

**BANKMENEDZSMENT
BADI**

Az egyetlen másod-
diplomás bankszakmai
képzés. A Budapesti
Corvinus Egyetemmel
közösén.

**CEFA (EFFAS) – CIIA
BEFEKTETÉSELEMZŐI
PROGRAM**

CEFA (EFFAS) oktatás
és diploma + CIIA vizsga

VAP

Vagyon, Alap, Portfólió
képzés a BAMOSZ-szal
közösén, befektetési
szakembereknek

**MINŐSÍTETT
BEFEKTETÉSI
TANÁCSADÓ**

Befektetési termékek
értékesítését végző
szakembereknek

MICHAEL PUHLE

A FinTech-forradalom: mik azok a roboadvisorok?

SIKLÓS MÁRTA – MLADONYICZKI BALÁZS

A különadók szerepe az adózásban

LOVAS ANITA – RIZ NIKOLETT

Akcelerátor vagy inkubátor?
A hazai vállalkozásokat támogató szervezetek
a nemzetközi gyakorlat tükrében

VÉGH PÉTER – POLLÁK ZOLTÁN

Ébredező verseny a kisvállalkozókért?

KÖNYVAJÁNLÓ

Gárdos István: Kié a pénzem?

GAZDASÁG és PÉNZÜGY

AZ ECONOMY AND FINANCE MAGYAR NYELVŰ KIADÁSA
2016. DECEMBER 3. ÉVFOLYAM 4. SZÁM

A SZERKESZTŐBIZOTTSÁG ELNÖKE

Kovács Levente

A SZERKESZTŐBIZOTTSÁG TAGJAI

Benedek József	Móra Mária
Berlinger Edina	Pandurics Anett
Bod Péter Ákos	Perlusz László
Csaba László	Száz János
Csekő Imre	Veresné Somosi Marian
Győry Máté	Taras Savchenko
Kocsizky György	Yang Zaiping
Magyar István	

FELELŐS SZERKESZTŐ

Marsi Erika

OLVASÓSZERKESZTŐ

Király Katalin

SZERKESZTŐSÉG

Alapítvány a Pénzügyi Kultúra Fejlesztéséért
1011 Budapest, Szalag utca 19.
tel: +36 1 224 0700
email: gp@apkf.hu
HU ISSN 2415-8909

ELŐFIZETÉS

magyar 2000 Ft/lapszám
angol 3500 Ft/lapszám
előfizetés: gp@apkf.hu

NYOMDAI MUNKÁLATOK

Europrinting Kft.
Felelős vezető: Endzsel Ernő

ALAPÍTÓ KIADÓ



TÁRSKIADÓK



SZERZŐK

MICHAEL PUHLE a Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügy Tanszékének adjunktusa. Gazdálkodási tudományokat tanít németül és angolul. A németországi Passau Egyetemen szerzett diplomát, majd doktori fokozatot gazdaságtanból. Kockázatkezelőként dolgozott a PIMCO-nál, majd pénzügyi kockázatkezelési tanácsadóként a KPMG-nél és ügyvezető igazgatóként a pénzügyi szoftvereket gyártó Infincon vállalatnál. A németországi Scientific Capital roboadvisor startup társalapítója és ügyvezető igazgatója.
michael.puhle@scientific.capital

SIKLÓS MÁRTA közgazdász tanár, adótanácsadóként, majd 1993-tól könyvvizsgálóként dolgozik. 1999-ig saját adótanácsadó és könyvvizsgáló cégét vezette, 1999-től a LeitnerLeitner csoport magyarországi adó- és könyvvizsgáló partnere. A Magyar Adótanácsadók és Könyvviteli Szolgáltatók Egyesületének általános elnökhelyettese, a Magyar Könyvvizsgálói Kamara Adótagozatának elnöke. Ismert és elismert előadó különböző adózási témákban, valamint rendszeresen oktat a BCE-n is.
siklos.marta@leitnerleitner.hu

MLADONYICZKI BALÁZS az Andrassy Gyula Egyetemen végzett közgazdászként. 2011. augusztusa óta a Leitner+Leitner Tax Kft. munkatársa, jelenleg senior adótanácsadóként dolgozik. Három nyelven történő adótanácsadói munkájának fókuszában az általános forgalmi adó, a környezetvédelmi termékdíj, valamint egyes nemzetközi adózási témák állnak.
balazs.mladonyiczki@leitnerleitner.hu

LOVAS ANITA 2007 júniusában végzett a Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügyi Befektetéselemző és kockázatkezelő szakirányán, azóta a BCE-n dolgozik, jelenleg adjunktusként. 2016 tavaszán szerezte meg a közgazdaságtudományi PhD-fokozatot. Fő kutatási területe az innováció, az induló vállalatok finanszírozása és a kockázati tőke.
anita.lovas@uni-corvinus.hu

RIZ NIKOLETT Egyetemi tanulmányait a Budapesti Corvinus Egyetemen végezte. Alapszakon pénzügy és számvitelt tanult, míg a Pénzügy mesterszak Befektetés-elemző szakirányát 2016-ban fejezte be. Jelenleg a Morgan Stanley elemző munkatársa.
rizniko91@gmail.com

VÉGH PÉTER tanulmányait a Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügy mesterszak Vállalati Pénzügyek szakirányán végezte. Jelenleg a Nemzetközi Bankárképző Központ junior tanácsadója.
PVegh@bankarkepzo.hu

POLLÁK ZOLTÁN a Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügy mesterszakán kitüntetéses oklevéllel végzett közgazdász, jelenleg a Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék PhD-hallgatója. A Nemzetközi Bankárképző Központ tanácsadója és bankszakmai, valamint befektetési témájú képzéseinek oktatója.
pollakz90@gmail.com

LESZKOVEN LÁSZLÓ egyetemi docens, ügyvéd. Tanulmányait a Miskolci Egyetemen végezte, 1995-ben szerzett állam- és jogtudományi diplomát. 1997-től dolgozik a Miskolci Egyetem Polgári Jogi Tanszékén, kutatási területe a dologi és kötelmi jog, illetve a váltójog. PhD-fokozattal rendelkezik, több polgári jogi tárgyú sakkönyv, monográfia szerzője.
leszkoven.iroda@gmail.com

TARTALOM

- 256 MICHAEL PUHLE**
A FinTech-forradalom:
mik azok a roboadvisorok?
- 273 SIKLÓS MÁRTA – MLADONYICZKI BALÁZS**
A különadók szerepe az adózásban
- 305 LOVAS ANITA – RIZ NIKOLETT**
Akcelerátor vagy inkubátor?
*A hazai vállalkozásokat támogató szervezetek
a nemzetközi gyakorlat tükrében*
- 323 VÉGH PÉTER – POLLÁK ZOLTÁN**
Ébredező verseny a kisvállalkozókért?
- 333 KÖNYVAJÁNLÓ**
Gárdos István: Kié a pénzem?
(Leszkoven László)

A FINTECH-FORRADALOM: MIK AZOK A ROBOADVISOROK?

Michael Puhle

A médiában „a befektetési iparág következő nagy dobásaként” szerepelnek. A roboadvisorok automatizált online befektetési szolgáltatások, amelyeket manapság már világszerte alkalmaznak, és mégis heti rendszerességgel újra felfedeznek. Ebben a cikkben nagy vonalakban bemutatjuk a pénzügyi ágazatot jelenleg saját képére formáló FinTech-forradalmat, és részletesen tárgyaljuk a roboadvisorokat. A cikk első részében a bankszektor jelenlegi kihívásaival foglalkozunk, a második részében felvesszük a roboadvisorok témakörét, a harmadikban pedig részletesen, különböző szempontok figyelembevételével megvitatjuk a digitális befektetési élményt. Végül megkíséreljük összefoglalni a témakörökhöz kapcsolódó kilátásokat.

JEL-kódok: G11, G21, G23

Kulcsszavak: roboadvisor, robot tanácsadás, FinTech, digitalizálás, automatizált befektetési megoldások

1. BEVEZETÉS

„Bankszektorra szükség van. Bankokra nincs.”

Bill Gates (1994)

A bankszektor minden oldalról támadásoknak van kitéve. A 2007–2008-as globális pénzügyi válságot követően a szabályozók világszerte a bankok működésére vonatkozó előírások átírására törekednek azzal a céllal, hogy a bankokat és a pénzügyi rendszer egészét biztonságosabbá tegyék (például a tőke emelésével), fokozott védelmet kínálva ezáltal a fogyasztóknak. A magasabb tőkekövetelmények és szigorúbb szabályok növelik a bankok költségeit.

Ezenkívül a monetáris politika a legnagyobb fejlett piacokon különösen alacsony szintre, sőt egyes országokban a negatív tartományba szorította le a kamatlábakat. Ez történelmi jelentőségű fejlemény, mivel a bankok jövedelmezőségét lassan erodáló negatív kamatlábakról még *Sidney Homers* és *Richard Sylla* 5000 év történelmének áttekintését kínáló, „*A History of Interest Rates*” című művében sem esik szó.

A támadások egy másik csoportja nem a kormányok, hanem a vállalkozások felől érkezik. „A [bank]szektornak komoly kihívást jelent a kifizetésektől a va-

gyonkezelésig, a peer-to-peer hitelezéstől a közösségi finanszírozásig terjedő szolgáltatásokat kínáló startup cégek új generációja.”¹ Az új technológia, valamint a mindenütt jelen lévő okostelefon és tablet lehetővé tette a vállalatoknak, hogy fizikai jelenlét nélkül is elérjék a lakossági ügyfeleket.

Végül, de nem utolsósorban a fogyasztói viselkedés is változóban van. A fiatalabb generációk, az ezredfordulós vagy Y generációk ahhoz szoktak, hogy online kapcsolatban legyenek a vállalkozásokkal, amelyektől elvárják a digitális jelenlétet. Okostelefonon hívnak Ubert, és az esedékes számlát mobiltelefon kamerájával szkennelik be.

Az IMF legújabb globális pénzügyi stabilitási jelentésében kiemelte, hogy ezek „komoly kihívások, amelyek a pénzügyi rendszer jelentős részét érintik, és alááshatják a pénzügyi biztonságot, amennyiben nem találunk rájuk megfelelő választ.”²

A krízis világviszonylatban sújtja a bankszektort. A következő szakaszban egy konkrét FinTech-szektort mutatunk be, a roboadvisorokat, amelyek a hagyományos bankok vagyongazdálkodási szolgáltatásait célozzák meg.

2. ROBOADVISOROK – NEM MINDIG ROBOTOK, NEM MINDIG ADNAK TANÁCSOT

2.1. Mit fed ez az elnevezés?

Tudomásunk szerint a roboadvisor elnevezést *Richard J. Koreto* alkotta egy cikk címében, amelyet a *Financial Planning* magazinnak írt.³

A roboadvisorok rohamos terjedése globális jelenség. Elsőként az Egyesült Államokban, 2010-ben alkalmaztak roboadvisorokat, majd néhány évvel később Európa és Ázsia is követte a példát (az Egyesült Királyság 2011-ben, Németország 2013-ban).

Az Investopedia a következőképpen definiálja a roboadvisorokat: „online vagyongazdálkodási szolgáltatás, amely automatizált, algoritmusokon alapuló portfóliókezelési tanácsokat kínál emberi pénzügyi tervezők segítségével”. A Wikipédia szerint a roboadvisorok „a pénzügyi tanácsadók egy osztálya, amelyek online pénzügyi tanácsokat és portfóliókezelést kínálnak minimális emberi beavatkozás mellett”.

1 *Economist* (2015)

2 IMF (2016)

3 KORETO (2002)

Mindkét definíció automatizált, digitálisan kézbesített, algoritmusokon alapuló befektetési megoldást említ, amely javaslatokat kínál az ügyfeleknek az erőforrásaik allokációjára.

Ezzel együtt a roboadvisorok nem teljesen automatikus megoldások, mivel az erőforrások allokációjára vagy a portfólió összetételére vonatkozó tanácsokat néha emberi befektetési bizottságok bocsátják ki. Fontos tudni azt is, hogy az általuk kínált tanácsok jogi szempontból nem minden esetben számítanak befektetési tanácsnak.

A roboadvisorokat az Egyesült Államok Értékpapír és Tőzsd felügyelete (Securities and Exchange Commission, SEC) általában szabályozott befektetési tanácsadóként (Registered Investment Advisor, RIA) regisztrálja, amelyek – ahogy a nevük is sugallja – nem az ügyfeleknek nyújtott tanácsokkal foglalkoznak. Általában diszkrecionális vagyongazdálkodási szolgáltatásokat kínálnak, vagyis engedélyt kapnak az ügyféltől arra, hogy a rájuk bízott portfóliót a roboadvisor és az ügyfél között kötött befektetési megállapodás alapján kezeljék. Ennél fogva a vételi és eladási döntések meghozatala a roboadvisorra van bízva, anélkül, hogy az ügyfél jóváhagyására szükség volna.

Németországban a roboadvisoroknak több különböző modellje létezik. Az első típus, pl. a vaamo⁴ vagy a ginmon *Finanzanlagevermittler* (befektetési közvetítő) minőségben működik, vagyis nem nyújt tanácsot a szó jogi értelmében, hanem mindössze az ügyfél megbízottjaként szerepel, összegyűjtve és elküldve a megbízásokat az ügyfélfiókok letétkezelőjének. Ezekre a megbízottakra laza szabályozás vonatkozik. Nincs szükségük engedélyre a pénzügyi felügyelő hatóságtól (BaFin), viszont regisztrálniuk szükséges a helyi ipari és kereskedelmi kamaránál. A lakossági ügyfelekkel kapcsolatos ügyintézés tekintetében a roboadvisoroknak mindössze egy alkalmassági tesztet (MiFID szerint) kell elvégezniük. A második generációs roboadvisorok, például a Whitebox vagy a Scalable Capital általában *Finanzportfolioverwalter* (vagyongazdálkodó) minőségben működnek az Egyesült Államokban alkalmazott modellekhez hasonlóan. Az ügyfelek portfólióját sokkal gyorsabban ki lehet igazítani, ha nem kell minden alkalommal megvárni az ügyfelek jóváhagyását. A *vagyongazdálkodóknak* BaFin-jogosítványra van szükségük a működéshez. Vagyongazdálkodóként a roboadvisoroknak MiFID szerinti alkalmassági és megfelelési tesztet is el kell végezniük, a (nem professzionális) ügyfeleknek való megfelelés biztosítására.

4 A legfontosabb roboadvisorok listája a függelékben található.

2.2. Üzleti modell

A roboadvisorok legfőbb erőssége az alacsony, átlátható és könnyen érthető díj-szabás. Rendszerint egy összegben kell fizetni a mindenre kiterjedő díjat, amely magában foglalja a letéti szolgáltatások költségét, valamint a kezdeti portfólió összeállításával és a portfólió rendszeres kiegyensúlyozásával (rebalancing) kapcsolatos értékpapír-tranzakciós költségeket. A mindenre kiterjedő díj mellett az ügyfélnek meg kell fizetnie a portfóliót képező befektetési és tőzsdei alapok kezelési költségeit is. A roboadvisorok általában nem vonnak le jutalékot az értékesített pénzügyi termékek után. A bankok által biztosított, hagyományos üzleti tanácsokkal szemben a roboadvisorok ténylegesen függetlenek, és kizárólag az ügyfél érdekeit képviselik.⁵

Különbséget kell tennünk ugyanakkor a *tényleges* és a *hibrid* roboadvisorok között. A tényleges roboadvisorokkal az ügyfelek elsősorban a weboldalon vagy egy alkalmazáson keresztül lépnek kapcsolatba, ahol nem tudják pénzügyi tanácsadóval megbeszélni a pénzügyi helyzetüket és céljaikat. Ezzel szemben a hibrid tanácsadók, mint például a Personal Capital vagy a Vanguard Personal Advisor Services mindkét szolgáltatást biztosítani tudják. Automatizált portfólió-kezelést kínálnak emberi interakcióval: az ügyfelekhez személyes pénzügyi tanácsadót rendelnek ki, aki a kezdeti interjú során megismeri az ügyfelet, az ügyfél anyagi helyzetét, befektetési céljait és képességét, valamint a kockázatvállalási hajlandóságát. Az első találkozót rendszerint személyes megbeszélő ülések sora követi. A magasabb fokú emberi interakcióból kifolyólag a hibrid roboadvisorok magasabb költségekkel és esetenként nagyobb összegű kezdeti befektetéssel járnak (ez a Personal Capital esetén például 25 000 dollár).

Világszintű összehasonlításban az Egyesült Államokban a legalacsonyabbak a díjak. A Betterment éves díja 0,35% és 0,15% között alakul a számla méretétől függően, a Wealthfront éves tanácsadói díja 0,25%, míg a Personal Capital hibrid roboadvisor 0,89%-ot számít fel az első egymillió dollár után.

Németországban a roboadvisorok ugyanazt a mindent lefedő díjazási modellt alkalmazzák, viszont az éves díjak magasabbak. A Vaamo általában 0,99% és 0,49% közötti díjat számol fel a számla méretétől függően, a Whitebox 0,95%-os kezdeti díját több lépésben 0,35%-ra lehet csökkenteni, amennyiben a befektetés összege meghaladja az 500 000 eurót, a Scalable Capital pedig 0,75%-os éves szolgáltatási díjjal dolgozik. Egy másik német roboadvisor, a ginmon alacsony,

⁵ De a befektetési társaságok vagy ETF (tőzsen kereskedhető befektetési alapok) -kezelők tulajdonában lévő roboadvisorok, például a Vanguard Personal Advisor Services hajlamosak elsősorban házon belüli alapokat ajánlani.

0,39%-os rögzített szolgáltatási díjat kínál, viszont 10%-os teljesítési díjat is felszámol.

