbia vagy a Yale gyakorlatát. Ez ma fájóan hiányzik a hazai nemzetközi kapcsolatok képzés palettájáról, holott a magyar felsőoktatásban ennek komoly előzményei és hagyományai vannak. Egy nemzetközi kapcsolatok programban ezért a disszertációk témájának pontos kijelölése és a megfelelő kutatási kérdések fellelése érdekében hasznos lehet egy *area studies (regionális tanulmányok)* blokk (vagy modul) létesítése. Ez a blokk megjelenítené mindazon kutatási irányokat, amelyekben a doktori iskola munkatársai maguk is versenyképes kutatási eredményeket közölnek. Az *area studies* modul a hallgatói igények specifikus kielégítésén túl ezért azt is szolgálná, hogy az iskola felmutassa, mely területeken kíván a jövőben kiválósági központként funkcionálni. Míg az alapozó kurzusok funkciója ugyanis az, hogy a nemzetközi kapcsolatok alapvető és mindenhol tanított ismeretanyagát átadja (a közös nyelvet elsajátítandó), addig az *area studies* modul értelme, hogy megkülönböztesse a hazai nemzetközi kapcsolatok képzést más programoktól.

Míg a tárgyi ismeretkörökben a kevesebb, de koncentráltabb volna kívánatos, addig a *kutatási módszerekben* a több és minél színesebb, frissebb információ átadása a cél. A hazai doktori oktatásban a legnagyobb lemaradás talán e területen érzékelhető. A kutatómódszertani kurzusokon meg kell mutatni, hogy milyen valós, gyakorlati eszközei vannak egy társadalomtudósoknak. Jelezni kell, hogy miben más a nemzetközi kapcsolatok kutatása és módszerei, mint egyéb területeké. Célszerű volna egy-egy blokkot szentelni a (társadalomtudományi) kvalitatív és a kvantitatív kutatási módszereknek, mindegyikben 2-3 tantárggyal. A konkrét választásban a témavezető segítené a hallgatót. A kvantitatív blokk lehetséges tárgyai: leíró és következtető statisztika, keresztmetszeti és panel ökonometria, valamint játékelmélet. De a kvalitatív módszerek is hasznos eszközei lehetnek egy közgazdasági tárgyú disszertációnak, legyen az például esettanulmány, kérdőív vagy interjú készítése.

Fontos volna, hogy a kreditekért kínált kurzusok mindegyike (alapozó kurzusok, *area studies* blokk tárgyai és kutatómódszertan) folyamatos számonkérésre szorítsa a hallgatókat, az írás és a prezentációs készségek magas színvonalú elsajátítása érdekében. Amennyiben a doktori képzés célja vállaltan az utánpótlásképzés, akkor a mostaninál sokkal több energiát kell mozgósítaniuk mind az oktatóknak, mind pedig a hallgatóknak e létfontosságú képességek megfelelő színvonalú elsajátítására.¹⁷

¹⁷ Bevezetésképpen – akár nulla kredit mellett is – felkészítő jellegű *Szakmai nyelvhasználat* vagy akár *Prezentációs készségek* típusú kurzus is helyet kaphat a képzésben. Ezek a disszertációírás fogá-

A hazai doktori oktatásban, így a nemzetközi kapcsolatok képzésben is jellemző, hogy a kutatási fórumok és szemináriumok meghatározóan a „mit kutassunk” kérdésre koncentrálnak. Azzal azonban többnyire adósok maradnak, hogy orientálják is a jelöltet, megmutatva, hogy a választott témát miként érdemes megfoghatóvá, feldolgozhatóvá tenni. A fórumok természetesen arra szolgálnak, hogy a hallgatók megmutathassák, hogy mennyit haladtak disszertációjukkal, de a „miről volna még érdemes írni” alapú viták helyett a „hogyan írjunk róla” konstruktív légkörére is szükség lenne, hogy meghatározzák a tartalmat. Nagy előrelépést jelentene továbbá a *műhelyviták* rendszeressé tétele, ahol a programban oktató kollégák, illetve más meghívott előadók számolhatnak be saját munkáikról. A műhelyviták nagyban segíthetnek a kutatási témák és módszerek fellelésében. A műhelyvitákon azok a kutató-oktató kollégák mutathatnák be munkáikat, akik maguk is képesek külföldi szaklapokban írásokat elhelyezni, aktív résztvevői a nemzetközi szakmai közösségnek.¹⁸ A hallgatóknak elsősorban azt kell látniuk, hogy az előadó miként talált rá az általa vizsgált problémára, miként fogalmazta meg kutatási kérdését, mi módon választotta ki a vizsgálati módszereket stb.

Az új rendszerben drámaian szűkülő időkeret (ideális esetben 2 + 2 év) elkerülhetetlenné teszi a témavezető és a doktorandusz kapcsolatának újragondolását is. A mostani gyakorlat szerint témavezetőt a második évtől kap a diák, ám tényleges kutatómunka – ideális esetben a témavezető hathatós támogatásával – többnyire a szigorlat után indul csak. Az új rendszerben a teljes négyéves időszak alatt intenzív kapcsolatot kell ápolnia a szereplőknek, máskülönben nem remélhető a sikeres véadás. Célszerű már a felvételi vizsgát is átalakítani úgy, hogy a jelentkezők kutatási elképzeléseiket prezentálják röviden. Így egyfelől még indulás előtt világossá válik, hogy egyáltalán van-e megfelelő kapacitás a hallgatói igények kielégítésére, illetve másfelől maguk a hallgatók is abban lesznek érdekeltek, hogy jelentkezés előtt megfelelően tájékozódjanak, egy-egy oktatóval akár mélyebb együttműködést is kialakítva. Érdemes volna azzal is megpróbálkozni, hogy már mesterszinten szervezett keretek között biztosítsunk felkészülési lehetőséget az érdeklődők számára, akár kreditekkel is honorálva a munkát.

sait, a disszertáció kellékeit mutatnák meg, illetve a konferenciákon való biztosabb fellépést támogatnák. Ezeket a készségeket a hallgatók ma mesterszinten sem feltétlenül sajátítják el.

¹⁸ *Lengyel Imre* egy szomorú tényre hívta fel a figyelmet az MTA Közgazdaság-tudományi Bizottságának 2015. május 14-i ülésén elhangzott előadásában. A közgazdaság-tudományi és gazdálkodástudományi doktori iskolákat vizsgálva arra jutott, hogy az idézettség és egyéb mutatók alapján a vizsgált 16 doktori iskola törzstagjainak harmada nemhogy külföldön, de még idehaza sem ismert (lásd: *Győrffy*, 2015), így pedig nyilván nem könnyű megtölteni tartalommal a workshopokat sem.

Összegzés

2016 szeptemberétől gyökeresen átalakul a hazai doktori képzések rendszere. A kihívás azonban lehetőségként is értelmezhető, melynek keretében a hazai képzés versenyképesebbé válhat. Nemzetközi kapcsolatok területen ma Magyarországon egyetlen doktori iskola működik, a BCE Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskolája. Az iskola eddigi formájában is színvonalas és nemzetközileg is elismert képzést kínált. Áttekintve azonban az élvonalba tartozó nemzetközi kapcsolatok képzéseket, számos hasznos elképzelés adaptálható hazai környezetben is. Egyfajta legjobb gyakorlatként adódik egyebek mellett, hogy érdemes kevesebb tárgyi (tankönyvi) ismeretet oktatni a jövőben, a szűkített tárgyi ismeretkörnek pedig a legújabb tudományos ismeretekre kell koncentrálnia (amelyekről tehát vita van az akadémiai világban). Versenyképes tudás csak akkor várható, ha a mostaninál jóval erősebb kvantitatív és kvalitatív kutatómódszertani ismeretek, technikák átadására nyílik mód. Lehetőséget kell biztosítani a képzés keretei között az írás- és prezentációs készségek fejlesztésére. Fontos továbbá a hallgatók bevonása folyó kutatásokba, pályázatokba, megmutatva, hogy a kutatás nem feltétlenül magányos harc, sokkal inkább közösségi élmény. És az sem volna elhanyagolható szempont a versenyképesség fokozása szempontjából, ha a jövőben más hazai egyetemek is megragadnák az alkalmat és doktori képzést indítanának nemzetközi kapcsolatok területen, élezve a diákokért folytatott hazai versenyt, illetve alapot teremtve a szélesebb körű, javító szándékú diskurzusra.

Hivatkozások

- Benczúr Péter – Kézdi Gábor – Kondor Péter – Mátyás László – Valentinyi Ákos [2013]: Javaslat a magyarországi doktori képzés korszerűsítésére. *Közgazdasági Szemle*, 60. évf., 6. sz., 722–732. o.
- Csaba László [2014]: Európai közgazdaságtan. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Foreign Policy* [2014]: The top 10 international relations PhD rankings.
- Györfly Dóra [2015]: A közgazdaság-tudományi doktori iskolák helyzete Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 62. évf., 7–8. sz., 853–859. o.
- Hoffmann, Stanley [1959] International relations: The long road to theory. *World Politics*, 11. évf., 346–377. o.

Függelék

Tantervek összevetése főbb tárgykörönként a közgazdaság-tudományi fokozatot (is) megítélő doktori képzésekben (kötelező törzs- és specializációs tárgyak)

| | | | | | |
|---|--|---|---|---|--|
| BCE Nemzetközi Kapesolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola | BCE Általános és Kvantitatív Közgazdaságtan Doktori Iskola** | CEU Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola*** | Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola*** | PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola | SZTE Közgazdaságtani Doktori Iskola |
| Mikroökönómia | Az egyensúlyelmélet mikroökönómiaja, Ösztönzési mechanizmusok mikroökönómiaja, Lineáris modellek és egyensúlyelemzések | Microeconomic Theory I. (Mikroökönómia elmélete I.), Advanced Microeconomics (Haladó mikroökönómia) | Mikroökönómia | A közösségi döntések mikroökönómiaja | Mikroökönómia |
| Makroökönómia | Makroökönómia I., Makroökönómia II. | Advanced Macroeconomics (Haladó makroökönómia) | Makroökönómia | Gazdaságpolitika makroszemléletben | Makroökönómia |
| Kvantitatív módszerek | Matematikai alapok, Bevezetés az ökonometriába, Ökonometria-elmélet és alkalmazások, Idősorelemzés | Intermediate Econometrics (Ökonometria), Advanced Econometrics I. (Haladó ökonometria I.) | Haladó módszertani ismeretek | Statisztika, Ökonometria | Többváltozós statisztika |
| Nemzetközi gazdaságtan | Comparative World Economic Theories (Komparatív világ-gazdasági elméletek) | | Fejleszték a haladó nemzetközi gazdaságtanból, A globalizáció közgazdaságtana | Fejlesztés-gazdaságtan | |

| | | | | | |
|---|---|--|---|---|---|
| BCE Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola | BCE Általános és Kvantitatív Közgazdaságtan Doktori Iskola** | CEU Közgazdaságtudományi Doktori Iskola*** | Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola | PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola | SZTE Közgazdaságtani Doktori Iskola |
| Gazdaság-politika | Analysis of International Economic Processes* (Nemzetközi gazdasági folyamatok elemzése) | | | | Gazdaságpolitika, Közösségi politikák, Ágazati politikák, ² A versenyfeltételek alakulása Magyarországon, ² |
| Nemzetközi tanulmányok | Theory of International Relations (Nemzetközi kapcsolatok elmélete), Current Issues of International Law (Nemzetközi jog), Comparative History of Civilizations (Civilizációk összehasonlító története) | | | | |