A roboadvisorok működéséhez több különböző pénzügyi szolgáltató együttműködése szükséges. Az ügyfelek tőkét külső letétkezelőnél nyitott számlán tárolják. Az ügyféllel kötött szerződés természetétől függően (diszkrecionális vagyonkezelés vagy pénzügyi tanácsadás) előfordulhat, hogy kereskedelmi utasításokat bocsáthatnak ki a számla terhére, de a készpénzhez nem férnek hozzá. Értékpapírokkal végzett tranzakciók esetén a roboadvisorok ügynöki szolgáltatásokat kínálnak, amelyeket általában szintén a letétkezelő biztosít.

Az üzleti modellel kapcsolatosan egy további megkülönböztetésre van szükség a célcsoport szempontjából. Bizonyos roboadvisorok közvetlenül a fogyasztókat célozzák meg (Business-to-Consumers, B2C), mások (kisebb) pénzügyi tanácsadóknak is technológiai platformot kínálnak (Business-to-Business, B2B), ismét mások a két megközelítés valamilyen kombinációját alkalmazzák (Business-to-Business-to-Consumers, B2B2C). Ezek az üzleti modellek idővel módosulhatnak. Németországban például a vaamo 2014-ben B2C roboadvisoroként indult, de 2016 októberében együttműködést indítványozott a németországi Santander Bankkal, és így a B2B2C kategóriába került át. A Santander által piacra dobott sina elnevezésű roboadvisory a vaamo platformjával névtelen partnerségben készült. A vaamo ügyféltámogatási szolgáltatásokat is kínálja a Santander ügyfeleinek, a Santander pedig a vaamo letétkezelőjét használja, habár ő maga is végez betétkezelést. A Santander Németországban több mint 6 millió ügyféllel rendelkezik, akiknek a jelentős részét sikeresen csábíthatja át a sina használatára anélkül, hogy jelentősebb összegeket kellene ügyfélszerzésre fordítania. Az ügyfélszerzési költségek a vaamo számára minden bizonnyal sokkal magasabbnak lennének.

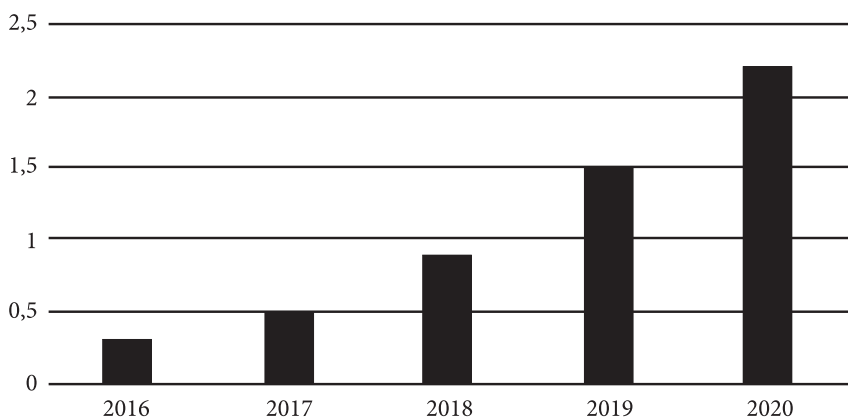
A FinTech-forradalomhoz csatlakozni kívánó bankok és vagyonkezelők számára két további opció is rendelkezésre áll: a gyártás és a felvásárlás. A bankok választhatnak, hogy teljesen saját roboadvisort fejlesztenek-e, vagy felvásárolnak egy startupot. Mindkét stratégiára vannak sikeres példák. Az Egyesült Államokban a világ legnagyobb vagyonkezelője, a Blackrock 2015 augusztusában felvásárolta a FutureAdvisort, a német Hauck & Aufhäuser magánbank pedig 2016 májusában az easyfoliót. Másfelől meg a Charles Schwab saját roboadvisort fejlesztett „Intelligent Portfolios” néven, a Vanguard pedig Vanguard Personal Advisor Services néven saját tanácsadási programmal rendelkezik. A Charles Schwab és a Vanguard egyaránt jelentős összegű kezelt vagyont gyűjtött össze rövid idő alatt a roboadvisorai számára.

2.3. A roboadvisorok piaca

Az A. T. Kearney becslése szerint a roboadvisorok összesítve mintegy 300 milliárd dollár vagyont kezelnek az Egyesült Államokban, ez az összeg 2020-ig várhatóan 2,2 ezer milliárdra emelkedik.⁶

1. ábra

**Roboadvisorok által kezelt vagyon az Egyesült Államokban
(becsült érték, ezer milliárd USD)**



Forrás: A. T. Kearney (2015)

Az Egyesült Államokban a Charles Schwab és a Vanguard kezeli a legtöbb vagyont (10, illetve 41 milliárd dollárt). Őket a Betterment, a Wealthfront és a Personal Capital követi, egyenként körülbelül 5 milliárd dollárnyi kezelt vagyonnal.⁷

Németországban a kezelt vagyonnal kapcsolatos adatokat nehezebb megszerezni, mivel a vállalatokat a jog nem kötelezi jelentéskészítésre, így a számokat saját döntés alapján teszik közzé vagy tartják vissza. Egyes források szerint a német roboadvisorok összesen körülbelül 100 millió eurónyi vagyont kezelnek.⁸ A Business Insider jelentése alapján a Németországban és az Egyesült Királyságban jegyzett Scalable Capital roboadvisor hetente körülbelül 2–4 millió eurónyi vagyont vonz. 2016 szeptemberében 1600 ügyféllel rendelkeztek. Az átlagos

⁶ A. T. Kearney (2015)

⁷ Az egyes roboadvisorok által kezelt vagyona és ügyfélszámokra vonatkozó adatokat lásd a függelékben.

⁸ Handelsblatt (2016)

ügyfelük 45 éves, évente 120 000 eurót keres, valamint 250 000 és 1 000 000 euró közötti vagyonnal rendelkezik.⁹

A jelenlegi állás szerint az Egyesült Királyságban valószínűleg a nutmeg a legnagyobb roboadvisor 400 millió font kezelt vagyonnal. Egy másik jelentős piaci szereplő a money on toast, mely legkevesebb 150 millió fontnyi vagyont kezel és 5 000 ügyfelet szolgál ki.

2.4. A roboadvisorok ügyfélköre

Eredetileg a roboadvisorok azokat az ügyfeleket célozták meg, akiket a hagyományos vagyonkezelők nem voltak képesek megfelelő hatékonysággal elérni. A szabályozással kapcsolatos növekvő költségekből eredően a vagyonkezelést és befektetési tanácsokat igénylő lakossági és kiemelt ügyfelek nem tudtak elfogadható áron hozzáférni ezekhez a szolgáltatásokhoz.

Az ügyfelek besorolása szubjektív alapon történik, és országról országra változik. Ezzel együtt a háztartások pénzügyi eszközei alapján közös besorolás is létezik az alábbiak szerint:

1. táblázat

A McKinsey ügyfélbesorolása

Szegmens	Vagyon (USD)
Tömeges piac	50 000 – 200 000
Tömeges jómódú	200 000 – 1 000 000
Jómódú	1 000 000 – 5 000 000
Magas nettó értékű (high net worth, HNW)	5 000 000 – 30 000 000
Kiemelkedően magas nettó értékű (ultra high net worth, UHNW)	30 000 000 fölött

Forrás: McKinsey (2014)

A kevésbé jómódú, vagyis a tömeges vagy a tömeges jómódú ügyfelek kiszolgálásának igénye csaknem az összes roboadvisor esetén jól láthatóan megjelenik, igen alacsony minimális letéti követelmények mellett. Betterment-számla nyitásához nincs megadva alsó betéti limit¹⁰, míg a Wealthfrontnál mindössze 500 dollárra van szükség számlanyitáshoz. Ennek köszönhetően a kevésbé jómódúak is idejében elkezdhetnek takarékoskodni.

⁹ <http://uk.businessinsider.com/FinTech-scalable-capital-attracting-4-million-in-deposits-each-week-2016-9>

¹⁰ Valójában 10 dollár.

Fontos tudni ugyanakkor, hogy a magas nettó értékű ügyfelek kevésbé érdeklődnek a roboadvisorok iránt. A Charles Schwab roboadvisorának ügyfelei közül mindössze 15% rendelkezik 1 millió dollár fölötti vagyonnal¹¹, a Betterment jelentése alapján pedig a náluk nyitott legnagyobb egyéni számla 10 millió dollárt tartalmaz.¹²

3. A ROBOADVISOROK MŰKÖDÉSE

Ebben a szakaszban részletesen bemutatjuk a roboadvisorok működésének néhány sajátosságát.

3.1. Ügyfélszerzés

„Építsd meg, és jönni fognak.”

Az ügyfelek megszerzése jelenti a roboadvisorok számára a legnagyobb kihívást. Mivel a roboadvisorok internetes kínálattal rendelkeznek, kézenfekvőnek tűnt, hogy a marketingtevékenységet is online kell végezniük, hagyományos eszközökkel, mint például a pay-per-click (PPC), a keresőoptimalizálás (search engine optimisation, SEO) vagy az e-mail marketing. Egyes roboadvisorok számára még mindig ez jelenti az ügyfelek bevonásának elsődleges eszközét, ugyanakkor a hagyományos offline marketing is egyre népszerűbbé válik. A Betterment és Wealthfront például televíziós reklámkampányokat indított, a Scalable Capital UK pedig a londoni metrót célozta meg egy hirdetéssorozattal.

A tanulmányok azt mutatják, hogy az ügyfélszerzési költségek a 200 fontot is elérhetik az Egyesült Királyságban¹³, illetve az 1000 dollárt az Egyesült Államokban (*Michael Wong, Morningstar*).¹⁴

Az ügyfélszerzési költségek (CAC) jelentőségének szemléltetésére tételezzük fel, hogy egy ügyfél 25 000 dollárt fektet be egy roboadvisorba 0,2%-os díjazás mellett, amely mindent magában foglal. Ez éves szinten 50 dolláros költséget jelent. Ha a cég 20%-os haszonkulccsal működik, a becsült éves haszon 10 dollár lesz. Tételezzünk fel továbbá 90%-os éves ügyfélmegtartási arányt, amelynél évente tízből egy ügyfél lemorzsolódik. Ebben az esetben egy adott ügyfél átlagosan 10 évig marad a vállalatnál. A pénz időben változó értékének mellőzésével így

11 The Rich Are Already Using Robo-Advisers and That Scares Banks, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-05/the-rich-are-already-using-robo-advisers-and-that-scares-banks>

12 Robo-Adviser Betterment Hits the \$5 Billion Mark, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-07-14/robo-adviser-betterment-hits-the-5-billion-mark>

13 The Robo Revolution. *Robo-Advice Market Commentary and Analysis*, 2015. november, <http://www.ivey.uwo.ca/cmsmedia/3341217/finametrica-2015-robo-advice-report-us.pdf>

14 <http://www.cnbc.com/2016/06/14/is-the-twilight-of-the-robo-advisor-already-at-hand.html>

a vizsgált roboadvisor élettartamra vetített, becsült értéke 100 dollár az élettartam során 500 dolláros teljes haszonnal.

Ennek fényében egyes elemzők teljes egészében megkérdőjelezik a roboadvisorok üzleti modelljét, mivel az élettartamra vetített alacsony érték/haszon és a magas ügyfélszerzési költségek nem vezetnek üzleti sikerhez.¹⁵

3.2. Ügyfélfogadás és kockázat-meghatározás

„Ismerd meg az ügyfeled!”

A roboadvisorok online felületen keresztül kínálják szolgáltatásaikat, és teljes körű digitális felhasználói élményt ígérnek. Ennélfogva a lehető legegyszerűbb és legkényelmesebb csatlakozási (ügyfélfogadási) folyamatra van szükség, mivel ennek ellenkezője elriasztja a potenciális ügyfeleket. A legtöbb roboadvisor azt állítja, hogy 10-15 perc alatt képes fogadni az új ügyfeleket, mindezt teljes mértékben online megoldással anélkül, hogy fel kellene állni a számítógéptől, vagy el kéne hagyni a lakást.

A gyors ügyfélszerzés azonban megnehezíti az ügyfél alapos megismerését, ami nemcsak szabályozási szempontból alapvető fontosságú, hanem az adott ügyfél profiljához illő portfólió vagy befektetési stratégia ajánlásához is. A megfelelő portfólió kidolgozása érdekében a roboadvisoroknak többek között olyan információkra van szükségük, mint az ügyfelek pénzügyi téren szerzett tudása és tapasztalata, így például a pénzügyi termékek és szolgáltatások ismerete, továbbá az ügyfelek kockázatvállalási hajlandóságát meghatározó pénzügyi helyzete és célkitűzései. A MyPrivateBanking nemrégiben megjelent kutatása azt mutatja, hogy a gyorsabb ügyfélszerzés érdekében a roboadvisorok jellemzően magasabb kockázatot vállalnak, fontos információktól fosztva meg magukat az ügyféllel kapcsolatban.¹⁶

A pénzmosás elleni törvények általában valamilyen azonosító megszerzéséhez kötik az ügyfélszerzést. A múltban ez hagyományos módszerekkel történt: az ügyfelek személyesen találkoztak a pénzügyi tanácsadóval, illetve némely országokban egy megbízható külső fél végezte el az azonosítást, Németországban vagy Ausztriában például a posta. Manapság a megváltozott szabályozásnak és az új technológiának köszönhetően az ügyfelek online megoldásokkal, például az IDnow szolgáltatással is azonosíthatók.

A legtöbb roboadvisor hagyományos kockázatvállalási kérdőívekkel kínálja a portfóliókat a potenciális ügyfeleknek, lefordítva az eredményeket a portfólió-sablonok és portfólióoptimalizációs modellek nyelvére.

¹⁵ Lásd pl. <https://www.kitces.com/blog/robo-advisor-growth-rates-and-valuations-crashing-from-high-client-acquisition-costs/>

¹⁶ <http://www.myprivatebanking.com/article/report-robo-advisors-30>

Ezek a hagyományos kockázatvállalási kérdőívek a pénzügyi viselkedéstan területén általában elhanyagolják a legújabb kutatási eredményeket.¹⁷ A kényelmesen vállalható kockázatra vonatkozó elméleti kérdések helyett a tanácsadók inkább a befektetési előzmények megismerésére vagy egy befektetési napló megszerzésére törekednek, amelynek a segítségével belepillantást szerezhetnek az ügyfelek befektetési viselkedésébe.

Németországban a roboadvisorok átlagban 10 kérdést tesznek fel a leendő ügyfeleknek, ezek többségét a törvényi szabályozás írja elő. Az európai szabályozás, vagyis a módosítás előtt álló MiFID értelmében a nem professzionális ügyfeleknek nyújtott befektetési tanácsoknak alkalmassági és megfelelőségi teszten egyaránt át kell esniük, ennek során a pénzügyi tanácsadónak kötelessége érdeklődni az ügyfél pénzügyi helyzete, korábbi tapasztalatai és célkitűzései iránt. A kockázati hajlandóságot általában azzal „méri”, hogy az ügyfélnek felvázolnak egy olyan helyzetet, amelyben az eszközök értékének 20%-os zuhanása következik be, és megkérdik, hogyan reagálna ebben az esetben, vagy megkérlik, válassza ki az általa leginkább kedvelt haszoneloszlási modellt. Ebben az esetben az ügyfél kockázati hajlandóságát a várható haszonhoz kapcsolódó kockázati érték adja.

3.3. Befektetési környezet

A tudományos kutatások azt találták, hogy az eszközallokáció a legfontosabb döntés, amelyet egy befektető hozhat. *Brinson et al. (1986)* szerint az esetek 90%-ában ez a döntés felel a haszon alakulásáért. Következésképpen sokkal fontosabb az eszközöket a megfelelő osztályba sorolni és megfelelően kombinálni, mint kiválasztani a legjobb befektetést egy adott eszközosztályban.

A jelenlegi roboadvisor-ajánlatok pontosan erre koncentrálnak, stratégiailag megfelelő eszközallokációt kínálva az ügyfeleknek. A második lépésben megfelelő indexeket rendelnek hozzá az eszközosztályokhoz, és (általában) ETF-eket választanak, amelyeknek a célja az indexek követése. Ezzel a módszerrel minden ügyfélhez megfelelő tőzsdei alapporfólió rendelhető. Ennélfogva a roboadvisorok többsége passzív befektetési hozzáállást képvisel az egyes eszközosztályokban. Egyes roboadvisorok – például a *vaamo* – aktív (de mennyiségileg megalapozott) befektetési alapokat használnak az egyes eszközosztályokban.

A roboadvisorok eltérő befektetési környezeteket ajánlanak, amelyekben a felkínált eszközosztályok száma 5-től (pl. *vaamo*, *ginmon*) 28-ig (*Charles Schwab Intelligent Portfolios*) terjed. A legtöbb roboadvisor hozzáférést biztosít a részvénypiacokhoz, államkötvénypiacokhoz (dollárban vagy helyi tartozás formá-

¹⁷ <http://www.myprivatebanking.com/article/report-robo-advisors-30>

jában), vállalati kötvénypiacokhoz (befektetési fokozatú vagy magas hozamú) és az inflációtól védett értékpapírokhoz. Az ajánlattól függően az ügyfelek ingatlanba (real estate investment trust, REIT), árucikkekbe (befektetési alapok vagy ETF-ek) vagy nemesfémekbe (általában ETF-ek) is befektethetnek.

3.4. Portfólió-kiépítés

„Az algoritmusok csodákra képesek.”

A roboadvisorok általában a modern portfólióelméletekből, így például az 1952-ben Nobel-díjjal jutalmazott *Harry Markowitz* nagyhatású tanulmányából átvett ötleteket alkalmazzák az ügyfelek célkitűzéseinek leginkább megfelelő portfólió kiválasztásához.¹⁸ Az átlag–variancia-modell értelmében a befektetőnek kizárólag az átlaggal és a végső vagyon varianciájával kell foglalkoznia. A bizonytalanságnak (a várható hasznosság maximalizálásának) alárendelt, normatív döntésemélettel való összeegyeztethetőség érdekében a haszonnak együttesen normális eloszlásúnak kell lennie, vagy a befektetői preferenciáknak másodfokú hasznossági függvényvel modellezhetőeknek kell lenniük.

A portfólióoptimalizálás során a vagyon után szerzett várható haszon és a kovarianciamátrix játssza a legfontosabb szerepet, de a befektető kockázati hajlandóságát, avagy a végső haszonnak az általa elfogadható legnagyobb mértékű ingadozását is ismerni kell. Az így választott portfólió negatív súlyokat (gyorsan értékesítendő eszközöket) is tartalmazhat, ezért a gyakorlatban kizárólag nem negatív súlyú eszközöket fogadnak el.

A modell alkalmazásával kapcsolatos további fontos probléma a kimeneti súlyok szélsőséges érzékenysége a legkisebb mértékű bemeneti ingadozásra is. Mivel az eszközmegtérülések tényleges együttes eloszlása ismeretlen, és meg kell becsülni, ez komoly hátrányt jelent. Elemzések kimutatták, hogy a várható haszon módosulása tízszer akkora hatással van a súlyokra, mint a kovariancia változása.¹⁹ A becslési kockázat hatásának visszaszorítására és az „intelligens” portfóliók kialakítására alkalmazott gyakorlati megoldás az adott tartományba eső súlyok arányának mérséklése. Többek között a Wealthfront is ezt a megközelítést alkalmazza.²⁰

Elméletben további megoldások is lehetségesek, mint például a becslési kockázat beszámítása az objektív függvénybe (ún. „robosztus becslés”) vagy a bayesi megközelítések, ahol az elméleti pénzügyi modellekből, általában a CAPM alapján vélelmezett, várható megtérülési modellből származó kezdeti értéket az előzményadatok alapján végzett becsléssel módosítják. A Black–Litterman-

18 MARKOWITZ (1952)

19 CHOPRA–ZIEMBA (1993)

20 <https://research.wealthfront.com/whitepapers/investment-methodology/>

modellben²¹ a CAPM alapján vélelmezett várható megtérülési modellből származó értékeket úgynevezett nézetekkel (views) módosítják, amelyek a portfólióban foglalt súlyokat a CAPM-súlyok irányából a várhatóan jobban teljesítő eszközosztályok irányába tolják el.

Egyes roboadvisorok teljes körű optimalizálást kínálnak, ennek során nem elvárás az eszközmegtérülések normális eloszlása és a másodfokú hasznossági függvény használata.²² Ez a megoldás számítástechnikailag drágább, de – legalábbis elméletben – ténylegesen optimális portfóliót kínál egy megközelítőleg optimális helyett. Sajnos, a teljes körű optimalizálás is ki van téve a becslési kockázatnak.

További portfólióoptimalizálási módszereket kínál a Mean-VaR vagy a Mean-CVaR optimalizáció, amelyek esetében a kockázatot nem a végső haszon ingadozása, hanem a Value-at-Risk (kockázatosított érték) vagy a Conditional Value-at-Risk (feltételesen kockázatosított érték), vagyis a várható hiány adja. A feltételesen kockázatosított érték használata elméleti szempontból megalapozottabb, mivel a „normális” kockázatosított érték szubadditív, vagyis az eszközportfólió VaR-értéke meghaladhatja az egyes eszközök VaR-értékének összegét.²³

Az Egyesült Államokban a Betterment erőteljesen a Black–Litterman-moddellre támaszkodik, a Wealthfront átlag–variancia-elemzést alkalmaz, míg a Charles Schwab Intelligent Portfolio teljes körű optimalizálást használ. Németországban a Scalable Capital Mean-VaR optimalizálást, míg a Whitebox Mean-CVaR optimalizálást kínál.

A portfólióoptimalizálás mellett egyes roboadvisorok „intelligens” modellportfóliókat is kiépítenek, amelyek nem képezhetik a portfólióoptimalizálás végtermékét. A vaamo például mindössze három portfóliót kínál választásra, amelyek a részvények és kötvények összetételében különböznek. Az általuk kínált alacsony kockázatú portfólió 40% részvényt, a közepes kockázatú 60% részvényt, a magas kockázatú pedig 80% részvényt kínál. Úgy tűnik, hogy ezeket a súlyokat legjobb esetben is mindössze befolyásolta az optimalizálás, de semmiképpen nem jöhettek létre annak eredményeképpen. Ezt a megközelítést preferálja a 10 különböző portfóliót kínáló ginmon is, amelyek esetében a részvény-hozzárendelés 10% és 100% között alakul, 10%-os lépésekben.

Amennyiben a befektető nyugdíjtakarékosságot választ, a legtöbb roboadvisor determinisztikusan módosítja az eszközallokációt, ahogy a nyugdíjkorhatár közeledik. Kihhasználva az úgynevezett „glide path” (fokozatos igazítás) előnyeit

²¹ BLACK–LITTERMAN (1991)

²² ADLER–KRITZMAN (2007)

²³ ARTZNER et. al. (1999)

(a befektetési világban ezeket a konstrukciókat céldátum-, avagy target-date alapokként ismerik), ezek a portfóliók idővel csökkenő kockázatot kínálnak, hogy megakadályozzák a jelentős veszteséget közvetlenül a nyugdíjba vonulás időpontja előtt. Ezzel együtt, mivel a pénzpiacokon „nincs ingyenebéd”, az alacsonyabb eszközallokáció miatt a nyugdíjba vonuláshoz közeledő befektető kénytelen lemondani a jelentős potenciális nyereségről is.

3.5. Kockázatkezelés

A roboadvisorok sokkal többre képesek, mint kiválasztani a kezdeti befektetési portfóliót. Az ügyfelek általában elvárnak valamilyen szintű kockázatkezelést is. A legtöbb roboadvisor portfóliókiegyensúlyozást (rebalancing) is kínál egy állandó súlyra, amelynek során az aktuális eszközallokációt a stratégiában szereplő eredeti súlyokra állítják vissza. A piaci ingadozások miatt az aktuális eszközallokáció jelentősen különbözhet a kezdetitől. A gyakorlatban a kiegyensúlyozás értékét veszített eszközök felvásárlását és nyereséget hozó eszközök eladását jelenti. Általában az alábbi három stratégia valamelyikét alkalmazzák: (i) a portfólió ütemezett kiegyensúlyozása (például évente); (ii) a portfólió kiegyensúlyozása egy adott esemény hatására (például az aktuális és célsúlyok közötti jelentős eltérés esetén); vagy (iii) a a portfólió ütemezett kiegyensúlyozása, de csak ha az aktuális és a kezdeti eszközallokáció között jelentős eltérés képződik. A kiegyensúlyozás egy kockázatkezelési technika, amely azonban az úgynevezett diverzifikációs megtérülésnek köszönhetően a várható haszonra is pozitív hatással van.²⁴

A Németországban és az Egyesült Királyságban egyaránt aktív Scalable Capital változatos kockázatkezelési kínálatával igyekszik kitűnni a mezőnyből. A Scalable Capital 23 különböző portfóliót kínál, amelyek az (éves szinten 95%-os) VaR-értékükben különböznek a 2% és 25% közötti tartományban. A változó bemeneti paraméterektől függően az aktuális 10%-os VaR-portfólió összetétele eltérhet az egy hónappal korábbi 10%-os portfólióétól. Ezzel a megoldással a Scalable Capital azt ígéri, hogy a portfólió mindig ugyanabban a kockázati tartományban marad 10%-os VaR mellett. A Scalable Capital akár naponta kiigazítja a portfólióba foglalt súlyokat (az ETF-ek vételi és ajánlati árának figyelembevételével), ennél fogva a portfóliók értéke a piaci körülmények ingadozásával együtt jelentősen megváltozhat.²⁵

Az egyik legújabb roboadvisor, a Hedgeable a Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI) alkalmazásával veszteségvédelmet kínál a portfólióknak.²⁶ A

24 ILMANEN (2011)

25 Scalable Capital, The Scalable Capital Investment Process, https://uk.scalable.capital/wp-content/static/Whitepaper_ScalableCapital_UK.pdf

26 <https://www.hedgeable.com/hedgeable-investment-philosophy-white-paper>

CPPI egy dinamikus fedezeti stratégia, amellyel a portfólió úgy rendelhető hozzá a különböző kockázatu eszközökhöz, hogy a befektető megőrzi a kockázatos eszközökkel járó előnyöket, miközben (a floor határig) tőkegaranciát kap a long call opcióhoz hasonlóan.²⁷ Ennek a stratégiának az átláthatóság a legnagyobb előnye, mivel nem használ származtatott eszközöket. Ugyanakkor, mivel egy dinamikus stratégiáról van szó, a floor áttörhető, ha a piaci árak meredeken zuhanni kezdenek, a portfólió arányos kiegyenlítését igényelve.

3.6. Adóoptimalizált befektetés

Az Egyesült Államokban számos roboadvisor az úgynevezett „tax-loss harvesting”, azaz adóvesztés-betakarítás segítségével kínál adóoptimalizált portfóliókezelést az ügyfeleknek. A Betterment álláspontja szerint az adóvesztés-betakarítás veszteséget elkönyvelő értékpapírok eladásához kapcsolódik. A veszteség „betakarításával” a befektető elkerülheti a haszon és a bevétel után fizetendő adókat.²⁸ Ezután az eszközzalokáció megőrzése érdekében az értékesített értékpapírokat gyorsan újakra cserélik, például olyan ETF-ekre, amelyek nagymértékben hasonlítanak a régiekre, de az indexük különbözik.²⁹ Figyelni kell arra, hogy az újonnan vásárolt értékpapír ne legyen *ténylegesen azonos* a régivel. Az úgynevezett „wash sale rule”³⁰ értékesítési szabály értelmében a veszteség nem takarítható be, amennyiben az értékpapírokat 30 nappal az eladás előtt vagy után *ténylegesen azonos* értékpapírokra cserélik.

Jelenleg nem találunk adóoptimalizált befektetési ajánlatokat Európában.

3.7. Pénzügyi számlaösszesítés

Az Egyesült Államokban aktív roboadvisorok legtöbbje számlaösszesítést is kínál.³¹ Mivel számos befektető több különböző pénzügyintézetnél tart értékpapírokat és készpénzszámlákat, ezek a roboadvisorok beépítik („szinkronizálják”) a más intézményeknél nyitott számlákat, és az ügyfélnek pontos áttekintést kínálnak a háztartás teljes vagyonáról, feltehetően nem annak önzetlen reményében, hogy ezeket a számlákat az ügyfél a jövőben áthelyezi.

Európában egyelőre nincs nyoma ilyen ajánlatoknak.

²⁷ BLACK-PEROLD (1992)

²⁸ <https://www.betterment.com/tax-loss-harvesting/>

²⁹ <https://www.betterment.com/resources/research/tax-loss-harvesting-white-paper/>

³⁰ U.S. Code „26 USC § 1091 – Loss from wash sales of stock or securities.”

³¹ Pl. Betterment and Personal Capital.

4. KILÁTÁSOK

Az utóbbi években a roboadvisorok használata egyre inkább elterjedt. A legnagyobb piacokon számos jelentős szereplő jelent meg. Jelenleg az összesített vagyonnak mindössze egy igen apró töredékét kezelik, de az eszközök gyorsan gyarapodnak. Olyan ügyfeleket céloznak meg, akik anyagi függetlenségre törekednek, ugyanakkor érzékenyek a költségekre, és szeretnének kényelmes, szüntelen hozzáférést a pénzügyi tanácsadójukhoz a világ bármelyik pontjáról.

A meglévő piaci szereplőknek meg kell tanulniuk igazodni ehhez az új helyzethez. A trend figyelmen kívül hagyása rövid távon még nem kockázatos, mivel a célügyfelek legtöbbször még nem kifejezetten vagyonos. Hosszú távon azonban az új generáció előbb-utóbb megörökli elődeik vagyonát, és valószínűleg olyan tanácsadóra bízta a vagyon kezelését, akit már ismer – és a digitális megoldásokat részesíti majd előnyben.

Véleményem szerint a roboadvisorok jelentősége növekedni fog. Kiváló terméket kínálnak, amelyért az ügyfelek hajlandóak fizetni. Másrészt viszont kétlem, hogy bármely jelenleg aktív roboadvisor nyereséget termelne.³² A jelentések alapján a nutmeg az indítás óta 10,7 millió fontot költött³³, a Scalable Capital két finanszírozási fordulóban összesen 11 millió euró kockázati tőkét szerzett. A Betterment nemrégiben szerzett 100 millió dollárnyi új támogatást az Investment AB Kinnevik svéd befektetési vállalatától, aminek köszönhetően az értéke 700 millió dollárra emelkedett.³⁴ Jelenleg a finanszírozási környezet jónak tűnik, de valószínűleg eljön az az idő, amikor a tőkéhez nehezebb lesz hozzáférni. A roboadvisorok sorsa ebben a nehéz időszakban dől majd el.

Magyarországon vannak ugyan ígéretes FinTech-kezdeményezések, de működő roboadvisor jelenleg nincs. Érdeklődéssel figyeljük az általános FinTech-forradalom és a roboadvisorok bevezetésének hatását a magyarországi bankszektorra.

32 Erre vonatkozóan nehéz biztos kijelentéseket tenni, mivel az ilyen típusú pénzügyi adatokhoz való hozzáférés igen körülményes.

33 <http://citywire.co.uk/wealth-manager/news/revealed-how-much-money-nutmeg-has-under-management/a941662>

34 <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-29/robo-adviser-betterment-sees-700-million-valuation-after-new-round-of-funding>

FÜGGELÉK

Az alábbi táblázat az egyes roboadvisorokra vonatkozó adatokat tartalmaz.

Ország	Név	Alapítás éve	Kezelt vagyon	Ügyfelek száma	Alkalmazottak száma
US	Betterment	2010	6 Mrd USD	188 000	136
US	Wealthfront	2011	4 Mrd USD	90 000	138
US	Personal Capital	2011	3 Mrd USD	19 000	123
US	Charles Schwab Intelligent Portfolios	2015	10 Mrd USD	n. a.	n. a.
US	Vanguard Personal Advisor Services	2015	41 Mrd USD	n.a.	n.a.
DE/UK	Scalable Capital	2015	n. a.	1600	n. a.
DE	Vaamo	2014	n. a.	n. a.	n. a.
DE	Quirion	2013	37 M EUR	1200	n. a.
DE	Whitebox	2015	n. a.	n. a.	n. a.
IT/UK	Moneyfarm	2011	n. a.	n. a.	n. a.
UK	Nutmeg	2011	400 M GPP	n. a.	n. a.
UK	Money on toast	2012	150 M GPP	n. a.	n. a.

Forrás: Legfrissebb USA-adatok: FORM ADV-jelentés; többi ország: vállalati internetes oldalak

HIVATKOZÁSOK

- ADLER, TIMOTHY – KRITZMAN, MARK (2007): Mean–variance versus full-scale optimisation: In and out of sample. *Journal of Asset Management* 7, pp. 302–311.
- ARTZNER, PHILIPPE – DELBAEN, FREDDY – EBER, JEAN-MARC – HEATH, DAVID (1999): Coherent Measures of Risk. *Mathematical Finance*, 9(3), July, pp. 203–228.
- A. T. Kearney (2015): Hype vs. Reality: The Coming Waves of „Robo” Adoption. Robo-Advisory Services Study, June.
- BLACK, FISCHER – LITTERMAN, ROBERT (1991): Asset Allocation: Combining Investor Views With Market Equilibrium. *Journal of Fixed Income*, 1(2), pp. 7–18.
- BLACK, FISCHER – PEROLD, ANDRÉ F. (1992): Theory of constant proportion portfolio insurance. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 16 (3), pp. 403–426.
- BRINSON, GARY P. – HOOD, RANDOLPH L. – BEEBOWER, GILBERT L. (1986): Determinants of Portfolio Performance. *Financial Analysts Journal*, 42(4), pp. 15–29.
- CHISHTI, SUSANNA – BARBERIS, JANOS (2016): *The FINTECH Book*. Chichester, Wiley.
- CHOPRA, VIJAY KUMAR – ZIEMBA, WILLIAM T. (1993), The Effect of Errors in Means, Variances, and Covariances on Optimal Portfolio Choice. *The Journal of Portfolio Management*, 19(2), pp. 6–11.
- Economist* (2015): The FinTech revolution. A wave of startups is changing finance – for the better. 09.05.2015, <http://www.economist.com/node/21650546/>
- Handelsblatt* (2016), Die Roboter kommen. 25.01.2016, <http://www.handelsblatt.com/finanzen/anlagestrategie/trends/geldanlage-per- robo- advisor- die- roboter- kommen/12874746.html>
- ILMANEN, ANTTI (2011): *Expected returns*. Chichester, Wiley, pp. 485–488.
- IMF (2016): Global financial stability report, October.
- KORETO, RICHARD J. (2002): Robo-advisor: In a new world of intense 401(k) anxiety brought about by the Enron fiasco, the only hand investors may have to hold may be digital. *Financial Planning*, March.
- MARKOWITZ, HARRY (1952): Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7, pp. 77–91.
- McKinsey (2014): McKinsey Global Wealth Management Survey, p. 15.
- SRONI, PAOLO (2016): *FinTech Innovation: From Robo-Advisors to Goal Based Investing and Gamification*. Chichester, Wiley.