| | | | | | |
|--|--|---|--|---|--|
| <p>BCE Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola</p> | <p>BCE Általános és Kvantitatív Közgazdaságtan Doktori Iskola**</p> | <p>CEU Közgazdaságtudományi Doktori Iskola***</p> | <p>Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola**</p> | <p>PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola</p> | <p>SZTE Közgazdaságtani Doktori Iskola</p> |
| <p>Nemzetközi gazdasági stúdiók</p> | <p>International Economic Organizations (Nemzetközi gazdasági szervezetek), Global governance* (Globális kormányzás), Economics of Global and Regional Integration (Globális és regionális integráció gazdaságtana), International Political Economy* (Nemzetközi politikai gazdaságtan)</p> | <p>Európai regionális politika, Az európai városok működése és a piacgazdaság</p> | | | |
| <p>Regionális politika/gazdaságtudományi stúdiók</p> | <p>European Economic Governance* (Európai gazdasági kormányzás), Regional Politics of the European Union* (Az EU regionális politikája)</p> | | | <p>Gazdaságtudomány, Regionális gazdaságtan, Környezet-gazdaságtan, Regionális gazdaságfejlesztés</p> | <p>Regionális gazdaságfejlesztés, Regionális és város-gazdaságtan</p> |
| <p>Térlet és térszociológiai stúdiók</p> | | | | | <p>Térlet és térszociológia, Területi irányítás, Területi tervezés, Térmarketing, Területi pénzügyek</p> |

| | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|
| BCE Nemzetközi Kapcsolatok Multidisziplináris Doktori Iskola | BCE Általános és Kvantitatív Közgazdaságtan Doktori Iskola** | CEU Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola | Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi Doktori Iskola*** | PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola | SZTE Közgazdaságtani Doktori Iskola |
| Pénzügyek | | | | | |
| Gazdálkodástan | | | | | |
| Kutatásmódszertan | Logic (Logika) | Tudományos megismerés módszertana | Kutatásmódszertan | Kutatásmódszertan, Regionális kutatások módszerei 1. és 2. | Kutatásmódszertan, A közgazdaságtudomány filozófiája |
| Kutatási szeminárium, fórum | Research seminar (Kutató szeminárium), Research forum (Kutatói fórum) | Kutatási szeminárium, Kutatói fórum | PhD Research Seminar Series (PhD kutató szeminárium-sorozat) | Kutatói fórum | |

* Csak a világgazdasági a program hallgatói számára

** Nem szerepelnek a specializációk tárgyai, folyamatosan változik, hogy mikor melyiket hirdetik meg (közös azonban bennük az erőteljes matematikai irányultság).

*** Megszűnt.

¹ Regionális Gazdaság- és Vállalkozásfejlesztési program.

² Gazdaságpolitika program.

³ Gazdálkodástudományi program.

Abstracts of the Articles

The Structural Change of Manufacturing in Hungary Between 2008 and 2014

BENEDEK NAGY – IMRE LENGYEL

After the financial crisis of 2008, in many countries as well as in Hungary there was an increased focus on industrial restructuring and reindustrialization. In their paper the authors adapt Tregenna's method to analyze the transformation of the structure of Hungarian manufacturing from 2008 until 2014 based on employment and gross value added, considering the 13 manufacturing sub-sections. They classify the sub-sections into growing, stagnating and weakening groups. Following the analysis of the sub-section groups, they also describe the changes of particular background factors, such as investments, export, foreign direct investment and the composition of employment.

Chronicle of a revolution foretold – in Hungary Industry 4.0 technologies and manufacturing subsidiaries

ANDREA SZALAVETZ

Drawing on a literature survey and on interviews with ten manufacturing subsidiaries in Hungary, the paper investigates the impact of industry 4.0 technologies on the value chain position of processing activities and, more specifically, on the surveyed subsidiaries. We find that the implementation of industry 4.0 technologies has upgraded the existing local production capacities, i.e. it has not led to the reshoring of production and of activities that support production. New technologies have had complex impact on skills: both their de-skilling effects and skill-biased implications can be observed.

Drawing on the empirical findings and on the reviewed literature we developed two hypotheses regarding the implications of industry 4.0 technologies. First, the share of value chain activities considered as operative (non-core) will increase: the number of activities global value chain orchestrators consider as strategic (core-competence) is decreasing. Second, differences in terms of the positions of individual

operative activities within the global value chain will decrease, the bottom of the smile curve will become larger and flatter.

The changing role of state in the Turkish economy

TAMÁS SZIGETVÁRI

The study analyses the changing role of state in the Turkish economy, with a special focus on the era under the Islam-oriented AKP government. The state has played a central role in the establishing and development of the modern Turkey, based largely on the etatist approach of the ruling kemalist ideology. From the 1980s on, however, a competitive private sector emerged, partly connected to the conservative social ideologies based on Islam. The new AKP government after 2002 has brought not only a conservative shift in the politics, but also a change in the state approach towards economy: beside a radical decrease of state ownership, the government tries to create an economic policy focusing on competitiveness.

China's development cooperation with Africa after the millennium

SÁRA VÁRI

China has re-emerged as a significant player in the international development arena after the millennium. In its renewed development co-operation policy Africa became a clear priority, a strategic focus. While China built historic ties with African countries already in the 1960s and 70s and Africa already played a significant role in China's aid policy at the time, Sino-African development cooperation took a completely new dimension after the millennium, allocating almost half of its aid to the continent. In the following paper we examine the main trends shaping China's development co-operation and analyze its aid allocation to Africa during the 2000-2011 period. We aim to answer the following research question: which are the most significant African partner countries for China and for which African countries is China the most significant donor? The data-based analysis infers that although aid allocation of OECD DAC donors and China in Africa is similar in many aspects, there is a group of countries that receive a significant amount of Chinese aid, while being out-of-focus for the DAC donors due to political or other reasons. In some

African countries Chinese development finance is a relevant part of the GDP, and its role clearly exceeds that of the DAC donors.

**Remarks on strengthening the competitiveness of International Relations
doctoral programs in Hungary**
ISTVÁN BENCZES

The article provides recommendations for redesigning the structure of Hungarian doctoral programs in International Relations. It reviews the curricula of the most prestigious International Relations doctoral schools in a global context, with the explicit aim of providing recommendations (as best practices) for making the Hungarian programs more competitive in the region. The article argues that the Hungarian curriculum should move away from teaching a wide array of subjects and concentrate instead on equipping students with the skills and abilities necessary for conducting their own research.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LX. évf., 2016. szeptember–október (97–120. o.)

Pillanatfelvétel az európai bankszabályozás fontosabb problémaköreiről

KREISZ BRIGITTA

A tanulmány célja, hogy képet adjon az európai bankszabályozás strukturális reformját érintő legfontosabb problémakörökről és az ún. overbanking jelenségről. Az írás a növekedés méretei, a bankrendszer koncentrációja, valamint a tőkeáttétel mértéke alapján mérlegeli, hogy a válság kitörése óta bevezetett uniós intézkedések – különösen az Egységes Felügyeleti Mechanizmus, illetve az Egységes Szanálási Mechanizmus létrehozása – támogató jogi környezetet biztosítanak-e a további strukturális reformok megkezdéséhez.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G2, G21, G31, G32.

1. Bevezető

A pénzügyi világválság 2008-as kirobbanása óta egyre több elméleti vita foglalkozik a modern bankrendszerek problémáival, valamint a bankszabályozás és -felügyelet reformjával. Bár a tudományos művek többsége a közgazdaság-, a pénzügy- és a politikatudomány berkeiben születik, eredményeik gazdagítják a pénzügyi jogirodalom szemléletét is, lehetőséget biztosítva a pénzügyek jogelméletének megújítására.

Utóbbi célkitűzést követve, a jelen tanulmány először a pénzügyi jogtudomány számára releváns pénzügytani kutatások eredményeiből válogat. A bankszabályozást is érintő fontosabb megállapításokat (i) adatfeltáró, -elemző; (ii) a gazdasági fejlődés és a pénzügyi rendszer fejlettségének vizsgálatához visszatérő, illetve (iii) a

Kreiszb Brigitta, tudományos segédmunkatárs (MTA TK JTI), egyetemi tanársegéd (BGE KKK).
E-mail cím: kreisz.brigitta@tk.mta.hu

banktípusok jellegét elemző témakörökre bontva mutatja be. A tudományos irányzatok rövid összefoglalásának az a célja, hogy elméleti megalapozást adjon az európai bankszabályozási kutatások legfrissebb problémakörének – az ún. *overbanking* jelenségnek – a részletes tárgyalásához.

A tanulmány összegzéssel zárul, amely felidéri a bankreform keretében a válság óta megtett fontosabb intézkedéseket. A tanulmány végkövetkeztetése szerint olyan szabályozási reformok szükségesek, amelyek az eddigiekre építhetnek, ugyanakkor alkalmasak arra, hogy az újonnan létrehozott felügyeleti és szabályozó hatóságok gyakorlati tapasztalatait is beépítsék a formálódó keretekbe. A banki strukturális reform tényleges végrehajtására csak *akkor lesz reális lehetőség*, ha azok az intézmények (hatóságok, jogintézmények, eszközök), amelyeket az európai döntéshozatal a válság kitörése óta megteremtett, optimális *jogi környezetet is képesek biztosítani a további reformok végrehajtásához*.

2. Elméleti tételek, kutatási irányok

2.1 A pénzügytudományi kutatások egyik vonulataként emelhetők ki az *adatfeltáró, adatelemző vizsgálódások*. Ezek közös jellemzője, hogy egy-egy történeti korszakra vetítve dolgozzák fel a pénzügyi szektorból nyert adatsorokat.

A legújabb szakirodalmi eredmények közül kiemelkednek *Picketty* és *Zuchman*,¹ valamint *Roine* és *Waldenström*,² *Gennaioli*, *Schleifer* és *Vishny*³ publikációi. Írásaikban a banki eszközök GDP-hez viszonyított arányának hirtelen megnövekedése, illetve a háztartások GDP-arányos gazdagodása közötti kapcsolatot mutatják ki. Ezekből az adatokból vonnak le következtetéseket a nemzeti jólét, nemzeti jövedelem és a pénzügyi közvetítési folyamatok összefüggéseivel kapcsolatban. Ugyancsak jelentősek azok a kutatások, amelyek a nagybankoknak a szabályozói elvárások teljesítésével kapcsolatos viselkedését tárják fel. A hitelintézeti szabályozásmódszertan aggályaira hívja fel a figyelmet *Goodhart* nyomán⁴ *Danielsson*.⁵ Érvei szerint a bázeli ajánlásokban kimunkált kockázatalapú szabályozói elvárások – jogi követelményként – elveszítették azon képességüket, hogy indikátorként jelezzék a bankok jövőbeni meggyengülésének a lehetőségét.

¹ Lásd *Picketty–Zuchman* [2014], illetve *Picketty* [2015].

² *Roine–Waldenström* [2014].

³ *Gennaioli–Schleifer–Vishny* [2014].

⁴ *Charles Goodhart*, aki többek között a Bank of England volt tanácsadója, hívta fel a figyelmet arra az összefüggésre, hogy a megfigyelhető statisztikai szabályszerűségek (indikátorok) elveszítik értelmüket, amint azt a szabályozó és felügyelő hatóságok teljesítendő elvárásként (*target*) használják. Ezt a felismerést a szakzsargon napjainkban *Goodhart-törvényként* emlegeti.

⁵ *Jon* [2002], 1273–1296. o.

*Beltratti és Paladino*⁶ a banki belső kockázatértékelő rendszerek és a kockázatmentedzsment adataira alapozva azt mutatták ki, hogy az óriásbankok sokkal alkalmasabbak a szabályozói tőkeelvárásoknak való megfelelés látszatát kelteni a kockázati súlyok manipulatív alakítása révén. *Boyson, Fahlenbrach és Stulz*⁷ kutatásai ugyanezt a problémakört a szavatolótőke és az elsődleges tőkeelemek közötti rés növekedését elemezve vizsgálták. Eredményeik azt igazolják, hogy a nagybankok által szabadon kialakított belső kockázatkezelési gyakorlat alacsonyabb minőségű banki tőkeösszetétel kialakulását eredményezte.

2.2 A válság óta új erőre kaptak azok az elméleti irányzatok is, amelyek a pénzügyi közvetítőrendszer fejlettsége és a gazdasági növekedés összefüggéseinek a vizsgálatához tértek vissza. Ezen kutatások eredetileg még az 1980-as években kialakult schumpeteri fejlődélmélet talaján bontakoztak ki. *Schumpeter* ugyanis abból indul ki, hogy a gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés mélysége között közvetlen oksági kapcsolat van.

Ebben a felfogásban a termelési tényezők új típusú kombinációja révén megvalósuló gazdasági fejlődés együtt jár a pénzügyi közvetítés mélyülésével, miután a fejlődés feltétele, hogy azt a pénzügyi közvetítőrendszer a pénz- és tőkepiacokon keresztül finanszírozza.⁸ Az oksági viszonyból kibontakozó elméletek nagy népszerűsége tettek szert a nyolcvanas, kilencvenes években. Különösen népszerűek voltak azok az elméletek, amelyek a pénzügyi közvetítők gazdasági növekedést támogató hatását mutatták ki. *Levine*,⁹ *Hicks*,¹⁰ *Rousseau, Sylla*,¹¹ *Wachtel*,¹² *King*,¹³ *Beck, Loayza*¹⁴ munkássága gazdaságtörténeti tapasztalatokra és empirikus elemzésekre (paramodellek, általános momentumok módszere és egyéb ökometriai módszerek) épült az ezredforduló előtti évtizedben. Megállapításaikban jellemzően a 1960 és 1990-es évek közötti időszak alapján nyert adatokra hivatkoztak, és jelentős hatást gyakoroltak a válság előtti pénzügyi rendszer fejlődését meghatározó pénzügypolitikára is. Kiindulópontjuk az volt, hogy a pénzügyi rendszerek fejlettsége és a gazdasági növekedés között erős korreláció mutatható ki. Szerintük a pénzügyi közvetítés mélységének szintje nemcsak korrelál a növekedéssel, hanem előrejelző ereje

⁶ *Beltratti–Paladino* [2013].

⁷ *Boyson–Fahlenbrach–Stulz* [2014].

⁸ *Erdős–Mérő* [2010], 36. o.

⁹ *Levine* [1997], 688–726. o.

¹⁰ *Hicks* [1969].

¹¹ *Rousseau–Sylla* [2001].

¹² *Rousseau–Wachtel* [1998].

¹³ *King–Levine* [1993].

¹⁴ *Beck–Levine–Loayza* [1999].

is van, amelyből közvetetten következtetni lehet a pénzügyi rendszer növekedést vezérlő képességére. Értékelésük szerint a pénzügyi szektor nem elsősorban az egy főre jutó tőkefelhalmozás, hanem a termelékenység növekedésén keresztül (hatékony forrásallokáció) fejt ki a gazdasági növekedést segítő hatását. Kutatásaik olyan intézményi reformokat azonosítottak, amelyek – következtetések szerint – elsődleges mozgatói a pénzügyi fejlődésnek. Felhívták a gazdaságpolitikai döntéshozók figyelmét a banki liberalizáció előnyeire, amely új és bonyolultabb közvetítés esetén olcsóbb és megfelelőbb finanszírozást tesz lehetővé. Hangsúlyozták, hogy a pénzügyi fejlődés a hatékonyabb tőkeallokáció révén a legjobb projektekhez irányítja a pénzügyi forrásokat, amely a teljes termelékenység ösztönzésén keresztül nagyobb gazdasági növekedést teremt.¹⁵

A válság óta az ehhez a gondolatkörhöz visszatérő kutatások sok esetben a korábbi eredményeknek éppen ellenkező következtetésekre jutottak.

Az újraértelmező kutatásokban meghatározó szerepet játszik *Pagano*,¹⁶ *Pica, Arcand, Berkes Panizza*,¹⁷ *Cecchetti, Kharroubi*,¹⁸ *Barajas, Beck, Dabla-Norris*,¹⁹ *Law, Singh, Manganelli Popov, Cournède, Denk*,²⁰ *Rousseau és Wachtel*²¹ 2012 és 2014 közötti munkássága. Kutatásaik az ezredfordulót követő időszak jelenségeire is kiterjednek. Az elemzők több országra kiterjedő mintavétel útján igazolták, hogy a pénzügyi fejlődés gazdasági növekedést ösztönző jellege nem végtelen. Az összefüggés leginkább olyan országokban érvényesül, ahol a pénzügyi fejlettség még relatíve alacsony és a pénzügyi ágazat expanziója a vállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférési igényével is párosul. A kutatások azt igazolják, hogy bizonyos fejlettségi szint felett a pénzügyek fejlődése nem ösztönzi a nagyobb gazdasági aktivitást.

Szerintük az a korábbi felismerés, miszerint a pénzügyi fejlődés jótékony hatást gyakorol a gazdasági növekedésre, csak addig igaz, amíg a magánhitelezés GDP-hez viszonyított aránya meg nem halad egy bizonyos mértéket. A küszöbérték átlépésével megszűnik az együttmozgás, az abszurdum negatív együttthatás alakul ki a pénzügyi fejlődés és a gazdasági növekedés között. Ezen túlmenően: a vállalati és országspecifikus adatok azt támasztották alá, hogy – amennyiben a magánszférának

¹⁵ Vö. *Erdős–Mérő* [2010], 40. o.

¹⁶ *Guiso–Jappelli–Padula–Pagano* [2004], 523–577. o.

¹⁷ *Arcand–Berkes–Panizza* [2012].

¹⁸ *Cecchetti–Kharroubi* [2012].

¹⁹ *Barajas–Beck–Dabla-Norris–Yousefi* [2013].

²⁰ *Cournède–Denk* [2015].

²¹ *Rousseau–Wachtel* [2011], 276–288. o.

nyújtott hitelek GDP-hez mért aránya meghaladja a GDP 100%-át (egyész kutatások ezt a mértéket már a 76%-os küszöb túllépését követően is megfigyelték) –, az jelentős és negatív hatást fejt ki a GDP alakulására.

Mindezekből az is következik, hogy a hitelmenyiség miatt a bankrendszer méretnövekedése is negatív hatással van a gazdaságra a jelzett méretbeli küszöb átlépésével.

A pénzügyi fejlettség előnyeit vizsgálva számos kutató foglalkozik a téves gazdasági erőforrás-allokáció és a nagy bankrendszer működése közötti kapcsolattal. *Cournède, Denk, Chakraborty, Goldstein és MacKinlay*²² kutatásai hangsúlyozzák, hogy a gyors banki expanzió általában a háztartásoknak nyújtott ingatlan kölcsönök növekedését támogatja, amely fontos forrásokat vonhat el a vállalati hitelektől, átala kítva a gazdasági befektetési lehetőségeket. A tőke hibás allokálása azonban nemcsak az ingatlanpiaci buborékok kipukkanása miatt jelent hátrányt. Igazolható, hogy a háztartásoknak nyújtott hitelek megnövekedése kétszer olyan negatív hatással van a gazdasági növekedésre, mint a vállalati hitelek.

A túl nagy bankrendszer másik allokációs zavarát, a humán tőke „elszívására” irányuló veszélyt elemzi *Philippon, Reshef*,²³ *Bell, van Reenen*,²⁴ *Célérier, Vallée*.²⁵ Kutatásaikban a szakmai kiteljesedés lehetőségeit, valamint a gazdaság más ágazatában kereshető béreket összehasonlítva egyértelművé teszik a pénzügyi szféra elterelő képességét.

2.3 A pénzügyi szakirodalom meghatározó csoportját alkotják mindezen kívül a bank-és bankrendszertípusok jellemzőit vizsgáló kutatók. Az univerzális bankolásban rejlő előnyöket és kockázatokat feltáró kutatások közül kiemelést érdemel *Vander Vennet*,²⁶ aki az univerzális bankok költséghatékonyágának szempontjait vizsgálva hívja fel a figyelmet arra, hogy az univerzális bankok részére alacsonyabb finanszírozási forrásokat biztosító környezet torz piaci körülményekből fakad. Az univerzális bankok ugyanis állami forrásból származó betétvédelmi garanciák léteével számolhatnak, a bank meggyengülése esetében a hitelezők nagyobb eséllyel részesülnek kormányzati támogatásban, végül kedvezményes mértékben vehetnek igénybe jegybanki finanszírozást. *Vennet* következtetése szerint utóbbiak olyan társadalmi költségnek tekinthetők, amelyek megkérdőjelezik az univerzális bankokkal kapcsolatos eddig uralkodó szakirodalmi álláspont által kimutatott előnyöket.

²² *Chakraborty–Goldstein–MacKinlay* [2013].

²³ *Philippon–Reshef* [2012], 1551–1609. o.

²⁴ *Bel–Reenen* [2013], 153–157. o.

²⁵ *Célérier–Vallée* [2014].

²⁶ *Vander Vennet* [2002], 254–282. o.

A 2008-as pénzügyi válság óta az univerzális bankstruktúra mellett a *too-big-to-fail* (TBTF) problémakör is a szakmai viták előterébe került. Egyre nő azoknak a tudományos munkáknak a száma, amelyek a TBTF bankká formálódás ösztönzőinek és folyamatának feltárásával, illetve a TBTF okozta pénzügyi sokkok kezelésének közpénzügyi korlátaiból fakadó kihívásokkal foglalkoznak. A különböző megközelítések más-más kívánalmakat közvetítenek a szabályozó hatóságok számára.

A TBTF bankká formálódás folyamatát globális összehasonlításban vizsgáló *Roe*²⁷ a következtetéseiben például arra mutat rá, hogy a deregulált pénzügyi piacok kiváló piaci környezetet biztosítanak ahhoz, hogy az óriásbankká válás soha nem tapasztalt sebességgel és „sikerrel” legyen megszervezhető. Ehhez elegendő például, ha a bank – a gazdasági növekedés fenntarthatósága szempontjából meghatározó ágazatok finanszírozása helyett – könnyen mérhető, egyszerű pénzügyi termékek (tipikusan ilyen az ingatlanhitelezés) rohamos növelésére, banki fúziókra és egyesülésekre, illetve ingatlanalapú értékpapír-befektetésekre alapozza üzleti stratégiáját.