A KÜLÖNADÓK SZEREPE AZ ADÓZÁSBAN

Siklós Márta – Mladonyiczki Balázs

Jelen tanulmány a különadók szerepét vizsgálja a magyar adórendszerben. A különadók száma, a költségvetés ebből származó bevétele szinte évről évre folyamatosan emelkedik. Ez káros következményekkel is járhat, mivel a vállalatoknak a többletterher kigazdálkodása érdekében elrendelt költségcsökkentése a beruházások elmaradásához vezethet, ami visszafogja a gazdasági növekedést. Átterhelésük a fogyasztókra csökkenti a fogyasztási kedvet, és így az adóalanyok forgalmát. A hátrányokat fokozza az adónemek átgondolatlan, gyors bevezetése, a bizonytalan adórendszer pedig a külföldi befektetőket is elriaszthatja. A megoldást nem csak a különadók kivezetése jelenti: megfelelő intézkedésekkel a különadók rendszere hosszabb távon fenntarthatóvá tehető. További gond a különadókkal, hogy bár ezen a területen hiányoznak az EU-s harmonizációs előírások, a versenyjogi szabályok kötik a törvényhozást – megszegésük esetén tiltott állami támogatással történő átminősítés fenyeget.¹

JEL-kódok: E62, F38, H2, K34

Kulcsszavak: fiscal policy, international financial policy, financial transactions, tax, taxation, tax law

A különadók a válság óta a magyar adórendszer szerves részét képezik. Népszerűségüket mi sem bizonyítja jobban, mint hogy összesített arányuk a központi költségvetés bevételein belül az utóbbi néhány évben meghaladta a társasági adóét is.

A LeitnerLeitner 2013 nyarán egy tanulmányban igyekezett feltérképezni a különadók szerepét Magyarországon. Azóta eltelt két és fél év, és a különadók kérdése talán még aktuálisabb, mint korábban: számuk tovább gyarapodott, az adóteher pedig egyértelműen magasabb lett. Nem változott továbbá, hogy bevezetésüket kellően át nem gondolt jogalkotási folyamat előzi meg.

Friss tanulmányunkban ugyanazokra a kérdésekre keressük a választ, mint a korábbiakban:

- Hogyan illeszkednek a különadók a magyar adórendszerbe?
- Milyen előnyei és hátrányai vannak a különadóknak?

¹ A tanulmány első kiadása 2016. március 16-án jelent meg a Leitner+Leitner Tax Kft. honlapján. A szöveget nagyrészt eredeti állapotában közöljük a *Gazdaság és Pénzügy* lapjain, de a megjelenés óta eltelt nyolc hónap változásai egy rövid kitérítés formájában olvashatóak a 9. fejezetben. A források állapota: 2016. március.

- Milyen hatása van a bevezetett különadóknak a vállalkozások beruházási kedvére?
- Ki fizeti a révést – azaz átterhelik-e a különadókat a végső fogyasztókra, a lakosságra?

Ugyan főként az aktualitásokra és az elmúlt néhány évre koncentrálnak, de igyekezünk teljes képet adni a különadók rendszeréről, így tanulmányunkat azok is nagy haszonnal forgathatják, akik nem olvasták a korábbi kiadást.

1. MIT ÉRTÜNK KÜLÖNADÓ ALATT?

„Papíron”, azaz elnevezését tekintve jelenleg csupán három olyan adónem van hatályban, amelyek nevükben is hordozzák a különadó kifejezést, ezek

- a pénzügyi szervezetek különadója,
- a hitelintézetek különadója, valamint
- a forgalmazó és a befektetési alap különadója, amely 2015-től hatályos.

Ezeken kívül azonban a hazai adórendszerben számos olyan egyes szektorokat, iparágakat vagy tevékenységeket terhelő adó, illetve adójellegű fizetési kötelezettség, elvonás van jelen, amelyeket tanulmányunkban összefoglalóan különadónak tekintünk. Megközelítésünk szerint minden olyan adónem különadónak tekinthető, amely bizonyos szektorokat, iparágakat, tevékenységeket különböztet meg adóztatási szempontból.

A fenti definíció alapján 2004-től összesen **16 ilyen adónemet** vezettek be, ezek közül **13 a központi költségvetés, 3 az Egészségbiztosítási Alap** bevételeit képezi vagy képezte.

A központi költségvetés bevételeit képező adónemek (a bevezetésük sorrendjében):

- energiaadó
- hitelintézetek járadéka
- energiaellátók jövedelemadója („Robin Hood-adó”)
- pénzügyi szervezetek különadója („bankadó”)
- egyes ágazatokat terhelő különadó („ágazati különadó”) – 2013-ban kivezetve
- hitelintézetek különadója

² 2014-ben hatályos volt az ún. hitelintézeti hozzájárulás is, amelyet azonban a társasági adóbevételei között tartottak számon, így ezzel jelen tanulmány keretében nem foglalkozunk: l. ÁSZ (2014): Elemzés az államháztartás 2014. I–VI. havi költségvetési folyamatairól, 16.p.

- távközlési adó („telefonadó”)
- közműadó
- pénzügyi tranzakciós illeték
- biztosítási adó
- reklámadó
- a forgalmazó és a befektetési alap különadója
- dohányipari vállalkozások egészségügyi hozzájárulása („dohányipari eho”)³.

Az Egészségbiztosítási Alap bevételeit képező adónemek:

- a gyógyszeripart terhelő adók
- népegészségügyi termékadó⁴ („neta”, „chipsadó”, „hamburgeradó”), valamint
- a baleseti adó.

A fenti különadó-definíciónak a reklámadó azonban csak részben felel meg, ugyanis csupán annyiban szektorális adó, amennyiben elsődleges kötelezettjei főként a médiaszektorból kerülnek ki, de ezen túlmenően a saját célú reklámok és a megrendelőket terhelő, potenciális (másodlagos) kötelezettség tekintetében bárki adóalany lehet. Tehát nem egy szektorhoz, hanem inkább reklámtevékenységhez kötött adónem.

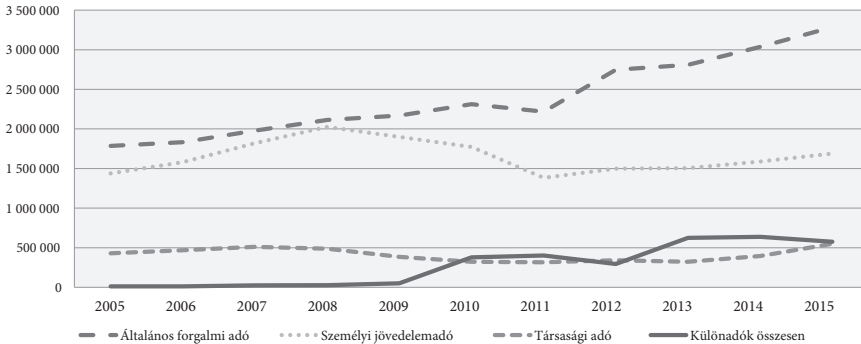
Figyelembe véve, hogy az ágazati különadót 2013-ban megszüntették, **2015 végén 15 különadó volt a magyar adórendszerben**, vagyis hárommal több, mint 2013-ban. Ezek közül főként a központi költségvetés bevételeit képező adónemeket vizsgáljuk részletesebben, a többi adónemre csak bizonyos témák esetében térünk ki. Elemzésünkben igyekszünk átfogó képet adni a magyar adórendszer különadóiról, de első sorban az előző tanulmány megjelenése óta eltelt időszak (2013–2015) változásaira koncentrálnak. Részletes elemzésünkhöz a KSH 2016. februárjában elérhető adatait használtuk fel.

³ A dohányipari eho átmenetet képez a két csoport között: ugyan a központi költségvetés bevételeit képezi, de az egészségügyi alrendszerek fejlesztésére fordítandó.

⁴ 2011.09.01. 11.29: központi költségvetés bevétele

1. ábra

A központi költségvetés egyes bevételeinek alakulása (2005–2015)



Megjegyzés: Adatok: M Ft

Forrás: KSH

2. KÜLÖNADÓK AZ ADÓRENDSZERBEN

Mielőtt részletesebben is megvizsgálánk az egyes különadókat, érdemes összevetni jelentőségüket a magyar költségvetés szempontjából legjelentősebb 3 adónemmel, amelyek egyrészt a nemzetközi összehasonlítások alapját képezik, másrészt az országok közti adóverseny fokmérői világszerte. Ezek

- az általános forgalmi adó,
- a személyi jövedelemadó és
- a társasági adó.

Míg 2011 előtt a magyar központi költségvetés bevételeinek kicsit több mint a fele származott a fenti három „nagy” adónemből, addig az utóbbi néhány évben ez az arány 50% alá csökkent. Noha a belőlük származó adóbevételek összege abszolút értékben 2011-től folyamatosan növekedett (2011: 3919 milliárd Ft, 2015: 5523 milliárd Ft), százalékos arányuk, jelentőségük ezzel szemben esett. Míg 2011-ben a költségvetési bevételek 47%-át tették ki, 2014-ben arányuk már csak 42% volt. Ennek oka részben a különadók arányának emelkedése, amiről még szó lesz ebben és a következő fejezetben. A tendencia 2015-ben megfordulni látszik, mivel ekkor a három adónem a központi költségvetés bevételeinek már 46,7%-át tette ki, ami részben bevételeik növekedéséből, részben a különadó-bevételek csökkenéséből ered.

Eközben jelentősen változott a három „nagy adónem” egymáshoz viszonyított aránya is, ami nyomon követhető a LeitnerLeitner által készített grafikonon⁵ (lásd 1. ábra). A három adónem tekintetében a bevételek a fogyasztási típusú adók felé mozdultak el (áfa), míg ezzel párhuzamosan a jövedelem típusú adókból (szemé-

⁵ Mivel a központi költségvetés bevételein belül vizsgáljuk a különadókat, az ábra nem tartalmazza az Egészségbiztosítási Alap bevételét képező adónemeket.

lyi jövedelemadó, társasági adó) származó bevételek aránya csökkenő/stagnáló trendet mutat. Ez nem jelenti azonban azt, hogy a jövedelemadókból származó bevételek csökkentek volna. A különbség oka főleg az, hogy az áfabevételek még ezeknél is gyorsabban növekedtek.⁶ Ez a trend nem korlátozódik a fenti három adónemre. Az Állami Számvevőszéknek a költségvetési folyamatok makrogazdasági összefüggéseiről szóló, éves elemzése szerint a fogyasztáshoz kapcsolódó központi adóbevételek aránya (pl. áfa) 2011⁷ és 2014 között 54%-ról 58,6%-ra⁸ nőtt, míg a vállalkozások és a lakosság befizetései (pl. társasági adó, személyi jövedelemadó) 46%-ról 41,4%-ra csökkentek. Kivételnek számít a 2015-ös év, mert a jövedelemadók jelentősége (a társaságiadó-bevételek ugrásszerű növekedése következtében) némileg ismét emelkedett, erről még szólunk a fejezetben. Kérdés, hogy ez trendváltást, vagy csupán átmeneti erősödést jelent-e.

Az áfabevételek a vizsgált időszakban szinte folyamatosan növekedő trendet mutatnak, ami 2011-től még hangsúlyosabbá vált. Az áfabevételek 2011-ben 2219 milliárd Ft-ot tettek ki, 2015-ben pedig már csaknem másfélszer annyit, 3286 milliárd Ft-ot. A növekedést az áfakulcs fokozatos emelése indította el (2009. július 1-jétől 25%, 2012. január 1-jétől 27%), ami 2015-ben az EU legmagasabb hozzáadottérték-adókulcsa.⁹ A folyamatos növekedés további lehetséges okai az online pénztárgépek üzembe állítása¹⁰ és az adóellenőrzések fokozódó szigorja is. Ez utóbbiak, valamint 2015-től a közúti szállítmányozást érintő EKÁER-ellenőrzések a Költségvetési Tanács 2015. szeptemberi elemzése szerint elősegítik a gazdaság kifehéredését, ami kimutatható már a 2015-ös előirányzat időarányos teljesülésében is.¹¹

Az emelkedést némileg mérsékelte, hogy az általános kulcs 2009-es évközi emelésével párhuzamosan vezették be a kedvezményes 18%-os, 2010 elejétől pedig az 5%-os adókulcsot. Az érintett termékek körét az elmúlt években fokozatosan bővítették (pl. 2014–2015-ben bizonyos élő állatok és tokehúsok értékesítését, majd 2016-tól a sertéshúst és egyes új lakásokat terhelő áfát is mérsékeltek).

Megfigyelhető ugyanakkor, hogy a társasági adóból származó bevételek 2008-tól többnyire csökkenő vagy stagnáló tendenciát mutatnak, és ha van is kisebb mértékű növekedés bizonyos időszakokban, ez csak ideiglenes. A grafikon jól érzékelteti az ezen adónemből származó bevételek visszaesését 2008-tól egészen 2011-ig.

6 2014-ben például a három adónem összbevételének 61%-a az áfából származott, a személyi jövedelemadó, valamint a társasági adó csak 39%-ot tett ki.

7 Elemzés a 2013. évi költségvetési folyamatok makrogazdasági összefüggéseiről, ÁSZ (2014), 35. p.

8 Elemzés a 2014. évi költségvetési folyamatok makrogazdasági összefüggéseiről, ÁSZ (2015), 45. p.

9 Taxation trend sin the European Union, Eurostat 2015 Edition, 140. p.

10 VINCZE JÁNOS: Középtávú előrejelzés a makrogazdaság és az államháztartás folyamatairól, MTA (2015), 30. p.

11 A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2015. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az I. félévi folyamatok jellemzői), Költségvetési Tanács (2015), 6. p.

Egy 2012-es ideiglenes emelkedést leszámítva, egészen 2014-ig várni kellett a komolyabb növekedésre. A csökkenés egyik oka, hogy a társasági adó kedvezményes 10% kulcsának alkalmazását fokozatosan kiterjesztették: először feltételes, majd 2010. augusztus 16-ával feltételek nélküli – de minimis rendszertől független – 500 millió forint adóalapig történő alkalmazása létrehozta a progresszív társasági adóztatást Magyarországon. Ezt követően a fokozatosan kiépülő adókedvezmények rendszere (pl. látványcsapatsportok támogatásakor igénybe vehető kedvezmény 2011-től), valamint a társasági adó alternatívájának számító, új kisadók választhatósága (kata, kiva) is hozzájárult ahhoz, hogy ne emelkedjenek jelentősen a társasági adóbevételek. 2014-ben és 2015-ben azonban fordulópontra következett be: a társasági adóból származó bevételek ismét jelentősebb növekedésnek indultak, és túlteljesítették az előirányzatokat. A 2015-ös társaságiadó-bevétel (549 milliárd Ft) például meghaladja a 2011-es (317 milliárd Ft) másfélszeresét. Ez annak ellenére igaz, hogy 2015-re csökkenést jósoltak, ennek egyik lehetséges okaként egyes elemzők a devizahiteles elszámolási törvény hatásait nevezték meg.¹²

Kérdés azonban, hogy a kiugróan magas 2015-ös társaságiadó-bevételben megjelennek-e azok a tételek, amelyeket az adózók ugyan a NAV-nak fizetnek be, de amelyek egy részét az adóalanyok rendelkezése szerint az adóhatóság 15 napon belül továbbít egy kedvezményezett szervezet részére egy 2015. január 1-jétől hatályos szabályozás alapján.¹³ Mert amennyiben így van, akkor a jövedelemadó előretörése nem is annyira erőteljes, hiszen részben olyan „bevételek” okozzák az emelkedést, amelyek nem maradnak a költségvetésben.

A személyijövedelem-adóztatást is többlépcsős, párhuzamos és sok esetben elentétes hatást kiváltó lépésekből álló átalakítási folyamat jellemezte, aminek eredményeként a személyijövedelemadó-bevételek 2008 és 2011 között mind arányukban, mind abszolút értékben meredeken zuhantak. Ennek oka egyrészt a progresszív adókulcsok csökkentése volt, amit 2011-től felváltott az egykulcsos 16%-os adó¹⁴, de 2011-ben vezették be a családi kedvezményeket is. Ezután a személyijövedelemadó-bevételek lassú növekedésnek indultak (2013: 1505, 2014: 1589 milliárd Ft, 2015: 1689 milliárd Ft), bár a 2008-as, 2000 milliárd Ft feletti szintet azóta sem érték el. Az emelkedés magyarázható például a minimálbér adómentességét biztosítani hivatott adójóváírás eltörlésével, a minimálbér folyamatos

12 VINCZE JÁNOS: Középtávú előrejelzés a makrogazdaság és az államháztartás folyamatairól, MTA (2015), 29. p.

13 Az ún. „rendelkezés az adóról” 2015. január 1-jétől új módon teszi lehetővé a filmalkotások, az előadóművészeti szervezetek és a látványcsapatsportok támogatását. Az adóalanyok választhatnak a „rég” támogatási forma (ahol az adóalanyok közvetlenül a támogatott szervezet részére utalják a támogatást, és a társasági adó szempontjából utólag elszámolhatják azt) és az „új” támogatási forma között (ahol az adóalanyok a NAV részére befizetik az adójukat, amelynek törvény által meghatározott részét az adóhatóság az adóalanyok rendelkezése szerint továbbutalja a kedvezményezettnek).

14 Az egykulcsos személyijövedelemadó-rendszer még mai formájában sem teljes, hiszen vannak olyan speciális jövedelmek, amelyekre eltérő effektív adókulcs vonatkozik.

emelésével, a tervezettnél kevesebb adó-visszaigényléssel (pl. 2013-ban)¹⁵, de jelentős az adórendszeren kívüli hatások – növekedő foglalkoztatottság, béremelések – ereje is.¹⁶

Az adóbevételek változása ugyanis nem csupán az adójogi szabályozástól, hanem számtalan más tényezőtől függ, mint például az adóalanyok jogkövető magatartásától, a megadóztatott mutatószám (pl. árbevétel) változásától vagy a foglalkoztatás növekedésétől is.

A fentiekkel párhuzamosan megállapítható a központi költségvetés különadó-bevételeinek (szinte) folyamatos növekedése (pl. 2011: 402 milliárd Ft, 2013: 625 milliárd Ft), amijől látható a LeitnerLeitner által készített grafikonon (lásd 1. ábra). 2015-ben ugyan némi

viSSzaesés következett be (2015: 575 milliárd Ft). Ez főként egyetlen adónem, a pénzügyi tranzakciós illeték bevételecsökkenésének a következménye, másrészt pedig annak „köszönhető”, hogy egyes adónemek esetében az Európai Bizottság megtiltotta a progresszív adókulcsok alkalmazását. A témáról a 3. és a 7. fejezetben részletesebben szólnunk.