Roe a vizsgálódásai során bemutatja, hogy a banki menedzserek expanzív bankpolitika esetében ösztönözve vannak arra, hogy eltekintsenek a hitelnyújtási követelmények ellenőrzésétől, s arra is, hogy lazítsák a belső kockázat-ellenőrzés mechanizmusát. Álláspontja szerint a pénzügyi szektor egészségét veszélyeztető TBTF probléma miatt a szabályozásnak át kell törnie azokat a kereteket is, amelyeket a szabályozásemélet e téren hagyományosan biztosít. A bankméret torz növekedése ellen közvetlenebb – esetleg a nagybankok szervezeti rendjébe is beavatkozó – vállalatiirányítási reformokkal is fel kell lépni. *Roe* javaslata szerint a bankok vállalatiirányítását olyan (közjogi?) elvárásrendszerbe kell illeszteni, amelynél fogva a nagybankok vezetői nem kizárólag a tulajdonosi profitmaximalizáció szolgálatában, hanem a méretgazdaságosság és a jövedelmezőség szempontjainak valós értékelésével hozzák meg a pénzügyi intézmények jövőjét érintő döntéseiket.

Külön kutatási irányok különíthetők el a TBTF bankok implicit és explicit állami támogatását illetően. *Lambert* és *Ueda*,²⁸ az IMF szakértői az USA, az Egyesült Királyság és az euróövezet összehasonlításával az implicit kormányzati befolyás erejét elemezték, vagyis azt, hogy az állami kimentés (*bail-out* garancia) lehetőségére melyik környezetben hagyatkozhat leginkább a TBTF-nek minősülő intézmény. A kutatás minden tekintetben az euróövezet gyengeségeit tárta fel, hangsúlyozva, hogy a bankszanálás szabályozásának nemzeti sokszínűsége, az euróövezeti bankok

²⁷ *Roe* [2014].

²⁸ *Lambert–Ueda–Deb–Gray–Grippa* [2014].

mérlegének gyengeségei sokkal nagyobb kényszert jelentenek, mint a másik két piac, és sokkal több bank számára biztosítják a kimentés lehetőségét.

Az explicit kormányzati támogatást vizsgálók köre – például *Veron*, *Garicano Hau* és *Thum* – már inkább politikatudományi síkon folytatja kutatásait, olyan esettanulmányok közzétételével, amelyek a politikai élet és a bankműködés közötti szervezeti – alkotmányos aggályokat is felvető – összefonódásokat érinti.

2.4 A pénzügyi szakirodalom fentiekben felvetett problémaköreivel összegző módszerrel foglalkoznak a közpolitikai, szabályozásméleti kutatások. Ezen kutatások közös jellemzője, hogy a pénzügyi tudományos eredmények legújabb vonulatát követve tesznek átfogó javaslatot az európai bankszabályozás lényegi, strukturális kérdéseit illetően.

A válság gyökereit, az európai bankszektor intézményi és szabályozási hiányosságait még 2009-ben vizsgálta átfogóan a de Larosière-csoport. A „bölcsekként” is emlegetett kutatók elemzése világított rá először arra, hogy miért szükséges az pénzügyi felügyelet egységesítése, valamint meghatározta azokat a főbb feladatokat és eszközöket, amelyek azután az európai bankügyi szabályozás és felügyelet princípiumaivá váltak. Az európai bankszektort érintő generalista vizsgálódások másik meghatározó kutatása a válság középszakaszában (2012) folytatott kutatásokat szintetizáló Liikanen-jelentés. A munka elsőként adott átfogó képet az európai bankrendszer szerkezetéről és a határon átnyúló nagybankokban rejlő veszélyekről, valamint a bankalapú univerzális bankrendszer strukturális reformjának lehetőségeiről.²⁹

Az európai prudenciális bankszabályozás szabályozásméleti javaslataival foglalkozik *Larissa Dragomir*.³⁰ Monográfiájában a bankszabályozást jelleg és hatások szerint tagolja. Megkülönböztetve egyfelől: 1. az üzletviteli szabályokat (*conduct of business*), amely magában foglalja a fogyasztóvédelmi szabályokat is; 2. a prudenciális szabályokat (*prudential regulations*), amelyek a pénzügyi intézmények, illetve a pénzügyi rendszer biztonságos és veszélytelen működését hivatottak biztosítani; valamint 3. a védelmi szabályokat (*protective regulations*), amelyek a válságkezelési és beavatkozási szabályokat foglalja magában. Más szempontból megkülönböztet 1. előíró szabályokat (*prescriptive regulation*), amelyek alapvetően jellemzőek a bank- és azon belül is a prudenciális szabályozásra. Ebben az esetben a jogalkotó pontosan meghatározza, hogy a szabályozott szervezetnek mit és hogyan kell csinálnia. 2. A szerződéses szabályozás (*contract regulation*) a rugalmatlan előíró

²⁹ High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector.

³⁰ *Dragomir* [2010].

szabályozás kiegészítésére alakult ki. A szerződést a szabályozó és a szabályozott szervezet kötik, és ebben kölcsönösen rögzítik a kötelezettségeiket. Végül a harmadik csoport, 3. az ösztönzés alapú szabályok köre (*incentive-based regulation*), amely a külső és a belső (bankokon belüli) szabályozás között próbálja megtalálni az egyensúlyt. Az ösztönzés alapú szabályozás keretében bevonják a piaci szereplőket is a szabályozásba, és maguk alakítják ki analitikus módszereiket és szabályzataikat, amelyekért felelősek lesznek.³¹

E közpolitikai, szabályozáselméleti kutatások egyik újabb produktuma az Európai Rendszerkockázati Testület Tudományos Tanácsadó Bizottságának jelentése, amely a túlfelzett európai bankrendszer betegségeit (*overbanking*) összegezve kívánja a jogalkotók számára legfontosabb szabályozási előkérdéseket tisztázni.³² A tanulmány következő része ezen kutatás megállapításait fejt ki részletesen.

A kutatást összefoglaló jelentésben a szerzők az orvostudományból jól ismert módszertant követik. Áttekintik a kórelőzményeket (anamnézis), vagyis az európai bankrendszerrel kapcsolatos legfontosabb tényeket (méret, növekedés, koncentrált-ság, tőkeáttétel), s mindezt összehasonlítják más bankrendszerek hasonló adataival. Az anamnézis alapján azt a következtetést vonják le, hogy az európai bankrendszer abnormális mértékben túlsúlyos. A diagnózis körében vizsgált kérdés elsősorban az, hogy a bankrendszer hogyan növekedhetett olyan mértékben, hogy egy ponton túl már nem segítette a reálgazdaság működését? A túlterjeszkedés okainak vizsgálata kiterjed a csekély mértékű és illékony gazdasági növekedésre, valamint a túlzott kockázatvállalásra is, ami az ismétlődő bank- és szuverén adós válságokat kísérte. A kutatás vizsgálatai az oknyomozással zárulnak, amelyben a szakértői testület a túlterjeszkedés okait tárta fel. Következtetések szerint a) a kormányzati támogatások rendszere és a nem megfelelő prudenciális felügyelet; b) néhány országban a hazai bankrendszer „nemzeti bajnokainak” kijelölésére törekvés, valamint a választáspolitikai megfontolásokból ösztönzött foglalkoztatásnövelés politikai okai; és c) a banktevékenységet indokolatlanul kiterjesztő egyes technikai és piaci változások mind jelentős hatással voltak a káros európai bankexpanziókra.

A tudományos tanács jelentése következtetéseiben számba veszi a válságot követő bankszabályozás eddigi eredményeit, és terápiaként olyan további jogi megoldásokat javasol, amelyekről a „betegség” okainak megszüntetése várható, természetesen annak tudatában, hogy az ilyenkor szokásos mellékhatások általában nehezen kerülhetők el.

³¹ Lásd Kálmán János azonos címmel megjelent recenzióját: Kálmán [2014].

³² European Systemic Risk Board [2014].

3. Az európai bankrendszer strukturális jellemzői

3.1 A növekedés méretei

Az idézett dokumentum szerint az európai bankszektor az elmúlt 15 évben radikális átalakulásokon ment keresztül. Egyrészt egyértelműen megnőtt a bankok száma, növelték a magánügyfeleknek nyújtott hitelek volumenét, sőt az üzleti tevékenységük korábban kevésbé művelt, új területekre (például származékos értékpapírok forgalmazására) is kiterjedt. Mindazonáltal az expanzió elsősorban a legnagyobb bankokra koncentrálódott, ez utóbbi körben a tőkeáttétel is jelentősen növekedett.

A számok és az idősorok azt mutatják, hogy a 20. században, egészen a nyolcvanas évekig a magánszektornak nyújtott hazai bankkölcsönök az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában is nagyjából a GDP 40%-a körül ingadoztak, vagyis a banki hitelközvetítés volumene többé-kevésbé állandó volt. Ez a párhuzamos trend azonban a kilencvenes évektől kezdődően megszakadt: az európai bankok olyan mértékben „húztak el” amerikai versenytársaiktól, hogy a GDP-arányos hitelmutató az ezredforduló után a kontinensen már a 100%-hoz közelített.³³ Ha azonban az általános trendet kicsit alaposabban, országok szerinti bontásban nézzük meg, akkor a számok egy igen sokatmondó összefüggésre is utalnak. A gazdag „északi” bankok (Németország, Franciaország, Finnország és Ausztria) esetében a hitelállomány csak csekély mértékben gyarapodott, ezzel szemben a hitelnyújtásban leginkább „élenjárók”, éppen a 2008-as pénzügyi összeomlás legnagyobb vesztesei, a ciprusi, ír, spanyol, portugál és görög bankok voltak.

A szakértők többsége ma már hasonló módon ítéli meg az amerikai kontinensről kiinduló nemzetközi pénzügyi válság előidéző okait. Elsőként az ingatlanalapú származékos értékpapírok piaca omlott össze, miután a bankok tömegesen akartak megszabadulni a bizonytalanul ítélt, ún. nem elsőrendű (*subprime*) adósok tartozásaitól. A közvetlen előzmény az volt, hogy a korábbi évek deregulációs kampányai során nagy számban helyeztek hatályon kívül olyan prudenciális jogszabályokat, amelyek – a betétesek érdekében – korábban igyekeztek korlátozni a bankokat a túlzott kockázatvállalástól. A dereguláció következtében teljessé vált tranzakciós szabadság sokuk számára azt jelentette, hogy kreatív módon szárnyalhattak, s gyakran hoztak létre az „ügyfelek igényeinek” leginkább megfelelő, gyakran átláthatatlanul bonyolult származékos értékpapír-csomagokat. A bankok szívesen választották azt

³³ Vö. European Systemic Risk Board [2014], 3. o. *Schularic–Moritz–Taylor* adatai alapján. *Schularick–Moritz–Taylor* [2012], 1029–1061. o.

a módszert, hogy a követelések értékesítésekor az eredetileg jelzáloggal biztosított hiteltartozások mellé egyéb értékpapírokat (például kétes értékű részvényeket, kötvényeket) is „csomagoltak”, ezzel lényegében elfedve az ingatlantörlesztés bizonytalanságából adódó kockázatokat.

Pénzügytechnikai értelemben a válságot ténylegesen a hamar népszerűvé vált származékos értékpapírok idézték elő. Óriási buborék keletkezett azáltal, hogy sok száz milliárd dolláros nagyságrendben árasztották el a pénzpiacokat. Mindezt jelentősen megkönnyítette, hogy a nagy hitelminősítők felelőtlenül megadták a termékekre a legmagasabb megbízhatósági szintet jelentő AAA fokozatot. Így a pénzügyintézetek vezetői is joggal ítélték megbízhatónak a később mérgezővé vált (*toxic assets*) értékpapír-csomagokat, amelyeket jelentős mennyiségben fogadtak el újabb és újabb hitelügyletek fedezeteként. E folyamat végeredményeként jelentős mennyiségű „friss pénz” kerülhetett a piacokra, miáltal a buborék még tovább fúvódott. A katasztrófa akkor következett be, amikor egyre több *subprime* adós vált fizetéseképtelenné, és a bankok emiatt 2008-ban már tömegével próbálták a jelzálog-fedezetként lefoglalt ingatlanokat értékesíteni. A kezelhetetlen méretű túlkínálat hatására először az ingatlanpiac omlott össze, aminek következtében az ingatlanalapú származékos értékpapírok értéktelen bővlivá váltak. Azok a bankok, amelyek az ügyfeleknek nyújtott hitelek fedezeteként nagy mennyiségben fogadtak el ilyen értékpapírokat, kénytelenek voltak ezeket a tartozásokat veszteségként leírni.³⁴

Az első csődök hírére kitört a bankpánik, s a bankok egymás közötti hitelezésének megszűnésével a pénzügyi közvetítő rendszer lényegében „kiszáradt”, vagyis működéseképtelenné vált. A pénzügyi válság természetesen hamar áterjedt a reálgazdaságra és a többi kontinensre is: a kormányok hihetetlen összegeket költöttek el bankmentésre. Az uniós tagállamok például – az Európai Bizottság jóváhagyása mellett – 2008 és 2011 között az EU éves költségvetésének mintegy harmincszorosát, 4500 milliárd eurót fordították ilyen célokra.

A fentiekből is látható, hogy a származékos eszközök az egész világon elterjedtek, de szerepük mégis az európai pénzpiacokon vált igazán jelentőssé. A tanácsadó bizottság jelentése szerint a tőzsdén kívüli származékos eszközöket – ilyenek például az árfolyamváltozásra kötött spekulatív határidős ügyletek (*contract for difference* – CFD) is – az európai pénzpiacokon évek óta ugyanolyan volumenben forgalmazták, mint a világ többi részén együttvéve. Az európai bankok emellett a külföldi hitelkihelyezéseket is jelentős mértékben megnövelték. A számos területen megmutat-

³⁴ Lásd részletesen: *Forgács* [2012].

kozó, meglehetősen egyértelmű expanziónak köszönhetően a kilencvenes évek óta a banki mérlegfőösszegek is folyamatosan nőttek. Az összesített adatok szerint az európai bankszektor aktívái 2013-ban már elérték a teljes GDP 274%-át, s ha ehhez még az EU területén működő külföldi érdekeltségeket, leánybankokat is hozzáadjuk, akkor ez már a GDP 334%-át jelenti. A nagyságrendet akkor érzékeljük igazán, ha ezeket a számokat például Japán hasonló adataival vetjük össze, ahol a banki aktívumok „csak” a GDP 192%-át teszik ki. Még meglepőbb, hogy a világ legfejlettebb bankrendszerét működtető Egyesült Államokban ugyanez a mutató csak a 145%-ot – vagyis az európai nagyságrend felét sem – érte el.³⁵

Az európai bankszektorra az is jellemző, hogy a pénzügyi közvetítők egyéb formáihoz képest (kötvény- és részvénypiacok) jóval nagyobb a bankok gazdaságban betöltött szerepe, különösen ha a banki tőkeállományt az Egyesült Államok részvénypiaci kapitalizációjával vetjük egybe. Némi leegyszerűsítéssel: a 2008-as pénzügyi válság az amerikai jogalkotók számára elsősorban a tőkepiacok újraszabályozása terén jelölt ki sürgős feladatokat, amint azt a Dodd–Frank Reform and Consumer Protection Act 2010-es elfogadásakor és az azt követő heves viták során láttuk.³⁶

Ezzel szemben Európában – miután itt a bankrendszer relatíve nagyobb súlyjal szerepel a gazdaság finanszírozásában – a válságot követően a szakértők és a szabályozó hatóságok inkább a túlzott banki kockázatvállalás szabályozásban rejltő okaival s a rendszerszintű kockázatokat kivédeni képes jogi eszközök keresésével kezdtek el foglalkozni.

3.2 A bankrendszer koncentrációja

A bankok számának számottevő növekedésével és a banktevékenység bővülésével párhuzamosan az európai bankrendszer koncentrációja is fokozódott. Ennek mérésére különböző mutatószámokat szoktak alkalmazni: egyike a lehetséges megoldásoknak, hogy egy meghatározott időszakban a legnagyobb néhány bank mérlegfőösszegének növekedését mérik, és ezt fejezik ki az összes bankaktíva százalékában. Egy másik lehetséges változat szerint például a legnagyobb – mondjuk 20 – bank mérlegfőösszegének növekedését a nagyságrendekkel általában nem változó GDP adataival hasonlítják össze. A számok egyértelműen azt mutatják, hogy az előző pontban jelzett európai uniós expanziós adatok jórészt az itt működő 20

³⁵ Vö. European Systemic Risk Board [2014], 4. o.

³⁶ Lásd erről bővebben: *Biedermann* [2011], 18–21. o., valamint *Székely* [2012].

legnagyobb bank növekedésének tulajdoníthatók.³⁷ A tendencia egyébként az ezredforduló óta hasonló volt az óriásbankjairól ismert Egyesült Államokban is, de a koncentráció mégis Európában növekedett gyorsabban. A szabályozás számára ez természetesen azért jelent igen nagy kihívást, mert a banki koncentrációval egyenes arányban növekszik a rendszerszintű kockázat (*systemic risk*) is. A szakirodalomból jól ismert a TBTF formula, amit a Lehman Brothers 2008-as világrengető csődjé óta oly sokszor emlegetnek. Az óriásbankok ugyanis valóban túl nagyok ahhoz, hogy irányíthatóak legyenek, túlsúlyosak egy esetleges csőd szempontjából, és végül túl hatalmasak ahhoz is, hogy állami költségvetési forrásokból rendszeresen kimenthetőek legyenek. Az adófizetők pénzéből való szanalás a pénzügyi válság óta teljesen elfogadottá vált.

Ezért is tekinthető önálló és meglehetősen bonyolult szabályozási célnak az átfogó bankreform szempontjából a TBTF vagy másként: a rendszerszinten jelentős pénzügyi intézmények (*systematically important financial institutions* – SIFI) felépülésének és csődjének jogi eszközökkel való kezelése. Ezen intézmények jellemzője, hogy pénzügyi nehézségeik és bukásuk a pénzügyi rendszer többi szereplőjének stabilitását és ezen keresztül a reálgazdaság zavartalan működését is veszélyezteti.

Fontos kiemelni, hogy nem új jelenségről van szó. Ahogyan arra *Mérő* is utal, már a 18. századból is említhető példaként olyan kényszerhelyzet, amikor az állam annak érdekében mentett meg a csődtől nagyméretű magánvállalkozást,³⁸ hogy a bukással járó negatív externáliákat elkerülje. A megmentési gyakorlat elvkénti megfogalmazása és pénzügyi szakirodalomban való megjelenése az 1980-as évek közepétől kezdődik. Ekkortól kezd a pénzügyi tudomány is szervesen foglalkozni a bankok megmentésének működési mechanizmusaival, valamint előnyeinek és hátrányainak elemzésével.

A pénzügyi jogi szabályozás elmélete már kezdetektől fogva több elv és szempont együttes mérlegelésével közelít e problémakörhöz. Egyfelől az erkölcsi kockázat oldaláról, amely abból fakad, hogy a bankok viszonylag heterogén és kiterjedt betétes állományból finanszírozzák működésüket, és a banki vállalatirányítást az idegen forrás miatt folyamatosan és – más vállalkozásokhoz képest – erősebben kísérti a kockázatvállalás egyre nagyobb kiterjesztése, amely a hitelezési követelmények csökkenéséhez és az eszközök átláthatatlanságához vezethet. A banktevékeny-

³⁷ Lásd European Systemic Risk Board [2014], 7. o. következtetéseit Bloomberg és a Világbank adatai alapján.

³⁸ Lásd: Anglia beavatkozása a Bank of England, a Déltengeri Társaság (*South Sea Company*) és a Kelet-indiai Társaság (*East India Company*) megmentésében. Vö. *Mérő* [2013], 33. o.

ség ugyanakkor lényegéből fakadóan is kockázatos, miután a bank a betéteseik pénzét többszörös átalakítással (megváltoztatott tőkenagysággal és esedékességgel) helyezi ki hitelként, így a kockázat elsődleges forrását maguk ezek az átalakítások jelentik (lejárat transzformáció).

A szabályozással szemben ezért az a legfőbb elvárás, hogy olyan jogi és intézményi környezetet tartson fenn, amely képes biztosítani az erkölcsi kockázat és a kedvezőbb finanszírozási környezet kihasználásából fakadó versenyelőnyök limitálását, továbbá hogy a közhatalom biztosítsa a kiemelt státuszú pénzügyi intézmények megmentését, végső soron akár közpénzből is, amennyiben a csőd tovagyűrűző gazdasági hatásai vállalhatatlan mértékű társadalmi költségekkel járnak.

Az uralkodó szakirodalmi álláspont szerint a bankok létéből fakadó kockázatok ellensúlyozása három ponton kívánja meg a bankpiac működésébe történő jogalkotói beavatkozást. Biztosítás útján garantálni kell a betétesek érdekeit, hatékonyan működő prudenciális szabályozási és felügyeleti szabályok révén meg kell zabolázni a túlzott kockázatvállalási kedvet, és elő kell írni olyan banki magánforrásból generált tőkepufferek létrehozását, amelyek képesek a nem várt veszteségek elnyelésére. Amint azt a válság is felszínre hozta, az ellensúlyok markáns diszfunkciója következtében a bank vezetése képes lehet a vállalkozás méretének biztonságos és egészséges határát meghaladva növelni annak nagyságát.³⁹ Mindez olyan áldatlan állapotokhoz vezethet, amelyben a bankpolitika elsődleges és önálló célja maga a TBTF bankká válás. Ha eltekintünk is azoktól az esetektől, amikor egy bank menedzsmentje büntetőjogi tényállásokat valósít meg, a jogi szabályozás mindig szembesül egy alapvető problémával: hol húzódik a határ a még ésszerűnek mondható üzleti kockázatvállalás és az ügyfeleknek már felróhatóan (adott esetben gondatlanul) okozott károk, pénzügyi veszteségek között.

Európa szuverén adósságválságának mélyülésével a TBTF elv ellentmondásai nemcsak az óriásbankká formálódás, hanem a megmentés oldaláról is egyre szembevetőbbé válnak. Az euró-zóna tagállamainak egyre húzódo válságciklusai ugyanis megrendítő bizonyítékként szolgálnak arra, hogy az óriásbankokkal telített, integrált bankrendszer olyan méretűvé vált, hogy több állam együtt sem képes szavatolni a megmentéshez szükséges (köz)pénzügyi eszközök előteremtését.