Az utóbbi évek többségében a költségvetési bevételek a fogyasztási típusú adók felé mozdultak el (például áfa), míg ezzel párhuzamosan a jövedelemadókból (személyi jövedelemadó, társasági adó) származó bevételek aránya csökkenő/stagnáló trendet mutat.

Ezzel párhuzamosan a központi költségvetés különadó-bevételei (szinte) folyamatosan nőttek.

A különadók és a három „nagy adónem” egymáshoz viszonyított arányát vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a különadók csekély számuk miatt 2009-ig nem számítottak jelentős bevételforrásnak, 2010–2012 között viszont már a társasági adóval nagyjából azonos nagyságrendet képviseltek a költségvetés bevételein belül, 2013-tól pedig szignifikánsan meghaladják azt. 2015-ben a különadó-bevételek kismértékű esése és a társaságiadó-bevételek meredek emelkedése azonban ismét közelítette egymáshoz a két értéket.

Bár az áfához vagy a személyi jövedelemadóhoz képest a különadók összege kisebb jelentőségű, mégis fontos eleme a költségvetésnek. Ráadásul ezeket csak a gazdaság egyes kiválasztott szektorai hivatottak kitermelni, így számukra komoly megterhelést okoznak.

15 A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2013. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az első félévi folyamatok jellemzői), Költségvetési Tanács (2013), 8. p.

16 A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2014. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az első félévi folyamatok jellemzői), Költségvetési Tanács (2014), 7. p.

A különadók összesített bevételei 2010-től csaknem minden évben meghaladták a társasági adóból származó bevételeket. Míg az egyes különadók önmagukban kisebb súllyal jelennek meg a költségvetés bevételei között, kumuláltan jelentős forrásnak bizonyulnak.

A különadókat a törvényhozás két okból részesítette kiemelt figyelemben. Az egyik ok a pénzügyi-gazdasági válság, ami alapjaiban változtatta meg a gazdasági folyamatokat Magyarországon. A kiesett bevételek pótlására 2010-től kezdődően elsősorban különféle szektorspecifikus különadókat vezettek be. Ez az Állami Számvevőszéknek a 2007–2013. évekre kiterjedő, több különadót érintő vizsgálata alapján csak részben bizonyult sikeresnek. Ugyan a különadók jelentősen hozzájárultak a költségvetési hiány csökkentéséhez, de például a 2009–2011. években a hiánycélt még így sem sikerült tartani.¹⁷ Jelentőségük azonban nem vitatható: csak a pénzügyi tranzakciós illeték 20,9%-kal csökkentette a hiányt 2013-ban, míg az ágazati különadók 21,3%-kal 2012-ben.¹⁸

A képet árnyalja, hogy a különadókból származó bevételek növekedése részben egybeesett egyes jövedelemadó-bevételek csökkenésével. Az Európai Bizottság 2013-at vizsgáló jelentése szerint például a különadók egyik jelentősége abban rejlik, hogy ellensúlyozták azt a bevételkiesést, amelyet például a csökkentett társaságiadó-kulcs kiterjesztett alkalmazása és a különböző adókedvezmények okoztak.¹⁹ Vagyis a költségvetés bevételi forrásait tulajdonképpen csak átcsoportosították olyan területekre, amelyek kevésbé függenek a nemzetközi jogszabályoktól.

A különadók bevezetésének másik oka ugyanis alakíthatóságuk rugalmassága – szemben a „hagyományos” adónemekkel. Az általános forgalmi adózás rendszerre az Európai Unióban magas fokú harmonizáció alá esik. Az áfairányelv ugyan szűk keretek között lehetővé teszi a tagállami szintű egyedi részletszabályozást, ám ettől eltérő, további országspecifikus sajátosságok csupán előzetes engedélyeztetési rendszeren keresztül léphetnek életbe. A társaságok és a magánszemélyek jövedelemadóinak területén az európai harmonizáció ugyan alacsonyabb szintű, a nemzetközi interakciókat azonban itt is irányelvek szabályozzák, az OECD irányította kettős adóztatást kizáró alapelvek pedig szintén korlátozásokat jelentenek a jogalkotásban. A fenti adónemekkel szemben a különadókra általánosan jellemző, hogy rugalmasan alakíthatók, hamar bevezethetők, ami emeli népszerűségüket a törvényhozók körében. Ez azonban nem jelenti azt, hogy bizonyos EU-s (pl. versenyjogi) szabályokat ne kellene betartaniuk a törvényhozóknak (lásd tanulmányunk 7. fejezetét).

17 JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése – Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről, ÁSZ (2015), 13. p., 31. p.

18 JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése – Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről, ÁSZ (2015), 31. p.

19 Macroeconomic imbalances Hungary 2013, Occasionalpapers 137, Európai Bizottság (2013), 24. p.

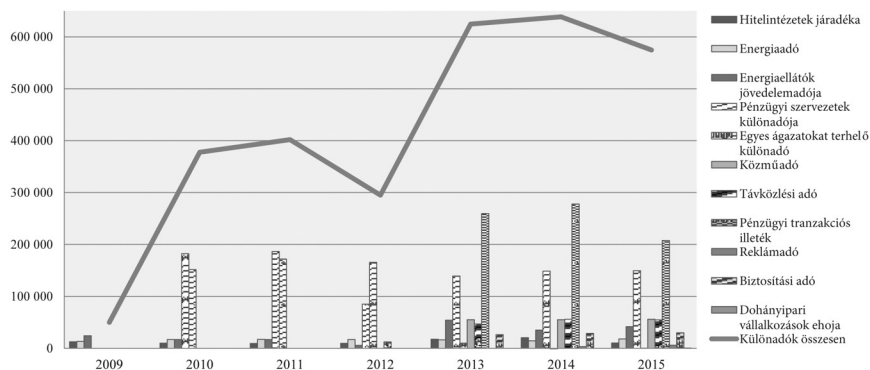
Összefoglalóan elmondható, hogy a különadók sorozatos bevezetése hozzájárult a hagyományos adók háttérbe szorulásához. Míg az egyes különadónemek önmagukban kisebb súllyal jelennek meg, összességükben jelentős forrásnak bizonyulnak, és a költségvetés bevételeinek nagyjából 5%-át teszik ki.

3. A KÜLÖNADÓK ELEMZÉSE

Az egyes központi költségvetésbe befolyó különadónemek összesített és egymástól elkülönített bevételeinek a változását szemlélteti a 2. ábra a 2009–2015-ös időszakban.²⁰ Jól látható rajta a különadó-bevételek szinte folyamatos növekedése.

2. ábra

A központi költségvetés különadó-bevételei (2009–2015)



Megjegyzés: Adatok: M Ft

Forrás: KSH

A különadók történetében az egyik legnagyobb ugrás a 2010-ben figyelhető meg, amikor arányuk a központi költségvetési bevételek 0,6%-áról 4,47%-ára nőtt. Ebben jelentős szerepet játszott a pénzügyi szervezetek különadójának és az ágazati különadóknak a bevezetése. A 2012-es ideiglenes visszaesés és az ágazati különadó 2013-as kivezetése ellenére a különadók előretörése később folytatódott. 2013–2015-ben már nagyjából másfélszer annyi bevételt hoztak, mint 2010-ben.

Ha beleszámoljuk az (ábrán nem látható) Egészségbiztosítási Alapba folyó különadó-bevételeket is, a 2009-es összesített különadóteher (94 milliárd Ft) 2010-re

²⁰ Az Egészségbiztosítási Alap bevételeként elszámolt népegészségügyi termékadót, baleseti adót és a gyógyszeripart terhelő különféle adónemeket jelen ábrán nem tüntettük fel. A pénzügyi szervezetek különadója tartalmazza a hitelintézetek különadójából származó bevételt is. A forgalmazó és a befektetési alap különadójáról nincs adat.

csaknem megötszöröződött (429 milliárd Ft). A 2014-es különadóteher (740 milliárd Ft) pedig már a 2009-es szint csaknem nyolcszorosa, és meghaladja a 2010-es szint másfélszeresét.

A különadókból származó bevételek szinte folyamatos növekedésének egyik legfontosabb oka, hogy a magyar adórendszerben egyre több különadó van jelen. Már az előző, 2013-as tanulmányunk is kiemelte, hogy 2009-ben még csupán 4 különadó nem volt hatályban (hitelintézetek járadéka, az energiaadó, az energiaellátók jövedelemadója – a „Robin Hood-adó” –, valamint a gyógyszeripart érintő adók). Ez a szám szinte minden ezt követő évben kibővült legalább két további adónemmel, így 2010-ben már 6 (bankadó, ágazati különadó), 2011-ben 9 (hitelintézetek különadója, népegészségügyi termékadó, baleseti adó), 2012-ben 10 (távközlési adó), 2013-ban pedig az ágazati különadó kivezetésével, ám a közműadó, a biztosítási adó és a pénzügyi tranzakciós illeték bevezetésével 12 különadó volt hatályban. 2014-ben újabb változások történtek: az év közepén, megfelelő előkészítés nélkül lépett hatályba az azóta számtalan módosítást megélt reklámadó. 2015-től a dohányipart terheli egy új egészségügyi hozzájárulás, valamint bevezették a forgalmazó és a befektetési alap új különadóját is.

A kumulált (a 2. ábrán felül feltüntetett) különadógörbe nagyobb ugrásai lekövetik az újabb különadók fent részletezett bevezetését. Jól látszik például 2010-ben a 334 milliárd Ft-os bevételnövekedést hozó bankadó és ágazati különadó bevezetése, ahogy a három új adónem bevezetése következtében befolyó 341 milliárd Ft-os többletbevétel is 2013-ban, bár ezt mérsékelte az ágazati különadó kivezetése, ami nagyjából 155 milliárd Ft-os csökkenést jelentett. 2014-ben jelentősebb emelkedés már nem következett be, a reklámadónak az év közepén történő bevezetése nem emelte meg jelentősen a bevételeket. 2015-ben az összesített különadó-bevételek mértéke 2012 óta először csökkent, annak ellenére, hogy két új adónemet is bevezettek 2015-től²¹, és hogy a reklámadót már az egész évre vonatkozóan kellett fizetni. Ennek – főként a pénzügyi tranzakciós illeték jogszabályváltozásán és az Európai Bizottság vizsgálatain alapuló – okairól még szólnunk a fejezetben.

A különadó-bevételek alakulására hatással volt továbbá az egyes különadónemekből befolyó összegek változása is. Ez csak részben magyarázható jogszabályváltozásokkal (például bevételnövekedést eredményező adókulcsnöveléssel), mivel az adóalapot befolyásoló külső, piaci tényezők (pl. forgalom, tranzakciószám) módosulása is szerepet játszott benne. Mivel az említett külső tényezők változását nehéz kiszámolni és a jogszabályváltozások hatásait sem lehet pontosan megbecsülni, gyakorta eltérés figyelhető meg a ténylegesen befolyt és a tervezett bevételek (előirányzatok) között. Sok esetben a költségvetés túltervezte a különadókból

21 Ebből a forgalmazó és befektetési alap különadója esetében nem állt rendelkezésre előirányzat.

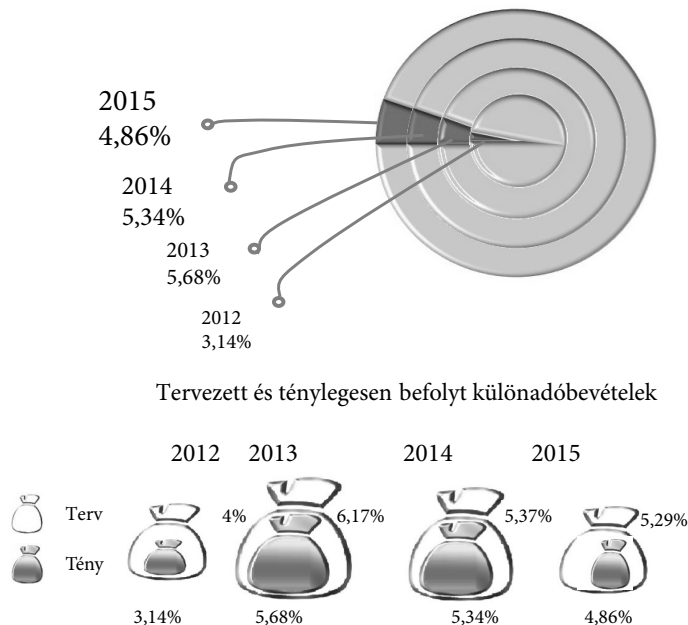
befolyó bevétel nagyságát (lásd ezzel kapcsolatban a 3. ábrát). Az alábbiakban néhány példával illusztráljuk állításunkat.

A különadó-bevételek drasztikus növekedésének egyik legfőbb oka, hogy számuk évente nőtt. Alakulásukra azonban kihatással volt a jogszabályok folyamatos módosítása és a külső tényezők (gyakorta kiszámíthatatlan, akár csökkenést is okozó) változása is.

Már említettük, hogy 2013-ban a különadó-bevételek meredeken emelkedtek, bár az előirányzattól még így is csaknem 100 milliárd Ft a lemaradás. Az energia-ellátók jövedelemadójának bevételei 2012-höz képest szinte a tízszeresére nőttek az adóalanyok körének bővülése, valamint az adómérték emelkedése (8%-ról 31%-ra) következtében. A rezsicsökkentés lehet az egyik magyarázat arra, hogy a bevétel még így is jelentősen elmarad az előirányzattól, mert ez csökkentette a szektor forgalmát. Másrészt viszont a bányajáradékot 2013 áprilisától már le lehetett vonni az adóból.²²

3. ábra

Különadó-bevételek a központi költségvetési összbevételek arányában



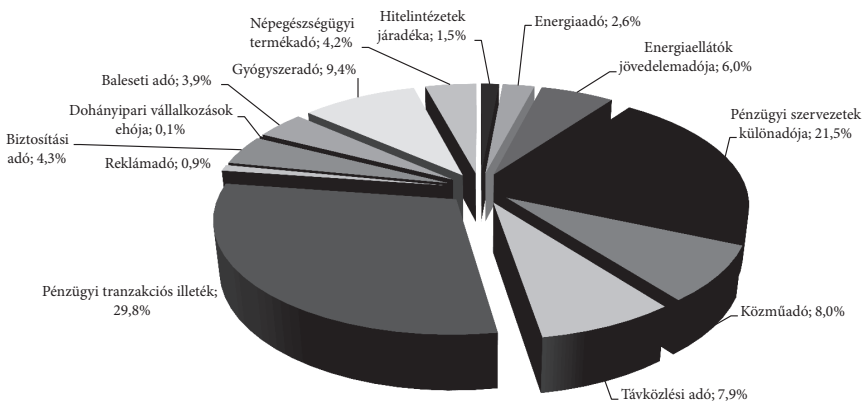
Forrás: KSH

²² A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2013. évi központi költségvetése végrehajtásáról és az államadósság alakulásáról, Költségvetési Tanács (2014a), 8. p., valamint Elemzés az államháztartás 2013. I–VI. havi költségvetési folyamatairól, ÁSZ (2013), 24. p.

Jelentős, de a tervezettnél alacsonyabb volt a változás a hitelintézetek járadéka esetében is, ahol a 2013-as előirányzat a 2012-es bevételek négyeszeresével számolt, de az „mindössze” megduplázódott. Az előirányzat elvárásai az árfolyamgát rendszerének korábitól eltérő elszámolásán alapulnak, de az új rendszert a vártnál kevesebben vették igénybe, vagyis a rögzített árfolyamon történő törlesztés lehetőségével a tervezettnél kevesebb adós ügylél.²³

4. ábra

Különadóteher a 2015-ben hatályos különadók vonatkozásában



Forrás: KSH

Érdekes, hogy a pénzügyi tranzakciós illeték 2013-as bevétele (260 milliárd Ft) 41 milliárd Ft-tal maradt el az előirányzattól²⁴, annak ellenére, hogy 2013 augusztusában éppen az eltérés okán megemelték az adókulcsot, és egyszeri pótbefizetési kötelezettséget írtak elő.

A 2014-es tervezésnél a jogalkotó figyelembe vette, hogy az elvárthoz képest rosszabbak a valós adatok, és több adónem esetében kisebb bevétellel számolt, mint 2013 kapcsán tette. A pénzügyi tranzakciós illeték esetében a tényadatok túlteljesítést is mutatnak, de az energiaellátók jövedelemadója esetében alig több mint a (csökkentett) előirányzat fele folyt be a költségvetésbe, ami még a 2013-as

²³ A jogszabály-módosítás értelmében az árfolyamgát rendszeréből adódó veszteség elszámolása 2013 kapcsán megváltozott: az állam fizeti a teljes veszteséget, a bankok pedig a hitelintézetek járadéka formájában fizetik vissza a megállapodás szerint rájuk eső részt a költségvetésnek. Lásd még: A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2013. évi központi költségvetése végrehajtásáról és az államadósság alakulásáról, Költségvetési Tanács(2014a), 8. p, valamint Elemzés az államháztartás 2013. I–VI. havi költségvetési folyamatairól, ÁSZ (2013), 23–24. p.

²⁴ JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése –Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről, ÁSZ (2015c), 28. p. valamint Elemzés az államháztartás 2013. I–VI. havi költségvetési folyamatairól, ÁSZ (2013), 30. p.

tényadatnál is kisebb. Az Állami Számvevőszék első félévre kiterjedő elemzése ugyan számolt a rezsicsökkentés negatív hatásával, de ekkora visszaeséssel nem.²⁵ A csökkentett előirányzatnak is köszönhető, hogy a terv- és tényadatok között nem volt markáns különbség.