Ezt az állítást igen nehéz lenne cáfolni. Már utaltunk a 2008 utáni 4500 milliárd eurós bankmentésre, de még pontosabb képet kaphatunk az EU bankfilozófiájáról egy másik – az előzővel értelemszerűen összefüggő – számadat láttán. 2008 és 2014

³⁹ E kérdéskört esettanulmányokon keresztül vizsgálja *Benton* [2007].

között az Európai Bizottsághoz 440 hozzájárulási kérelem érkezett különböző tagállamoktól a pénzügyi intézetek állami támogatásával kapcsolatban. Mint tudjuk, az uniós jog szerint az állami támogatás (*state aid*) főszabályként tilos, annak versenytorzító hatása miatt. Ehhez képest jó ezeroldalas joganyag foglalkozik a kivételek, vagyis a jogszerű támogatások eseteivel, s lényegében ebbe a körbe sorolható az is, amikor a Bizottság előzetes hozzájárulását adhatja a költségvetési finanszírozáshoz. Az Európai Bizottság az elmúlt hat évben meglehetősen nagyvonalúnak bizonyult: 413 esetben indokoltan minősítette a pénzügyi intézetek támogatását.

3.3 A tőkeáttétel és a bankméret összefüggései

A bankrendszer bővülése és a koncentráció magasabb foka általában mindig együtt jár a tőkeáttétel növekedésével is. Egy bankról akkor mondhatjuk el, hogy magas tőkeáttétellel (*high leverage*) dolgozik, ha a pénzügyi piacokról maga is nagy összegekben vesz fel kölcsönt, hogy azt a saját ügyfeleinek hitelként kihelyezhesse. Másként fogalmazva: a bank adósságállománya a részvénytőkéjéhez mérten jelentősnek mondható.

A bankrendszerben azért van szükség a tőkekövetelmények külső, hatósági szabályozására, hogy egyetlen bank se élhessen korlátlanul a tőkeáttétel lehetőségével, hiszen ez olyan észszerűtlen szinteket is elérhet, ami már a betétesek pénzét kockáztatja. A 2008-as pénzügyi összeomlás során vált láthatóvá, hogy ez nem csupán elméleti lehetőség. Az amerikai pénzügyi válság egyik fontos előzménye volt ugyanis, hogy 2004-ben a Wall Street lobbistáinak sikerült hatályon kívül helyeztetniük a törvényhozással az ún. Picard-szabályt. Ez a törvény az amerikai bankoknak megtiltotta, hogy az alaptőkéjük 12-szeresét meghaladó tőkeáttétellel működjenek.⁴⁰ A dereguláció következtében ez a mutató számos bank esetében a törzstőke 50-szere-sét is meghaladta, s e felelőtlen kockázatvállalásnak később számos bankcsőd, következképpen az ügyfelek pénzének elvesztése lett az ára.

A szabályozó hatóság (többnyire a jegybank) általában azt írja elő, hogy a bank kockázatokkal súlyozott teljes eszközállománya (*risk weighted assets – RWA*) hány százaléka lehet a törzstőke összegének.⁴¹ A szabályozási mutató akkor működik megfelelően, ha az évek során nagyjából követi és egyúttal korlátozza a pénzügyi intézetek állandóan meglévő hajlamát a magas tőkeáttételre, vagyis a kockázatos eladóso-

⁴⁰ London [2015].

⁴¹ Ez a Tier 1-nek nevezett tőkekövetelmény vagy ún. szabályozási mutató.

dásra. A tanácsadó testület elemzése szerint a legnagyobb 20 európai bank esetében körülbelül 1995 és 2005 között nagyjából ez volt a helyzet. A szabályozási mutató minden évben 8% körül mozgott, s a bankok átlagos tőkeáttétele sem haladta meg a 6%-os szintet. A két mutató azonban ettől kezdve egyre nagyobb eltéréseket jelzett, ami csak úgy volt lehetséges, hogy a nagy bankok akkor is képesek voltak a tőkeáttételeiket egyre nagyobb mértékben növelni, hogy egyúttal megfelelték a szabályozási mutató elvárásainak is. Csak ők voltak képesek ugyanis eszközeik kockázatát oly módon feltüntetni, hogy az formálisan ugyan, de megfelelt a külső elvárásoknak is. A szakértői anyag értékelése szerint ezért a szabályozási mutató egyre kevésbé volt már alkalmas arra, hogy a tényleges kockázatokat kiszűrje. Jó néhány bank csődbe ment a magasabb szabályozási mutató ellenére is, míg mások az alacsonyabb követelmények esetén is talpon maradtak.⁴²

4. A túlzott mértékű növekedés okai

A túlzott mértékű állami támogatás a pénzügyi intézetek számának növekedésében, a koncentráció fokában és a magas tőkeáttételben egyaránt komoly szerepet játszott. *Marques, Correa* és *Sapriz*⁴³ a kormányzati támogatások intenzitásával kapcsolatos kutatásaik körében kimutatták, e tényezők mindegyike elkerülhetetlenül növelte a kockázatokat.

Az Európai Unió illetékesei a 2008-as válságot követően meglepően hamar léptek, amikor létrehozták a kétszintű Pénzügyi Felügyelet Európai Rendszerét (*European System of Financial Supervision* – ESFS). A gyorsaság oka annak felismerése volt (lásd a 2009-ben közzétett de Larosiére-jelentést), hogy a tagállami bankfelügyeleti rendszer minden szempontból alkalmatlanná vált a – nemzetközi pénzügyi rendszerben is jelentős – uniós megabankok tevékenységének a követésére. Nem igazán látták át például még azt sem, hogy a valutaunió bevezetése következményeként beinduló hatalmas tőkeáramlás milyen hatással lesz a bankrendszer stabilitására. Miután a gazdaságilag kevésbé fejlett „déli államok” is tagjaivá váltak az euróövezetnek, többen is éltek a pénzbőség és a számukra rendkívül kedvezővé vált hitelfelvétel lehetőségeivel. A centrumországokból bőségesen áradó tőke közvetítésében a deregulált bankok természetesen az ügyfelek rendelkezésére álltak. Közreműködésükkel keletkeztek azok a jelentős ingatlanbuborékok is például Spanyol-

⁴² European Systemic Risk Board [2014], 8. o.

⁴³ *Marques–Correa–Sapriz* [2013].

országban vagy Görögországban, amelyek 2008 után a bankok sokaságánál okoztak csődközeli állapotot.

A bankvilág szélesebb értelemben is elválaszthatatlan a politikától. Az amerikai kormánynak és a két nagy pártnak például egyaránt komoly volt a szerepe abban, hogy a sok kárt okozó értékpapírosítási folyamat a válság előtti években ellenőrizhetetlenné vált. Egy 571 cégre kiterjedő kutatás⁴⁴ arra is rávilágított, hogy az Amerikában különösen intenzív lobbitevékenység és a politikai kapcsolatok jelentős mértékben meghatározták azt is, hogy egyes vállalatok mennyi támogatást kaptak a szövetségi kormány által indított mentőprogramból (*Troubled Asset Relief Program* – TARP). A bankok politikai kötődését és túlzott mértékű expanzióját Európában ráadásul két további tényező is erősíti. Egyrészt a kontinens országaiban meglehetősen elterjedt a „nemzeti bajnokok” támogatása, másrészt a bankok menedzsmentje általában maga is szorgalmazza a politikai elittel való kapcsolatépítést. Egyes szakértők az európai megabankok esetében valóságos „banknacionalizmusról” beszélnek, mert a kormányzati kivételezés a legnagyobbak esetében a külföldi versenytársakkal és az ellenséges kivásárlási kísérletekkel szembeni védelemre is kiterjed. A különleges bánásmódot természetesen többnyire az indokolja, hogy a bankok nemcsak a gazdaságot általában, hanem egyes kormányok tevékenységét is hajlandóak finanszírozni. Paradox módon e folyamatot a gazdasági integráció mélyülése is segítette: a nemzeti határok eltűnésével a bankfelügyelet gyengítése látszott az egyik megfelelő eszköznek ahhoz, hogy a gazdaságos méretnagyság (*economies of scale*) jelenthessen védelmet a külföldi versenytársakkal szemben.

A politikai befolyás szélsőséges változata vezetett el például az izlandi bankrendszer széteséséhez is.⁴⁵ A kormány először privatizálta az ottani bankokat oly módon, hogy maguk a felvásárolt pénzügyintézetek hitelezték meg az akvizíciókat, majd szűk érdekkörben kísérelték meg Izlandot egy nemzetközi pénzügyi központtá átalakítani. Az egész akció fontos eleme volt a külön kormánytámogatás, amelylyel lehetővé tették, hogy a bankok rekordmennyiségű hitelt helyezzenek ki 2004 és 2005-ben a nemzetközi pénzpiacokon, ráadásul igen alacsony kamatok mellett.

A politika közvetlen befolyását gyakran az is biztosítja, hogy állami és/vagy önkormányzati szervek nevezhetnek ki banki vezetőket. A jelentés szerint a német és a spanyol önkormányzatok esetében gyakran előfordul, hogy ők delegálnak megbízottakat a helyi takarékbankok vezetésébe. Spanyolország⁴⁶ esetében még az is

⁴⁴ *Blau–Brough–Thomas* [2013], 3007–3017. o.

⁴⁵ Lásd: *uo.*

⁴⁶ *Cuñat–Garicano* [2009].

elfogadott gyakorlatnak számít, hogy kormány megbízottak töltik be olyan alapítványok vezető tisztségeit, amelyek a legnagyobb bankok irányításához szükséges részvénytöbbséggel rendelkeznek. A kutatási adatok szerint az állami tulajdonban lévő bankok esetében, valamint azoknál, ahol kimutatható a menedzsment politikai befolyásolása, nagyobb mennyiségben halmoztak fel rossz hiteleket (*toxic assets*),⁴⁷ amelyek végül is a 2008-as válsághoz vezettek.

Az elmúlt évtizedben a technológiai változások is szerepet játszottak az európai bankméretek növekedésében. 2000 után vált ugyanis általános tendenciává, hogy a nagyobb bankok a hagyományos kereskedelmi banki tevékenység mellett (betétgyűjtés, hitelkihelyezés) jelentősen megnövelték az értékpapír-kibocsátást és az értékpapírokkal való kereskedést. A tanulmány szerzői megvizsgálták a 20 legnagyobb uniós bank hitelkihelyezéseinek összetételét. E szerint 1996 és 2012 között 50%-ról mintegy 40%-ra csökkent a nem pénzügyi vállalkozásoknak nyújtott kölcsönök aránya a bankok mérlegében. A keletkezett hiányt olyan származékos értékpapírok forgalmazásával igyekeztek pótolni, amelyek 1996-ban még jóformán nem is léteztek. Az új pénzügyi termékek megtervezése és kibocsátása azonban komoly humántőke befektetéseket igényelt, ezért nagy számban kellett felvenni magasan képzett informatikai és szoftverspecialistákat, valamint pénzügyi és értékesítési szakembereket. Az újonnan kialakított és beárazott pénzügyi termékeket természetesen a lehető legszélesebb körben kellett eladni. Miután azonban ezek a pénzpiacok többnyire a „győztes mindent visz” elvére épülnek, már az új termékek létrehozásához is egyre nagyobb befektetésekre és expanzióra volt szükség.

5. Összegzés

A tanulmány célja az volt, hogy vázlatos képet adjon az európai bankszabályozás további fejlesztését érintő legfontosabb problémakörökről. Napjainkra a válsági-rodalom mennyiségi szempontból szinte kezelhetlenné vált, ennek elmélettörténeti rendszerezése a tudománytörténet kiemelkedő feladata lesz a jövőben. A pénzügyi szakirodalom egy paradigmaváltás útján formálódik. A szakirodalom köréből a tanulmány ezért csak néhányat igyekezett az európai bankszabályozást érintő problémakörök alapján összefoglalni.

⁴⁷ *Garicano* [2012].

A feldolgozott kutatások alapján egyértelmű, hogy az uniós bankreform hatalmas kihívás előtt áll. Egyszerre kell a pillanatnyi válságokat csillapító *ad hoc* helyzeteket kezelni, és ezzel párhuzamosan olyan konzisztens szakmai javaslatokat kimunkálni, amelyek a szerteágazó problémakörök tudományos következtetéseit is hasznosítják. Bár az európai pénzügyi jogalkotás már több mint fél évtizede dolgozik az egységes bankrendszer és egy egészségesebb pénzügyi integráció megteremtésén, látható, hogy további lépésekre és összehangoltabb fellépésre van szükség.

5.1. Olyan szabályozási reformok szükségesek, amelyek az eddig elért intézkedésekre építhetnek, ugyanakkor alkalmasak arra is, hogy az újonnan létrehozott felügyeleti és szabályozhatóságok gyakorlati tapasztalatait beépítsék a formálódó keretekbe. Az Európai Bizottság évek óta dolgozik a banki strukturális reform irányait meghatározó javaslatcsomagon, amelynek tényleges végrehajtására csak *akkor nyílhat reális lehetőség*, ha azok az intézmények (hatóságok, jogintézmények, eszközök), amelyeket az európai döntéshozatal a válság kitörése óta megteremtett, *biztonságos jogi környezetet is képesek biztosítani a további reformokhoz*.

a) Ilyen támogató intézményi környezetet nyújt többek között a 2011-ben felállításra került a kétszintű Pénzügyi Felügyeleti Európai Rendszere (ESFS), amelynek közreműködése biztosíthatja, hogy az illetékes (tagállami, uniós) szabályozó és felügyelő hatóságok olyan egységes indikátorok alkalmazásával kövessék nyomon az európai pénzügyi szektor – így a bankszektor – fejlődését, amelyek alkalmasak arra, hogy akár az egyes tagállamok pénzügyi piacán, akár a határon átnyúlóan működő bankok devianciáit időben azonosítsák. Ebben a folyamatban az Európai Bankfelügyeleti Hatóság (*European Banking Authority* – EBA) tevékenysége szoros kölcsönhatásban áll a makroprudenciális – vagyis a rendszer egészét érintő kockázatok elkerülését ösztönözni hivatott – felügyeleti testület, a Rendszerkockázati Tanács (*European Systemic Risk Board* – ESRB) tevékenységével. A testület minden évben kifejleszt olyan egységes kockázati térképet (*Risk Dashboard*), amelynek alapján az Európai Bankhatóság rendszerezheti az egy-egy felügyelt intézménytől származó kockázati adatokat.

b) Tovább erősítheti az optimális intézményi környezetet a Bankunió létrehozása. A 2014-ben létrehozott Egységes Felügyeleti Mechanizmus megteremtheti a nagybankok közvetlen európai felügyeletének lehetőségét, és segíthet megelőzni a banki nacionalizmusból fakadó felügyeleti részrehajlások visszaszorulását.

A banki működés egységes belső piaci érdekekkel egyező, hatékonyabb koordinálását biztosítja mindezek mellett a prudenciális szabályrend fejlesztésének kötelessége is. Az európai bankszabályozás tartalmi követelményeit összefoglaló keret-

szabályozás az ún. tőkekövetelmény direktíva és rendelet (*Capital Requirement and Regulation* – CRD IV. és CRR) ugyanis jellegénél fogva nem képes az egészséges banki működés biztosítékait jelentő összes részletszabályt és elvárást egy jogforrásban kodifikálni. Az új szabályozásfilozófia azonban – szemben az eddigiekkel – már nem a minimumharmonizációra épül. A gyakorlatorientált szabályozási igényeknek eleget téve további egységes szabálykönyvet (*Single European Rulebook*) kell kimunkálni, amelyek biztosíthatják, hogy az ESFS intézményei eredményesen legyenek képesek ellenőrizni a szabályok jövőbeni betartását. Szükség esetén pedig lehetőség van a szabályok rugalmas formálására is.

Mivel uniós szinten az EBA testesíti meg a banki felügyeleti szerveket összefogó legfőbb intézményi csomópontot (*supervisory network*), az EBA rendelkezik a legtöbb információval és szakértelemmel a banki működés (makro-, mikro-, cross-border, intézményi, érdekképviselési) részleteit illetően. Mindezek alapján elsősorban az EBA feladata olyan egységes szabályozás- és végrehajtás-technikai standard tervezetek előterjesztése, amelyek a jövőben egy egészségesebb uniós bankrendszer fenntartását teszik lehetővé. Az EBA tervezetei az Európai Bizottság jóváhagyását követően (lásd: új komitológia) az uniós szintű prudenciális (gondosságot ősztönző) követelmények, tehát a CRD/CRR szabályozás szerves részévé válhatnak.

c) Az *overbanking* probléma felszámolásának talán legfontosabb pillére a bankunió szanálási mechanizmusa (*Single Resolution Mechanism* – SRM). A 2016. január elsejétől hatályba lépő metódus célja, hogy lehetővé tegye az európai bankcsődök koordinált kezelését, és megteremtse a kritikus helyzetű bankok szanálását. A szanálás olyan érzékeny kérdéskör, amelynek feszültségei szükségszerűen uniós szinten jelennek meg. Ahogy utaltunk rá, a pénzügyi integráció eredményeként a tagállamok gazdaságai – különösen az euróövezeti tagállamoké – mind a válságok idején, mind „békeidőben” erősen függenek egymástól. Ennek a függelmi helyzetnek egyik legfontosabb csatornája a bankrendszer. Uniós szintű koordináció nélkül a bankok állami megmentése vagy csődje akár teljes nemzeti gazdaságok összeomlásához is vezethet, magával rántva más államokat vagy az egész eurózónát. Ennek a helyzetnek iskolapéldája a görög helyzet és a kiterjedt szuverén adósságválság.

Az egységes szanálási rendszer megteremtése és működtetése ezért talán az egyik legnagyobb szakpolitikai és jogi kihívás, akár a megvalósítás „receptjét”, akár a szanálási akciók finanszírozását, akár a célhoz rendelt közigazgatási kapacitások (szakmailag felkészült, nagy létszámú, uniós technokrata) igényeit vesszük szemügyre.

5.2. Az uniós bankreform csak egy szűk – habár meghatározó – eleme annak a strukturális gazdasági válságnak, amely a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) tágabb kereteit érinti. Bár a tanulmány terjedelme nem teszi lehetővé a részletes feldolgozást, mégis utalnunk kell arra, hogy erős kölcsönhatás áll fenn a bankreform sikere és a GMU reformja között. E kölcsönhatás kapcsolódási pontjai ma már láthatóbbak, mint évekkkel ezelőtt.

a) A GMU folyamatos, reaktív formálódása egyre változatosabb gazdasági és intézményi környezetet teremt a monetáris politika számára, amely a megszokottól eltérő fellépést is követelhet a jegybanki célok elérése érdekében. Nem meglepő, hogy az Európai Központi Bank fórumain egyre többször vitatják a központi bank közös pénz fenntartásában betöltött szerepkörét, valamint fellépésének korlátait.⁴⁸ A kialakult helyzet különös érzékenységet jelzi, hogy az EKB megalapítását követő több mint egy évtizeddel a monetáris unió fundamentumait jelentő jogintézményekkel – a monetáris politika terjedelme, célja, eszközei, kialakításának és végrehajtásának joga, a Központi Bankok Európai Rendszerén belüli hatáskörmegosztás, a monetáris finanszírozás tilalma – kapcsolatos jogértelmezési vita a közelmúltban az Európai Bíróság Nagytanácsa elé is kerülhetett.⁴⁹

Hasonlóan vita bontakozott ki az EKB Egységes Felügyeleti Mechanizmuson belüli szerepkörét illetően is. A tagállamok felügyeleti hatóságai és bankszektora nem fogadta ugyanis „jó szívvel”, hogy alapvető gazdasági érdekeiket érintő nagybancok felügyelete közvetlenül Frankfurt kezébe kerülhetett. A frankfurti döntések demokratikus legitimitációja még érzékenyebb reakciókat váltott ki 2015 nyarán, amikor az EKB – az egyébként rendelkezésre álló jogi eszközök alapján – egy tollvonással vonta meg Görögországtól a sürgősségi likviditási hitelnyújtást. Amely mindeddig nem tapasztalt bankzárlathoz vezetett az országban.⁵⁰

b) A kölcsönhatásból fakadó aggályokat mélyíti, hogy a sorra termelődő partikuláris válságjelenségek egyre változatosabb „trilemmákba” fonják a GMU garanciális jelentőségű működési alapelveit⁵¹. A válság keltette hármasság ellentmondás ke-

⁴⁸ Az EKB működésének válságkezeléssel összefüggő minőségi változásáról és annak következményeiről ír bővebben *Csaba László: A költségvetési és bankunió dilemmái c. művében*, lásd: *Csaba [2014]*.

⁴⁹ Lásd: OMT ítélet.

⁵⁰ Az EKB döntésének hátterét érintően lásd bővebben *Kreiszig [2015]*.