Ami 2015-öt illeti: még a 2014-esnél is pesszimistábbak voltak az előrejelzések. A csökkentett előirányzat oka főképp a pénzügyi tranzakciós illetékből származó, tervezett bevételkiesés: 71,7 milliárd Ft-tal (26%-al) marad el a 2014-es tényadatoktól, mivel kincstári körben indított tranzakciókra már nem kell ezt a közterhet megfizetni.²⁶ A tényadatok a pesszimista előrejelzéseket igazolták vissza: a pénzügyi tranzakciós illetékből származó bevételek csökkenését (a prognózisnak megfelelően 70 milliárd Ft) a jobban teljesítő adónemek sem tudták kompenzálni, így a központi költségvetésbe folyó különadó-bevételek a 2014-es 639 milliárd Ft-ról 575 milliárd Ft-ra zuhantak 2015-re.

Megjegyzendő, hogy a 2015 július 30-ig befizetendő dohányipari eho is többletbevétel jelentett volna: az előirányzat szerint csaknem 12 milliárd Ft-ot vártak tőle. A tényadatok szerint azonban alig 540 millió Ft folyt be, amiben szerepet játszott, hogy az Európai Bizottság vizsgálata keretében befagyasztották a progresszív kulcsok alkalmazását (lásd még a 7. fejezetet).

Ugyan a reklámadó progresszív kulcsait a törvényalkotó (valószínűleg szintén a Bizottság vizsgálata miatt) megváltoztatta, de ez az előirányzathoz képest nem okozott nagy kiesést. Ennek oka, hogy az új 5,3%-os adókulcs ugyan lényegesen alacsonyabb, mint a régi, progresszív adótábla magasabb kulcsai (20–50%), de egyidejűleg a 0%-os kulcs alkalmazásának felső határa 500 millió Ft-ról 100 millióra zuhant, így jóval több (a korábbiakban mentes) vállalkozás köteles reklámadót fizetni. Mivel a magyar cégek nagyrésze kis- és középvállalkozás, ez az adófizetők körének jelentős bővülését eredményezhette.

Az egyes különadóknak az adórendszerben képviselt súlya kapcsán érdemes kiemelni, hogy 2015-ben a legjövedelmezőbb különadónemek a pénzügyi szektort terhelték. A pénzügyi tranzakciós illeték és a pénzügyi szervezetek különadója a kumulált – tehát a központi költségvetésbe és az Egészségbiztosítási alapba folyó – különadó-bevételnek több mint felét tették ki (lásd a 4. számú ábrát²⁷ és a 6. fejezet végét).

A költségvetési lyukak betömésének további jellegzetessége a kedvezmények és növekedő adóterhek párhuzamos bevezetésének gyakorlata, ami tetten érhető az

25 Elemzés az államháztartás 2014. I–VI. havi költségvetési folyamatairól, ÁSZ (2014b), 20. p.

26 Elemzés a Költségvetési Tanács részére a 2015. I. félévi költségvetési folyamatokról, ÁSZ (2015b), 20. p.

27 A pénzügyi szervezetek különadója tartalmazza a hitelintézetek különadójából származó bevételt is. A forgalmazó és a befektetési alap különadójáról nincs adat.

adónemeken belüli változásoknál is. 2013. január 1-jétől a biztosítókat kivették a bankadó hatálya alól, de a biztosítási szektort 2011. novemberétől baleseti adó²⁸, 2013. januárja óta pedig a biztosítási adó is terheli.

A különadók számának növekedése kapcsán érdemes kitérni arra is, hogy több adónemet mindössze egy adóév kapcsán vezettek be, majd minden évben „meghosszabbították” hatályukat, ami így az adóteher állandósulásához vezetett. Erre a legjellegzetesebb példa a pénzügyi szervezetek különadója, amelynek hatályát 2010-es bevezetése óta minden egyes adóévben újból meghosszabbították, és az ágazatnak tett ígérek ellenére sem vezették még ki. Ennek a 2015-ös évközi adóváltozások vetettek véget, amelyek (2016-os hatállyal) kivettek minden utalást az érintett adóévre – ez a közteher állandósulására, általános alkalmazhatóságára utal. A helyzetet tovább bonyolította, hogy az adókötelezettséget a 2009-es adóév beszámolója alapján kell(ett) kiszámolni. A költségvetés tervezési lehetőségeit ugyan megkönnyíti, sőt az adóelkerülő stratégiákat is megnehezíti, hogy múltbeli adatokból kell kiszámítani az adókötelezettséget, de kérdéses, hogy mennyire etikus, ha egy üzletileg sikeresebb időszakban elért eredmény alapján kell a terheket egy nehezebb időszakban viselni.

További példa még egy közteher állandósulására a 2015 februárjától hatályos dohányipari eho, ami eredetileg csak a 2014. adóévre vonatkozott, de az évközi adóváltozások során állandó adóteherré vált.

Több különadót csak ideiglenes jelleggel vezettek be, majd azok idővel – a kormány ígéretei ellenére – állandó közteherré váltak.

Érdemes még kitérni arra, hogy noha a különadók többsége szektorspecifikus, mégsem forgatják vissza azokat az adott ágazatba. Bevételeik a központi költségvetésbe, nem pedig egy speciális alapba kerülnek, és nincs semmilyen cél megnevezve, amire ezt az összeget fordítani akarnák. Ezt a gyakorlatot már az Európai Bizottság is kifogásolta a telekommunikációs ágazati különadó esetében (lásd 7. fejezet). Az Egészségbiztosítási Alap bevételeit bővítő adónemeken túl egyedül az egészségügyi alrendszerek fejlesztésére fordítandó dohányipari eho jelent ez alól kivételt.

Az adóalanyok a rájuk nehezedő adóteher kigazdálkodása érdekében részben kiadáscsökkentésben gondolkodnak, részben átterhelik az adót a fogyasztókra. Ezt a két stratégiát és azok következményeit az 5. és 6. fejezetben tárgyaljuk.

²⁸ Itt az adóalanyok valójában az üzemben tartók.

4. ERŐLTETETT BEVEZETÉS ÉS ÁTGONDOLATLAN JOGALKOTÁS

Mivel a különadók nagy terhet róhatnak az érintett vállalkozásokra, kritikus kérdés, hogy mennyi idejük van a felkészülésre a bevezetéskor.

A régi államháztartási törvény 2011. szeptember 29-ig kötelező 45 napos bevezetési időt írt elő a fizetési kötelezettségekre, fizetésre kötelezettek körére és a fizetési kötelezettség mértékére vonatkozó törvények kihirdetése és hatálybalépése között (kivéve mérséklés esetén). Ezt a jogalkotók maximálisan kihasználták, sőt több esetben nem is tartották be. A 2011-ben bevezetett népegészségügyi termékadó esetében például a kihirdetés és a hatályba lépés között csupán 44 nap telt el. Később, valószínűleg e sietség hatására a bevezetési határidőt 30 napra csökkentették²⁹, amit kihasználva, a jogalkotás sebessége fokozódott.

A 2012-ben bevezetett távközlési adó esetében a szektornak csupán 32 nap állt rendelkezésére a felkészülésre³⁰. Hasonlóan kevés idő telt el a kihirdetés és a hatálybalépés között a forgalmazó és a befektetési alap különadója (36 nap), valamint a közmuóadó (39 nap) esetében. Kivételek is vannak: a baleseti adónál 134 nap, a pénzügyi tranzakciós illeték esetében 162 nap, a biztosítási adónál pedig 172 nap telt el a jogszabály kihirdetése és hatályba lépése között.

Ráadásul a gyorsan bevezetett adónemek sok esetben nem eléggé átgondoltak. Az Állami Számvevőszék már említett, 2007–2013. éveket érintő vizsgálata szerint 3 különadó esetében (hitelintézetek járadéka, ágazati különadó, pénzügyi tranzakciós illeték) egyáltalán nem mérték fel előzetesen a bevezetés hatásait az érintettek versenyképességére, a foglalkoztatásra, a költségvetésre, és nem vették számba a várható előnyöket, hátrányokat, kockázatokat sem.³¹

Hasonló a helyzet a törvénymódosítások esetében. A vizsgált (nem technikai jellegű) módosításoknál mindössze 4 esetben készült hatásvizsgálati lap, pedig 28 alkalommal lett volna erre szükség a jogszabályi előírások szerint.³² Ugyan a távközlési adó kapcsán készült utólagos hatásvizsgálat, de jóval több adónem esetében is indokolt lett volna.³³

Az átgondolatlanság egyik legfontosabb következménye, hogy számtalan olyan probléma merült fel a szakmai egyeztetések és a gyakorlati alkalmazás során, amit folyamatos módosításokkal próbáltak orvosolni. Legjobb példa erre a reklámadó,

29 1992. évi XXXVIII. tv. 10. § és 2011. évi CXCV. tv. 32. §

30 Megjegyezzük, hogy a jogszabály maga a hatályba lépést követően 2 hónapos további felkészülést is biztosít.

31 JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése – Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről, ÁSZ (2015c), 25. p.

32 Megjegyzendő, hogy a Számvevőszék jelentése olyan adónemeket is érintett, amelyekkel a jelen tanulmány nem foglalkozik.

33 JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése – Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről, ÁSZ (2015c), 17., 23. és 29. p.

amelynek az első változata 2014. június 17-én jelent meg a *Magyar Közlönyben*, és 2014. július 18-án kellett volna hatályba lépnie. A két időpont között azonban módosította az Országgyűlés a törvényt, amelyet július 15-én hirdettek ki. Ez 2014. augusztus 15-ére tolta a hatálybalépés végleges dátumát. Ettől függetlenül az első adóelőleg-bevallási és -fizetési kötelezettséget már 2014. augusztus 20-ig teljesíteni kellett. A módosítás ellenére számtalan értelmezési nehézség és kérdés merült fel, amelyeket a NAV információs füzetek és szakmai előadásai igyekeztek utólag megválaszolni. A szabályozásban található „hézagokat”, gyakorlatban felbukkanó nehézségeket pedig a későbbi (például 2015. januárban és júliusban hatályba lépett) törvénymódosításokkal korrigálták.

A fentiekben részletezett hatások jelentősen növelték a bizonytalanságot a vállalkozásokban, mivel hirtelen nem várt finanszírozási nehézségek elé állították őket, ami rontotta a pénzügyi tervezhetőséget. Az értelmezési nehézségeket, szabályozási „hézagokat” tartalmazó jogszabályok pedig csak súlyosbították a helyzetet.

5. KÜLÖNADÓK ÉS BERUHÁZÁSOK

Már a 2013-as tanulmányunkban kiemeltük, hogy a különadók bevezetése tetten érhető a beruházási kedv csökkenésében is, aminek hosszú távú hatásai a gazdaságra egyelőre bizonytalanok.³⁴ Több kutatás is alátámasztja ezt az eredményünket. Példaként az Európai Bizottság által évenként elkészített, Magyarországot érintő makrogazdasági elemzést idéznénk. Mind a 2013. áprilisában³⁵, mind pedig a 2015. júniusában³⁶ publikált elemzés kiemeli, hogy a csak bizonyos szektorokat terhelő adónemek hozzájárulhattak a beruházások csökkenéséhez. Ennek lehetséges okai az elemzések szerint például a vállalatok (adózás utáni) nyereségének mint a beruházásokra fordítható összegnek a csökkenése vagy a bizonytalan gazdasági környezetet okozó változások (gyakori jogszabály-módosulások, különadók hirtelen növekvő száma és állandósulása). Ezen felül a plusz adóteher elbátortalaníthatja a külföldi befektetőket, mivel csökkenti Magyarországot mint beruházási helyszín vonzerejét. Ráadásul az, hogy a különadók csak egyes ágazatokat terhelnek, a beruházásokra kifejtett hatásukkal a versenyt is torzítják.³⁷ A 2013-as elemzés részben a fenti indokokkal magyarázza, hogy a beruházási ráta

34 VINCZE JÁNOS (2015): Középtávú előrejelzés a makrogazdaság és az államháztartás folyamatairól, MTA KRTK KTI, 6. p.

35 Macroeconomic imbalances Hungary 2013, Occasional papers 137, Európai Bizottság (2013), 23. és 25. p.

36 Macroeconomic imbalances – Country Report Hungary 2015, Occasional papers 220, Európai Bizottság (2015), 17., 44. és 54. p.

37 Macroeconomic imbalances – Country Report Hungary 2015, Occasional papers 220, Európai Bizottság (2015), 44. p.

történelmi mélypontra süllyedt, ami főként a különadókkal érintett szektorokat érinti. Ennek következtében Magyarország 12 helyet zuhant a Világgazdasági Fórum által elkészített Global Competitiveness Report 2012–2013. listáján az előző vizsgált évhez képest (a 48.-ról a 60. helyre).³⁸

A különadóteher mint forráselvonás negatív hatással van a beruházásokra, függetlenül attól, hogy a cégek saját zsebből gazdálkodják ki az új adóterheket (kiadáscsökkentés árán), vagy a fogyasztókra terhelik azokat (ami viszont az ár-emelkedés révén csökkentheti a keresletet), így a cégek bevételeit is (lásd ezzel kapcsolatban még a következő fejezetet).

Az Európai Bizottság elemzése szerint az egyes ágazatokat terhelő adó-nemek hozzájárultak a beruházások csökkenéséhez. Ennek oka például a vállalatok (adózás utáni) nyereségére és Magyarország mint beruházási helyszín vonzerejére gyakorolt negatív hatásuk, valamint az, hogy részben felelősek a bizonytalan gazdasági környezetért.

A Bizottság azon megállapítását, miszerint a különadók elbizonytalanítják a (sok esetben külföldi) befektetőket, alátámasztják a Német–Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara éves konjunktúrajelentései is. Több jelentés (például a 2012-es vagy a 2015-ös) is kiemeli, hogy Magyarországgal mint beruházási hellyel elégedetlenebb vállalkozások kevésbé készek beruházni hazánkban, mint az elégedettek.³⁹ A 2015-ös jelentés szerint az adórendszerrel, adóigazgatással elégedett cégek 65%-a tervezi növelni beruházásait, és csak 6%-a csökkentené azt. Ezzel szemben az elégedetlenek csak 23%-ban növelnék a beruházásokat, míg 28%-uk egyenesen csökkentené azokat.⁴⁰ Ezen adatok jelentőségét növeli, hogy a 2009–2015. évek jelentései szerint az „Adóterhek”, valamint az „Adórendszer és -hivatal” a magyar beruházási környezet leginkább kritizált faktorai közé tartoznak.⁴¹ Ebben a 2013-as jelentés szerint az adóhatósági ellenőrzések szigora mellett a sok kis új adónem (különadók) bevezetésének is nagy szerepe van, mivel ezekáltal elmaradt az adórendszer egyszerűsödése, és növekedtek az adóterhek⁴².

A különadók negatív hatása Magyarország mint befektetési helyszín megítélésére nem csak a különadók által közvetlenül sújtott szektorokra jellemző, mivel egy új különadó bevezetésétől való félelem vagy a bizonytalan magyar adózási környezet híre hatással lehet más iparágakban érdekelt, potenciális befektetőkre is.

A beruházások esetleges csökkenése által azonban a különadók bevezetésének egyik kormányzati célja – a költségvetési hiány csökkentése – is veszélybe került.

38 Global Competitiveness Report 2012–2013, World Economic Forum (2013), 194. p.

39 Konjunktúrajelentés Magyarország 2012, DUIHK (2012), 23. p. valamint Konjunktúrajelentés Magyarország 2015, DUIHK (2015), 33. p.

40 Konjunktúrajelentés Magyarország 2015, DUIHK (2015), 33. p.

41 Konjunktúrajelentés Magyarország 2015, DUIHK (2015), 43. p.

42 Konjunktúrajelentés Magyarország 2013, DUIHK (2013), 21. p.

Az új vagy megnövelt adók eredményeként elmaradó beruházások visszafogják a növekedést, így az adókból várt bevételek elmaradhatnak a várakozásoktól. Az Európai Bizottság 2014-es adózási témájú jelentése például az energiaellátók jövedelemadója kapcsán úgy fogalmaz, hogy a magyar energiaszektort gyakorlatilag egy 50%-os társaságiadó-kulcs terheli.⁴³ Valószínűleg a különadók fent felsorolt negatív hatásának is betudható, hogy a Bizottság a már idézett, 2015-ös elemzésében kiemelten javasolja Magyarországnak az ágazat specifikus adónemek kivezetését.⁴⁴

6. KI VISELI A TERHEKET?

A kormányzati kommunikáció több esetben kiemelte, hogy bizonyos különadók a bankok és a prosperáló gazdasági szereplők (például a „multik”) megadóztatásának eszközei. Érdemes megvizsgálni, hogy mennyire ért célt ez az adóztatási stratégia, és hogy a különadók terheit valóban a tényleges adóalanyok viselik-e.

A tárgyalt különadók közül kizárólag a baleseti adó esetében igaz, hogy a vállalatok (biztosítók) mindössze adóbeszedésre kötelezettek, az adónem valójában az üzemben tartókat terheli, akik magánszemélyek is lehetnek. Az összes többi adónem esetében az adóalanyok javarészt vagy kizárólag gazdasági társaságok, vállalkozások. Feltételezhető azonban, hogy ez utóbbiak – piaci stratégiájuk részeként – beépítik értékesített termékeik, nyújtott szolgáltatásaik árába a különadók okozta többletterhet, a nap végén legalább részben ezeket is a fogyasztók fizetik meg.

Már egy 2010-es, 24 magyar bank kondícióit érintő kutatás⁴⁵ is megállapította, hogy a bankadó bevezetése egybeesett a hitelek kezelési költségének, folyósítási díjának, a számlavezetési, valamint átutalási díjaknak a szokottnál nagyobb mértékű emelésével.

A vállalatok több esetben – piaci stratégiájuk részeként – beépítik értékesített termékeik, nyújtott szolgáltatásaik árába a különadók okozta többletterhet, így a nap végén legalább részben ezeket is a fogyasztók fizetik meg.