⁵¹ Lásd pl. *Jean Pisani-Ferry* érvelését, aki szerint az eurózóna legjelentősebb gyengesége a monetáris finanszírozás tilalma feszességének, a banki működés és a szuverén adós közötti erős függőség és a közadóssággért való megosztott felelősség hiányának hármasságában ragadható meg. *Pisani-Ferry [2012]*. Hasonlóan érvel *Benczes*, hangsúlyozva, hogy az euróövezet működése egyszersmind arra a háromszoros tagadásra épül(t), hogy 1. nem lehetséges az euróövezetből való kilépés, 2. nem engedé-

zelését az uniós döntéshozatal elegendő politikai mozgástér hiányában azonban csak hibrid⁵² megoldásokkal igyekszik áthidalni. Ahelyett, hogy felülvizsgálna egy-egy elvet a többi érvényesíthetősége érdekében, lazítással vagy új elvek létrehozásával tartja fenn a meglévőket. Olyan markáns elvek egyidejű fenntartása, mint a tagállam kimentésének „tilalma”, a szabályozott államcsőd lehetőségének kizárása, a bankrendszerek szabályozásának és felügyeletének nemzeti szinten tartása, a monetáris finanszírozás tilalma és a végső hitelezői szerep hiánya hatást gyakorolhat az euróövezetből való kilépés vagy például az EKB hitelkockázat-vállaláshoz és veszteségmegosztáshoz való jogának alakulására is. Ez az öngerjesztő belső feszültség egy ponton túl a gazdasági és politikai dezintegrációt erősíti, különösen azért, mert ilyen körülmények között már az uniós reformok irányainak kijelölése mind bonyolultabbá válik. Ezért fel kell vetni a kérdést, hogy ha a GMU környezetének átalakulása az EKB szerepkörének megerősödésével és fellépésének jogi kiterjesztésével jár, vajon hogyan alakul az uniós intézmények amúgy is vitatott demokratikus legitimitációja.

c) További „ütközőzóna” a gazdasági stabilizációs alapok és intézmények (*European Financial Stability facility* – EFSF, *European Stability Mechanism* – ESM) problémaköre, vagyis az azzal kapcsolatos aggály, hogy pénzügyi kapacitások hiányában van-e egyáltalán realitása bármiféle bankszanálási reformnak. A pénzügyi jogi szakirodalom alapvetően két irányból közelít ehhez a kérdéshez. Az egyik irányvonal a betétbiztosítási rendszerek erősítését és a banki válságkezelési hozzájárulások (*bail-in*) beszedésének operatív jogi háttérét sürgeti. Mások pedig fiskális irányvonalat boncolgatva arra keresik a választ, milyen jogi módosító reformok mentén lehetne növelni a fiskális kapacitásokat.⁵³

Talán a fentiek alapján is egyértelműnek látszik, hogy az új európai bankszabályozás – az eddig megtett jelentős erőfeszítések ellenére – még csak a kezdeteknél tart. Jövőbeli sorsát – többek között – olyan nagypolitikai problémák is alakítják majd, mint a változatlanul megoldatlan görög adósságválság vagy a menekültáradat. Ma még csak találgatni lehet, hogy az olasz bankválságot sikerül-e lokalizálni, vagy – rosszabb esetben – az európai pénzügyi rendszert további megrázkódtatások érik. Ugyanakkor látnunk kell, hogy a bankszabályozási reform által eddig feltárt szakmai összefüggések már elegendő érvként használhatók mindazok számára, akik az európai integráció föderális jellegének erősítését is elkerülhetetlennek tartják.

lyezett a kimentés és 3. nem kerülhet sor államcsödre. Érvelése szerint: A gazdasági kormányzás körül kibontakozott viták így jól közelíthetők a három tiltó szabály egyidejű érvényesülése lehetetlenségének bemutatásával, számba véve az egyes opciók költségeit és lehetséges hasznait. *Benczes* [2011].

⁵² *Benczes* [2011], 772. o.

⁵³ *Fabrini* [2014].

Irodalomjegyzék

- Arcand, Jean-Louis – Berkes, Enrico – Panizza, Ugo [2012]: Too much finance? IMF Working Paper, No. 12/161.
- Barajas, Adolfo – Beck, Thorsten – Dabla-Norris, Era – Yousefi, S. Reza [2013]: Too cold, too hot, or just right? Assessing financial sector development across the globe. IMF Working Paper, No. 13/81.
- Bell, Brian – Reenen, John Van [2013]: Extreme wage inequality: pay at the very top. *American Economic Review*, Vol. 103., No. 3., 153–157. o.
- Beltratti, Andrea – Paladino, Giovanna [2013]: Banks' risk-weights and cost of equity. Bocconi University Working Paper, november.
- Benczes István [2011]: Az európai gazdasági kormányzás előtt álló kihívások. A hármas tagadás lehetetlensége. *Közgazdasági Szemle*, LVIII. évf., 9. sz., 759–774. o.
- Biedermann Zsuzsanna [2011]: Az amerikai pénzügyi szabályozás története. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 92.
- Blau, Benjamin M. – Brough, Tyler J. – Thomas, Diana W. [2013]: Corporate lobbying, political connections, and the 2008 troubled asset relief program. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 37., No. 8., 3007–3017. o.
- Boyson, Niki – Fahlenbrach, Rüdiger – Stulz, René M. [2014]: Why do banks practice regulatory arbitrage? Evidence from usage of trust preferred securities. Swiss Finance Institute Research Paper, március, 14–21. o.
- Cecchetti, Stephen – Kharroubi, Enisse [2012]: Reassessing the impact of finance on growth. IS Working Paper, No. 381.
- Célrier, Claire – Vallée, Boris [2014]: Are Bankers Worth Their Pay? Evidence from a Talent Measure. University of Zurich. Letölthető: http://www.finreg.uzh.ch/dam/jcr:fffff-d127-10ac-0000-000026ca325d/AreBankersWorthTheirPay_CC.pdf
- Chakraborty, Indraneel – Goldstein, Itay – MacKinlay, Andrew [2013]: Do asset price bubbles have negative real effects? NBER Corporate Finance, július.
- Cournède, Boris – Denk, Oliver [2015]: Finance and economic growth in OECD and G20 countries. OECD Economics Department Working Paper, No. 1123.
- Cuñat, Vicente – Garicano, Luis [2009]: Did good cajas extend bad loans? The role of governance and human capital in cajas' portfolio decisions. FEDEA.
- Csaba László [2014]: A költségvetési és bankunió dilemmái az EU-ban. In: *Fekete Balázs – Horváthy Balázs – Kreiszig Brigitta* (szerk.): A világ mi magunk vagyunk... Liber Amicorum Imre Vörös. HVG-Orac, Budapest, 107–109. o.
- Danielsson, Jon [2002]: The emperor has no clothes: Limits to risk modelling. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 26., No. 7., 1273–1296. o.
- Dragomir, Larisa [2010]: European Prudential Banking Regulation and Supervision – The legal dimension. Abingdon, Routledge.
- Erdős Mihály – Mérő Katalin [2010]: Pénzügyi közvetítő intézmények. Bankok és intézményi befektetők. Akadémia Kiadó, Budapest.
- European Systemic Risk Board [2014]: Is Europe Overbanked? ASC Report, No. 4. (June). Letölthető: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/asc/Reports_ASC_4_1406.pdf
- Fabrizi, Federico [2014]: From Fiscal Constraints to Fiscal Capacity: The Future of EMU and its Challenges. In: *Adams, Maurice – Fabrizio, Federico – Larouche, Pierre* (szerk.): The Constitutionalization of Budgetary Constraints, 399–499. o.
- Forgács Imre [2012]: Európa elrablása – Adalékok a pénzügyi válságok politikai gazdaságtanához. Gondolat Kiadó, Budapest.

- Garicano, Luis [2012]: Five lessons from the Spanish cajas debacle for a new euro-wide supervisor. *Banking Union for Europe*, No. 79.
- Gennaioli, Nicola – Schleifer, Andrei – Vishny, Robert [2014]: Finance and the preservation of wealth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 129., No. 3., 1221–1254. o.
- Guiso, Luigi – Jappelli, Tullio – Padula, Mario – Pagano, Marco [2004]: Financial market integration and economic growth in the EU. *Economic Policy*, Vol. 19., No. 40., 523–577. o.
- Gup, Benton E. [2007]: Vállalatirányítás (corporate governance) bankok esetében: Számít-e az igazgatóság struktúrája? *Hitelintézetési Szemle*, VI. évf., 1. sz., 1–20. o.
- Hicks, John [1969]: *A Theory of Economic History*. Clarendon Press, Oxford.
- Kálmán János [2014]: Larisa Dragomir: European Prudential Banking Regulation and Supervision – The legal dimension. *De iurisprudentia et iure publico*, VIII. évf., 1. sz.
- King, Robert – Levine, Ross [1993]: Finance, entrepreneurship and growth. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32., No. 3., 513–542. o.
- Kreisz Brigitta [2015]: A görög válság margójára. *MTA Lendület HPOPs Kutatócsoport blogdala* (2015.07.15.). Elérhető: <http://hpops.tk.mta.hu/blog/2015/07/a-gorog-valsag-margojara>.
- Lambert, Frederic J. – Ueda, Kenichi – Deb, Pradyan – Gray, Dale F. – Grippo, Pierpaolo [2014]: How big Is the implicit subsidy for banks considered too important to fail? In: *Global Financial Stability Report*. International Monetary Fund, április.
- Levine, Ross – Loayza, Norman – Beck, Thorsten [1999]: Finance and the sources of growth. World Bank. Policy research Working Paper, No. 2057., február.
- Levine, Ross [1997]: Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV., június, 688–726. o.
- London, Frédéric [2015]: A kifosztottság szindróma. Összeesküvés-elméletek és ami mögöttük van. *Le Monde diplomatique*, július.
- Marques, Luis Brandao – Correa, Ricardo – Sapriza, Horacio [2013]: International evidence on government support and risk taking in the banking sector. IMF Working Paper, No. 13/94.
- Mérő Katalin [2013]: Egy paradigma születése és bukása. A „túl nagy a csődhöz” elv értelmezésének és alkalmazásának változásai. In: *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László – Nagy Csongor István: Verseny és Szabályozás 2012*. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 32–57. o.
- Philippon, Thomas – Reshef, Ariell [2012]: Wages and human capital in the US finance industry: 1909–2006. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127., No. 4., 1551–1609. o.
- Piketty, Thomas – Zuchman, Gabriel [2014]: Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700–2010. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 129., No. 3.
- Piketty, Thomas [2015]: *A tőke a 21. században*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Pisani-Ferry, Jean [2012]: The Euro Crisis And The New Impossible Trinity. *Bruegel Policy Contribution*, No. 1.
- Roe, Mark [2014]: Structure corporate degradation due to too-big-to-fail finance. ECGI Law Working Paper, No. 253-2014.
- Roine, Jesper – Waldenström, Daniel [2014]: Long run trends in the distribution of income and wealth. In: *Tony Atkinson – François J. Bourguignon (szerk.): Handbook of Income Distribution*. Vol. 2., North-Holland, Amsterdam.
- Rousseau, Peter L. – Sylla, Richard [2001]: Financial Systems, Economic Growth and Globalization. NBER Working Papers, 8323., június.
- Rousseau, Peter L. – Wachtel, Paul [1998]: Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 30., No. 4., 657–678. o.
- Rousseau, Peter L. – Wachtel, Paul [2011]: What is happening to the impact of financial deepening on economic growth? *Economic Inquiry*, Vol. 49., 276–288. o.

- Schularick, Moritz – Taylor, Alan M.* [2012]: Credit booms gone bust: Monetary policy, leverage cycles, and financial crises, 1870–2008. *American Economic Review*, Vol. 102., No. 2., 1029–1061. o.
- Székely Anita* [2012]: A válságra tett szabályozói válaszlépések az Egyesült Államokban. *Hitelintézési Szemle*, XI. évf., 3. sz., 230–253. o.
- Vander Venet, Rudi* [2002]: Cost and profit efficiency of financial conglomerates and universal banks in Europe. *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 34., No. 1., 254–282. o.

Abstract of the Article

Snapshot of the most important problems concerning the European banking regulation

BRIGITTA KREISZ

The aim of the present article is to give an outline about the key regulatory concerns of the structural reforms of European Banks and to introduce the phenomenon of Overbanking. The paper examines the size, concentration and leverage of the banking system and ponders whether the actions taken or proposed by the European financial legislation since the crisis – strictly speaking the establishment of the Single Supervisory Mechanism or the Single Resolution Mechanism – could grant a supportive legal environment to the further development of structural reforms.