Hasonló következményekkel járt a pénzügyi tranzakciós illeték bevezetése. Az MNB 2014. márciusi szemléjében megjelent elemzés⁴⁶ szerint a 11 legnagyobb hi-

43 Taxation trends in the European Union, Eurostat, 2014 Edition., 96. p.

44 Macroeconomic imbalances- Country Report Hungary 2015, Occasional papers 220, Európai Bizottság (2015), 62. p.

45 Díjemeléssel reagáltak a bankok a különadóra. *Világgazdaság Online* (2010.10.28.).

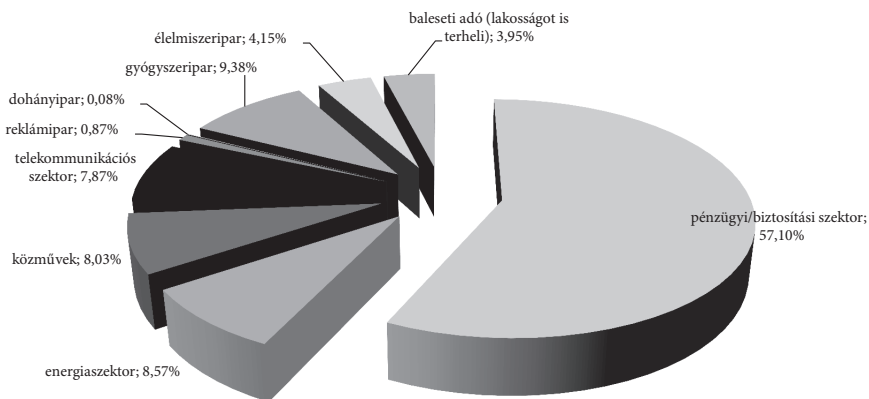
46 ILYÉS TAMÁS–TAKÁCS KRISTÓF–VARGA LÓRÁNT: A pénzforgalmi szolgáltatások díjainak és a pénzforgalom szerkezetének alakulása a pénzügyi tranzakciós illeték bevezetését követően. *MNB-szemle* (2014), 40–41. p.

telintézet több lépésben áthárította az ügyfelekre a tranzakciós illetéket mind a különadó bevezetésekor, mind a kulcsok megemelésékor. Ez részben a tranzakciókhoz kapcsolódó költségek (készpénzfelvétel, átutalás, bankkártyás fizetés), részben a bankkártyák díjainak emelése által történt. Sőt, a vizsgált 2012. december és 2013. október közötti időszakban a díjemelések mértéke egyes bankoknál meghaladta a tranzakciós illeték miatt indokolható szintet, ami főként a természetes személyeket érintette – a vállalati ügyfelekre történő átterhelés nem haladta meg az illeték mértékét.⁴⁷ A több esetben jogtalan áthárítás nem maradt szankciók nélkül. A PSZÁF szóvivője egy interjúban kiemelte, hogy 2013. augusztusáig több banknak összesen 300 millió forintot kellett visszafizetnie az ügyfeleknek, de hangsúlyozta azt is, hogy törvényes keretek⁴⁸ között az áthárítás jogszerű.⁴⁹

Talán a fentiek is közrejátszottak abban, hogy a jogalkotó 2013-ban törvényi szinten kötelezte a pénzintézeteket arra, hogy biztosítsák ügyfeleik számára (azok nyilatkozata esetén) a havi kétszeri, összesen legfeljebb 150 000 Ft-ig terjedő díj- és költségmentes készpénzfelvételt.⁵⁰

5. ábra

Az egyes szektorok különadóterhelése a 2015-ben hatályos különadók vonatkozásában



Forrás: KSH

47 Uo., 41. p.

48 A szabályok szerint a bankok a tranzakciós illeték emelése miatt nem vezethetnek be új díjakat, nem módosíthatják a díjszámítási metódust, és figyelemmel kell lenniük a tájékoztatási szabályokra: legalább 60 nappal korábban tájékoztatniuk kell az ügyfeleket az emelésről, és legalább 15 nappal annak mértékét is közölniük kell.

49 PSZÁF: jogtalanul hátrították át a tranzakciós illetéket. *Adó Online* (2013).

50 2009. évi LXXXV. tv 36/A. §

Az áthárításból eredő áremelkedés egyik potenciális következménye a fogyasztás csökkenése. A tranzakciós illeték esetében ez azt jelentette, hogy bevezetése óta a lakossági bankszámlák száma 340 ezerrel csökkent, ami 2014 szeptemberéig vizsgálva, négyéves mélypontnak számít.⁵¹ Ez a problémakör nem csak Magyarországot érinti. 2014 júliusában tették közzé az Európai Bizottság megbízásából készült vizsgálat eredményeit az élelmiszeripart terhelő (nem harmonizált) (külön)adókról, amely alapján a plusz adóterhek megváltoztatják a fogyasztási szokásokat, és negatív hatással lehetnek a szektor versenyképességére.⁵²

A különadók hatására kialakuló áremelkedésnek nem csupán a fogyasztók látják kárát, mivel a fogyasztás csökkenése, az adott szektor forgalmának romlása végső soron a gazdaság zsugorodása irányába hat. A bankok „áremelésének” a következménye lehet a felvett hitelek mértékének csökkenése, ami viszont már olyan szektorokban is éreztetetheti hatását, amelyeket nem terhel különadó. Az Európai Bizottság már említett, 2013-as makrogazdasági elemzése is kiemeli, hogy a hitelezési feltételek szigorodásához és a vállalati hitelek ebből eredő csökkenéséhez hozzájárultak a pénzügyi szektort terhelő különadók.⁵³ Ez pedig kihatással van a beruházási hajlandóságra is (lásd az előző fejezetet).

A fenti példákat leszámítva, a különadók beépítését a fogyasztói árakba meglehetősen nehéz igazolni, hiszen a számlákon közvetlenül nem jelenik meg külön tételként. A népegészségügyi termékadó egyik előírásaként az értékesítőknek (pl. diszkontoknak) fel kell tüntetniük minden egyes számlán vagy blokkon, hogy a kötelezettség az eladót terheli. Ez azonban még nem jelenti azt, hogy az érintett termékek árába a kötelezettek (legalább részben) nem kalkulálták bele az adóterhet okozta többletköltséget. Megjegyeznénk, hogy az árak emelkedése (vagy a kedvezmények megvonása) önmagában nem elegendő bizonyíték, hisz annak számtalan egyéb oka is lehet.

A különadók hatására kialakuló áremelkedésnek nem csupán a fogyasztók látják kárát, mivel a fogyasztás csökkenése, az adott szektor forgalmának romlása végső soron a gazdaság zsugorodásának irányába hat.

Érdemes még kitérni arra is, hogy az adóalanyi kört tekintve mely ágazatokat terhelik a különadók. Már a 2013-as tanulmányunkban is kiemeltük, hogy a szektorspecifikus adónemek főként a banki/biztosítási szektort és az energiaszektor terhelik. Vizsgálatunk szerint ez továbbra is így van, mindössze ezeket a szektorokat terheli egynél több különadónem. Az ágazatok különadó-terhelését 2015-ben az 5. ábra és részletesebben az alábbi táblázat foglalja össze:

51 Több százezer bankszámla tűnt el. *Adó Online* (2015a).

52 Foodtaxes and their impact on competitiveness in the agri-food sector. Astudy. Európai Bizottság (2014).

53 Macroeconomic imbalances Hungary 2013, Occasional papers 137. Európai Bizottság (2013), 17. és 23. p.

1. táblázat**Az egyes ágazatok különadó-terhelése 2015-ben**

Érintett szektor	Különadók száma	Különadóteher (milliárd Ft)	Különadóteher (%)
pénzügyi/biztosítási szektor	6	397,4	57,1%
energiaszektor	2	59,7	8,6%
közművek	1	55,9	8,0%
telekommunikációs ágazat	1	54,8	7,9%
reklámipar	1	6,1	0,9%
dohányipar	1	0,5	0,08%
gyógyszeripar	1	65,2	9,4%
élelmiszeripar (neta)	1	28,9	4,1%
baleseti adó ⁵⁴	1	27,5	4,0%
Összesen	15	696	100%

Forrás: KSH

A pénzügyi és biztosítási szektor túlterheltsége nem csak a különadónemek aránytalanul magas számában mutatkozik meg (15-ből 6). 2015-ben az összes – tehát nem csak a központi költségvetésbe befolyó – különadóteher (696 milliárd Ft) 57%-a ezt az ágazatot terhelte, míg a második helyen – messze lemaradva – az energiaszektor, a közművek, a telekommunikációs ágazat és a gyógyszeripar áll „mindössze” 7–9%-os terheléssel.

7. KÜLÖNADÓK AZ EURÓPAI UNIÓ VIZSGÁLATÁNAK KERESZTTÜZÉBEN

Az Európai Bizottság az elmúlt években többször vizsgálta, hogy az egyes különadók nem ütköznek-e az EU jogszabályaival.

Már a 2013-as tanulmányunkban kiemeltük, hogy a Bizottság 2011. márciusában kötelezettségzegési eljárást indított Magyarország ellen a **távközlési szektort**

⁵⁴ A baleseti adó is a biztosítási szektorhoz kötődik, de mivel az közvetlenül a fogyasztókat terheli, külön sorban vesszük figyelembe.

terhelő ágazati különadóval⁵⁵ kapcsolatban. A Bizottság érvelése alapján az említett különadó ellentmond a szektorra vonatkozó EU-s szabályozásnak (2002/20/EK Engedélyezési irányelv), amely kimondja, hogy a telekommunikációs szektorra kivetett különadóból befolyt bevétel csak meghatározott célokra (pl. az ágazati szabályozás során felvetődő költségek fedezetére) használható fel. Az ágazati különadók kivezetése végül megoldotta a kérdést.

A Bizottság által indított további eljárások, illetve vizsgálatok két főbb csoportba sorolhatók. Az első csoportba az az eljárás tartozik, amelynek keretében a Bizottság a külföldi vállalkozásoknak a magyar versenytársak előnyére szolgáló diszkriminációját kifogásolta. A **távközlési tevékenységet**, valamint a **bolti kiskereskedelmi tevékenységet terhelő ágazati különadót** érintő 2012-es eljárásban⁵⁶ hangsúlyozták a magyar piac azon sajátosságát, hogy a magyar vállalkozások jellemzően kisebbek, mint külföldi tulajdonú versenytársaik. Ez utóbbiakat így – magasabb árbevételük miatt – aránytalanul magas különadóteher sújtotta a progresszív adózás következtében. Ennek következtében a Bizottság felszólította Magyarországot, hogy két hónapon belül módosítsa a jogszabályt. Az ágazati különadók kivezetése végül ezt a kérdést is megoldotta.

A Bizottság vizsgálatainak másik csoportjába olyan esetek tartoznak, amikor nem a külföldi vállalkozások diszkriminációja, hanem bizonyos piaci szereplőknek nyújtott, indokolatlan versenyelőnyök megléte áll a középpontban. Két 2015-ben indított – máig lezáratlan –, részletes vizsgálat azt a kérdést teszi fel, hogy az iparági sajátosságok indokoltá teszik-e a progresszív adókulcs alkalmazását az **élelmiszerlánc-felügyeleti díj** és a **dohányipari vállalkozások egészségügyi hozzájárulása**⁵⁷ kapcsán. Míg a felügyeleti díj 2015. januártól hatályos, progresszív adókulcsa csupán bizonyos adóalanyokat (a napi fogyasztási cikket értékesítő üzleteket) érinti, addig a 2015-től hatályos, dohányipari eho esetében minden adóalanyra kiterjed a progresszív adóztatás. A Bizottság szerint aggályos, hogy szabálytalan versenyelőnyhöz jutnak a kisebb árbevételű cégek. Amíg a vizsgálatok nem zárulnak le, és Magyarország nem nyújt kielégítő indoklást, addig a Bizottság mindkét esetben megtiltotta a progresszív adókulcs alkalmazását.⁵⁸ *Varga Mihály* nemzetgazdasági miniszter szerint a döntés 35–40 milliárd Ft kiesést je-

55 Digital Agenda: Commission opens infringement procedure against Hungary over 'telecomstax'. Európai Bizottság (2011).

56 Feljegyzés – Novemberi kötelezettségsegzési eljárási csomag: a legfontosabb döntések. Európai Bizottság (2012).

57 Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság két részletes vizsgálatot indít a magyarországi élelmiszerlánc-felügyeleti díj és a dohánytermék-értékesítést terhelő adó ügyében. Európai Bizottság (2015b).

58 Nem kell progresszív ehot fizetni. *Adó Online* (2015c).

lent a költségvetésből.⁵⁹ A tényadatok szerint csak a dohányipari eho esetében 11 milliárd Ft a kiesés (lásd még a 3. fejezetet).

A kormány különféle módon reagált a brüsszeli szigorra. Egyrészt 2015. októberében az Európai Bírósághoz fordult, hogy semmisítse meg a Bizottság tiltó rendelkezéseit.⁶⁰ Emellett – a kritizált dohányipari eho alternatívájaként – egy új dohányipari különadó bevezetését vetette fel, amellyel szemben még a Bizottság sem emelt érdemi kifogást.⁶¹ Ami a törvényi szabályozást illeti: 2015. december 27-étől kiveztették a felügyeleti díj progresszív kulcsait, ami egyúttal az 500 millió forintnál kisebb adóalapú üzletek mentességét is megszüntette. A dohányipari eho esetében a progresszív adóztatás máig hatályban maradt, noha nem alkalmazzák.

Megjegyzendő, hogy ugyanezt kifogásolta egy **reklámadót**⁶² érintő, részletes vizsgálat is, amelyet 2015. márciusában indítottak. Talán a Bizottság vizsgálatának is betudható, hogy 2015. júliusától megváltoztak a reklámadónak az elsődleges kötelezettek terhelő kulcsai.⁶³ A jogalkotó jelentősen módosította a progresszív adótablát, és 100 millió Ft-ig terjedő adóalapprézig mentesíti a vállalkozásokat, míg az e feletti adóalapprézt 5,3% reklámadó terheli. A jogalkotó az új adókulcsok alkalmazását visszamenőleg, a 2014. évre vonatkozóan is lehetővé tette.

Az Európai Bizottság az elmúlt években többször vizsgálta, hogy az egyes különadók nem ütköznek-e az EU jogszabályaival. Ennek eredményeként jelenleg két adónem esetében is tilos alkalmazni a progresszív adókulcsokat.

Kiemelnénk, hogy a fenti esetekben a Bizottság sosem az adott különadó létét, Magyarország egyes szektorok megadóztatására irányuló jogát vagy a maximális adókulcs mértékét kifogásolta. Pusztán azt vizsgálta (vizsgálja), hogy az adott különadó sért-e valamilyen EU-s (versenyjogi vagy állami támogatást érintő) szabályt azáltal, hogy bizonyos vállalkozásoknak aránytalanul nagyobb adóterhet kell viselniük, amit nem feltétlenül lehet objektív indokokkal alátámasztani.

59 Varga védi a különadókat. *Adó Online* (2015b).

60 Bíróságon védené meg adóit a magyar állam. *Adó Online* (2015e).

61 Elbuktak a dohánycégek a kormánnyal szemben. *Magyar Idők Online* (2015).

62 Sajtóközlemény - Állami támogatás: A Bizottság részletes vizsgálatot indít a Magyarország által bevezetett reklámadó kapcsán. Európai Bizottság (2015b).

63 A másodlagos kötelezettek érintő kulcsot is csökkentették –20%-ról 5%-ra –, de azt nem érintette az EU vizsgálata.

8. EURÓPAI KITEKINTÉS

Tanulmányunk 2. fejezetében már kiemeltük, hogy az elmúlt években – a 2015-ös év kivételével – a fogyasztást terhelő adók egyre inkább előtérbe kerültek a jövedelemadókkal szemben. Legújabb vizsgálatunk alapján az Európai Unió átlagát tekintve ez a trend némileg másként alakult, mint hazánkban. Az Európai Bizottság 2014-es jelentése 2012-vel bezárólag dolgozza fel az Eurostat statisztikáit. Eszerint a fogyasztást terhelő adóbevételek (súlyozott) átlaga az összes adóbevétel tükrében a huszonnyolc EU-tagállam esetében lassan növekedett az elmúlt években, de 2012-ben egy kisebb csökkenés volt érezhető (2009: 28%, 2011: 28,9%, 2012: 28,5%). Magyarország ekkor az ötödik legmagasabb aránnyal „büszkélkedhetett” az EU-ban.⁶⁴

Az Eurostat legfrissebb statisztikái, némileg más felosztást alkalmazva, már tartalmazzák többek közt a 2013-as adatokat is, és szintén alátámasztják következtetésünket. Eszerint a termelési- és importadók (amelyek magukban foglalják az áfát és több fogyasztási adót is) súlyozott átlaga az összes adóbevétel tükrében enyhe csökkenésnek indult 2013-ra (2009: 32,6%, 2011: 33,6%, 2013-ban 33,5%). Kérdéses, hogy vajon átmeneti esetről vagy tartós trendváltásról van-e szó.

A kezdeti emelkedő tendencia oka lehet például az áfakulcsok emelkedése, az adóalapok szélesítése, illetve a növekvő belső kereslet egyaránt. Főszabály szerinti áfakulcs-emelést 2008 és 2014 között 20 tagállam hajtott végre⁶⁵. Ennek eredményeként az EU átlag áfakulcsa a 2008-as 19,5%-ról 21,6%-ra emelkedett 2015-re⁶⁶.

A jövedelemadók esetében fordított trend érezhető. Az arányuk az összes adóbevételen belül a válság következtében ugyan csökkent, de 2010–2011 óta ismét töretlen növekedést mutat, bár a válság előtti szintet még nem éri el (2010: 29,5%, 2011: 29,6%, 2013: 30%). Érdekes módon ez különösen a személyi jövedelemadó jellegű bevételek esetében hangsúlyos az utóbbi években, a társaságokat terhelő jövedelemadók bevételei esetén 2011-től inkább egy csekély visszaesés volt tapasztalható. Ennek az is lehet az oka, hogy a tagállamok nagy része folyamatosan csökkenti a társaságiadó-kulcsait, így kívánnak javítani a pozíciójukon az államok közti adóversenyben. Az EU átlag társaságiadó-kulcsa a 2008-as 23,8%-os mértékről 2015-re 22,8%-ra csökkent⁶⁷.

Ugyanakkor az egyes adónemek aránya az összbevételből számtalan tényező függvénye: nagymértékben függ az adott ország adórendszerének sajátosságaitól, és egy magas százalékos arány éppúgy lehet a magas adókulcs következménye, mint egy széles adóalanyi köré.

64 Taxation trends in the European Union. Eurostat (2014), 214. p.

65 Taxation trends in the European Union, Eurostat (2014), 25. p.

66 Taxation trends in the European Union, Eurostat (2014), 141. p.

67 Taxation trends in the European Union, Eurostat (2014), 145. p.

Ami az egyes különadókat illeti: az EU-tagállamok – hasonlóan Magyarországhoz – ugyancsak több különadó típusú adónemet vezettek be a válság hatására, illetve emelték a már korábban hatályban lévő különadók mértékeit bizonyos szektorokban. Tekintettel arra, hogy Magyarországon különadókkal leginkább a pénzügyi/biztosítási szektor terhelt, vizsgálatunk során főként erre koncentráltunk. Bár Magyarország élen járt a bankadó bevezetését tekintve, nem mi voltunk az elsők. Kovács Levente 2012-es tanulmánya⁶⁸ szerint összesen 17 EU-tagállam vezetett be bankadót (javarészt 2010–2012 közt), és több országban már jóval a válság előtt is léteztek banki különadók: Belgiumban 1997-ben, az Egyesült Királyságban 1984-ben, Görögországban 1975-ben vezettek be csak a bankszektorot terhelő adónemet és/vagy illetéket.

Komoly különbség mutatkozik azonban a „bankadó” mindenkori megvalósításában. 15 ország mérlegkételemek alapján számította a különadót, 3 tagállam a pénzügyi intézmények eredménye, illetve bizonyos javadalmazások alapján vetett ki ilyen közterhet, míg 3 országban egyfajta tranzakciós adót alkalmaznak. Van olyan tagállam is, amelyik ezek közül többet is bevezetett, Franciaországban pedig mindhárom típust alkalmazzzák. Érdekesség, hogy 3 tagállam (Franciaország, Hollandia, Olaszország) vezetett be olyan különadót 2010-től vagy az után, amely a pénzügyi szektorban kifizetett, magas összegű bónuszokat terheli.

A pénzügyi szektor adóztatásának összehasonlítását árnyalja továbbá az is, hogy a befolyt adó a központi költségvetés bevételeit képezi-e, vagy elkülönült alapba kerül. Míg hazánkban, az európai trendnek megfelelően, a banki szektor adói a központi költségvetést gazdagítják, addig 2012-ben Németországban, Olaszországban, Svédországban, Cipruson, Szlovéniában, Szlovákiában és Lettországon egyes bankadók részben vagy egészben egy speciális pénzügyi stabilizációs alapba folytak be. A francia bónuszadó bevétele pedig egy speciális banki innováció segítő alapot képezett.⁶⁹

Az EU-tagállamok ugyancsak több különadó típusú adónemet vezettek be a válság hatására, de néhány országban már jóval a válság előtt is léteztek különadók.

A bankadó azonban nem csupán tagállami szinten jelentkező elképzelés, az Európai Bizottságnál is napirenden volt a téma. 2011 szeptemberében a Bizottság közzétett egy tervezetet a tranzakciós adót bevezető európai uniós direktíva kapcsán.⁷⁰ Az eredeti tervek egy minden tagállamra kiterjedő, egységes adókulcsot alkalmazó adónemet mutattak be, és szorgalmazták, hogy azt 2013 végéig foglalják a nemzeti jogszabályokba. Ez azonban több szinten megosztotta – és meg

68 KOVÁCS LEVENTE (2012): Banki különadók az Európai Unióban. In: *Pénzügyi Szemle* 2012/3. 360–362. p.

69 Uo., 360–362. p.

70 Uo., 356. p.

is osztja – a tagállamokat, ideértve az adónem hatásait és számtalan gyakorlati kérdést (pl. hogy az „EU-bankadó” az EU költségvetésébe kerüljön-e.)⁷¹.

Az esetleges bevezetés határideje folyamatosan kitolódott, és jelenleg is egyeztetési fázisban van. 2015. szeptemberében 11 tagállam pénzügyminisztere tárgyalt a témában, és a tervek szerint a bevezetés 2017-nél korábban biztosan nem következik be⁷².

A bankszektor mellett az energiaszektor terhelő adónemekre is találunk példákat. A 28 EU-tag 2012-es súlyozott átlagában az energiát terhelő adók („environmental taxes – energy”) az összesített adóbevételek 4,6%-át tették ki.⁷³ Példa ilyen adónemre a német nukleáris különadó, amely a hasadóanyagok felhasználása kapcsán az atomerőművek üzemeltetőire kivetett adónem, és bevétele azokat a kiadásokat hivatott fedezni, amelyek a német központi költségvetést terhelik egy nukleáris hulladéklerakóként használandó bányatelep rehabilitációja miatt.⁷⁴ Ez utóbbit is vizsgálta az Európai Unió Bírósága, ám végül 2015. júniusában úgy találta, hogy alkalmazása nem ellentétes az EU-szabályokkal.⁷⁵

Akadnak olyan szektorspecifikus adónemek is, amelyek nem találhatók meg a magyar adórendszerben. Ilyen például a brit Air passenger duty⁷⁶, amely az Egyesült Királyság repülőtereiről induló légi személyszállítást adóztatja meg az utasszámot alapul véve.

Európán kívül is vezettek be különadókat: a telekommunikációs szektort megadóztató magyar ágazati különadóhoz hasonló adókat találunk az Egyesült Államok több államában is, pl. Illinois⁷⁷ vagy Tennessee⁷⁸, bár ez utóbbi a televíziós műsorszolgáltatókat is terheli. A magyar reklámadóhoz mérhető, a reklámügynökségeket megadóztató különadót India is bevezetett.⁷⁹

Összességében elmondható, hogy az EU-tagállamok ugyancsak több különadó típusú adónemet vezettek be a válság hatására, és több országban már jóval a válság előtt is léteztek különadók – akár Európán kívül is. Ugyan nem állnak rendelkezésre részletes összehasonlító elemzések, de talán túlzás nélkül állíthatjuk, hogy különadók szempontjából a magyar adórendszer mutatja az egyik legváltozatosabb képet Európában.

71 Uo., 357. p.

72 Uniós tranzakciós adó: egy lépéssel közelebb. *Adó Online* (2015d).

73 Taxation trends in the European Union. Eurostat (2014), 242. p.

74 A szennyező fizet: jogszerű a német nukleáris különadó. *Magyar Nemzet Online* (2015).

75 Nuclear fuel tax case reverts to German courts. *World Nuclear News* (2015).

76 House of Commons Library: Air passenger duty: introduction, 2012.09.19.

77 Illinois Revenue database: Telecommunications Tax.

78 Tennessee State Government: Television and Telecommunications Tax aloldal.

79 Central Board of Excise and Customs, Government of India: Service tax aloldal.

9. KITEKINTÉS – 2016. NOVEMBER

A tanulmány első megjelenése (2016. március) óta több, a témát érintő változás vált ismertté. A különadók száma 2017. januártól – régóta először – csökkenni fog, mivel a tervek szerint kivezetik a hitelintézetek járadékát a magyar adórendszerekből. Az adónem a különadóbevételek alig 1,5%-át adta 2015-ben, így ez nem jelentős módosulás.

Korai lenne azonban a különadók rendszerének leépüléséről beszélni. A jelenlegi tervek szerint 2018. január 1-jétől bevezetésre kerül egy ún. turizmusfejlesztési hozzájárulás, amelynek 4%-os mértékét az étkezőhelyi vendéglátási szolgáltatásnettó ellenértéke után (a felszolgált ételek és helyben készített, nem alkoholtartalmú italok vonatkozásában) kell majd megfizetni. Ezzel párhuzamosan azonban a vonatkozó áfakulcs 2017-től 18%-ra, 2018-tól pedig 5%-ra mérséklődik, vagyis továbbra is él a már említett gyakorlat a kedvezmények és új adóterhek párhuzamos bevezetése kapcsán.

Ami az Európai Bizottság vizsgálatait illeti: a Bizottság 2016. júliusban megállapította⁸⁰, hogy mind az élelmiszerlánc-felügyeleti díj, mind a dohányipari eho progresszív adókulcsa szelektív előnyöket biztosít az alacsonyabb forgalmú vállalkozásoknak, és így sérti az EU állami támogatásokat érintő szabályait. Magyarország nem tudta bizonyítani, hogy a két adónem célkitűzései indokolták volna a progresszív szerkezetet (például hogy a nagyobb cégek esetében nagyobb lenne az élelmiszerlánc-biztonsági felügyelet költsége, vagy hogy a dohánytermékek káros hatása arányosan növekedne az értékesítő árbevételével). Mivel a progresszív adókulcs alkalmazását még 2015-ben felfüggesztették, az államnak nem keletkezik visszafizetési kötelezettsége az érintett vállalkozások felé. Az élelmiszerlánc-felügyeleti díj progresszív adókulcsa 2015. december 27-étől már nem hatályos, de a dohányipari eho esetében még nem került sor a törvény megváltoztatására.

Hasonló eredménnyel zárult a reklámadót érintő vizsgálat is 2016. novemberben⁸¹, amely szerint az adónem progresszív kulcsa szelektív előnyt biztosít egyes vállalatoknak, amit nem indokolnak az adónem célkitűzései. Mint már említettük, 2015. júliusától megváltoztak a reklámadó elsődleges kötelezettjeit terhelő kulcsai. A Bizottság sajtóközleményéből kiderül azonban, hogy ennek kapcsán Magyarország nem egyeztetett a Bizottsággal, és a jelenleg hatályos két adókulcsot (0% és 5,3%) tartalmazó, progresszív adótábla még mindig indokolatlanul különbözteti meg az adóalanyokat. Ennek következtében a Bizottság kö-

80 Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság szerint a magyarországi élelmiszerlánc-felügyeleti díj és a dohánytermék-értékesítést terhelő adó sérti az uniós szabályokat. Európai Bizottság (2016a).

81 Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság megállapítja, hogy a magyar reklámadó sérti az uniós szabályokat. Európai Bizottság (2016b).

telezte Magyarországot, hogy szüntesse meg az indokolatlan megkülönböztetést (a reklámadó progresszív adó tábláját), és állapítsa meg az egyes vállalatok által utólag befizetendő adót (mint olyan „állami támogatást”, amelyre nem voltak jogosultak).

Mindkét vizsgálat kiemelte, hogy Magyarország jogosult meghatározni saját adózási szabályait, valamint az egyes adónemek célkitűzéseit, de nem sérülhet az EU-s jog, ide értve az állami támogatások szabályozását. Ahogy *Margrethe Vestager* versenypolitikáért felelős biztos fogalmazott:⁸² „Magyarország teljességgel jogosult arra, hogy az élelmiszerlánc-felügyeleti tevékenységeivel járó költségeket az érintett adózókkal finanszíroztassa, illetve az egészségügyi rendszere finanszírozása érdekében adót vessen ki a dohánytermékekre. Mindazonáltal Magyarországnak biztosítania kell, hogy valamennyi vállalkozás egyenlő elbánásban részesüljön, és a hozzájárulások beszedése megkülönböztetésmentes alapon történjen.”

Kiegészítésként megjegyezzük továbbá, hogy 2017-től a törvényhozók korrigálnak egy régóta (etikai szempontból is) vitatott anomáliát a magyar adórendszerben: a pénzügyi szervezetek különadóját végre nem a 2009. évi beszámoló adatai alapján kell megállapítaniuk az érintett adóalanyoknak, hanem az adóévet megelőző második adóév alapján.

A fentiekből is látható, hogy jelenleg (2016. november) nem ismert olyan fordulat, amely a közeljövőben igazán jelentős hatást gyakorolna a különadók magyarországi rendszerére. Az Európai Bizottság fent idézett két vizsgálatának eredménye azonban (ismét) rávilágított arra, hogy a különadók az EU-harmonizáció hiánya ellenére sem számítanak a magyar törvényhozás által szabadon alakítható bevétel forrásnak.

10. ÖSSZEGRÉS

A fentieket összegezve megállapíthatjuk, hogy az elmúlt években a különadók térhódítása folytatódott, és egyre inkább beépültek a magyar adórendszerbe. Számuk évről évre nőtt, és a belőlük származó bevételek csaknem minden évben emelkedtek, amelyek összesítve 2010 óta (egy kivétellel) minden évben meghaladták a társasági adóból származókat. Népszerűségüket mi sem bizonyítja jobban, mint hogy több olyan adónem is akad, amelyeket ideiglenes, egy vagy néhány évig hatályos köztehernek szántak, de aztán állandó részeivé váltak a magyar adórendszernek. A drasztikus bevételnövekedés legfőbb oka a különadók számának

82 Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság szerint a magyarországi élelmiszerlánc-felügyeleti díj és a dohánytermék-értékesítést terhelő adó sérti az uniós szabályokat. Európai Bizottság (2016a).

folyamatos bővülése. A befolyó összegek alakulására gyakorolt hatásuk tekintetében nem elhanyagolható továbbá a jogszabály-módosítások és a külső, piaci tényezők szerepe sem.

A különadók térnyerése szempontjából 2015 kivételt jelentett, ennek az oka főként a pénzügyi tranzakciós illeték bevételeinek jogszabályváltozáson alapuló csökkenése volt. Hasonlóan fékező hatással bírtak még az Európai Bizottság vizsgálatai, amelyek következtében több adónem esetében megtiltották a progresszív adótábla alkalmazását. Még korai lenne azonban arról következtetéseket levonni, hogy ez egy tartósan csökkenő trend előszele-e, vagy csupán átmeneti megtorpanás.

A különadók a kormányzat számára „kényelmes” alternatívát jelentenek a „hagyományos” adónemekkel szemben, mivel bevezetésük nem ütközik olyan erős EU-harmonizációs kötelezettségbe és kontrollba, mint például az áfa esetében az irányelvi szabályozás. Ettől függetlenül, a magyar törvényalkotóknak bizonyos EU-s rendelkezéseket még így is figyelembe kell venniük, különben fennáll a veszélye, hogy az Európai Bizottság kötelezettségzegési eljárást indít az EU-s versenyjogi szabályok megsértése miatt, vagy megvizsgálja, hogy az adott adójogi szabályozás átminősíthető-e tiltott állami támogatássá.

A különadók elterjedése mindazonáltal komoly problémákat is felvet. Az érintett adóalanyok számára többletterhek számítanak, amit valahogyan ki kell gazdálkodniuk. A költségmegtakarítás a beruházások csökkenéséhez vezethet, ami a gazdasági növekedésük és így a jövőbeli bevételeik rovására mehet. Ez azonban kihatással van a megfizetett (jövedelem)adók mértékére is. Az adóalanyok másik lehetséges stratégiája a különadók átterhelése a fogyasztókra, ami ugyan (látszólag) megoldja a problémát, de visszafogja a fogyasztási kedvet, és végső soron ugyanúgy csökkentheti a vállalatok nyereségét, a szektor versenyképességét, mintha maguk viselnék a különadó terhét. Akár a különadók kigazdálkodását, akár azok átterhelését választják az adóalanyok, fennáll a veszélye, hogy az negatívan hat majd a növekedésükre.

Ez a jelenség ráadásul nem csupán a különadók által közvetlenül érintett szektorokban érvényesülhet, hanem az adók tovagyűrűző hatásai miatt más ágazatokban is. Ezt csupán fokozzák a gyors bevezetéssel keltett kiszámíthatatlanság érzete, az előre nem tervezett finanszírozási és az átgondolatlan jogalkotás következményeként fellépő értelmezési nehézségek. A bizonytalan adórendszer híre a külföldi befektetőket is elriaszthatja, ami nehezen számszerűsíthető károkat is okozhat az ország versenyképessége szempontjából. A fentiek következményeként a kormányzat bevételei ugyan rövid távon nőnek, hosszabb távon azonban akár káros következményekkel is járhatnak a különadók.

Feltételezve, hogy a problémás pontok ellenére a kormány ragaszkodik a különadók jelentette többletbevételekhez⁸³, és nem kívánja kivezetni ezen adónemeket (vagy legalábbis nem mindet), érdemes azon elgondolkodni, hogyan lehetne hosszabb távon fenntarthatóvá tenni a különadók rendszerét. Ilyen módszer lehetne a szektorok közti különadó-terhelés különbségének a csökkentése, a terhek egységesebb elosztása, mivel a vállalatokat sújtó, többszörös adóterhelés (pl. pénzügyi- és energiaszektor) hosszú távon komoly károkat okozhat. A bizonytalan, beruházókat elriasztó gazdasági környezet elleni legfontosabb lépés lehetne az érintettekkel történő előzetes és rendszeres egyeztetés, valamint az adónemmel kapcsolatos hatások alapos (felül)vizsgálata. Egy új különadó bevezetése, illetve megszüntetése kapcsán érdemes végiggondolni a hosszú távú direkt és indirekt következményeket, a tovagyrűző gazdasági és társadalmi hatásokat, továbbá azt, hogy az adott adónem hogyan illeszkedik az adórendszerbe. Tekintve, hogy az EU egyes tagállamai ugyancsak több különadó típusú adónemet vezettek be (részben a válság hatására), hasznos lenne elemezni az ottani tapasztalatokat, és megfontolás tárgyává tenni a „best practices” hazai adórendszerben történő alkalmazhatóságát is.

HIVATKOZÁSOK

Felhasznált források

(állapot: 2016. március)

ÁSZ (2013): Elemzés az államháztartás 2013. I–VI. havi költségvetési folyamatairól.

ÁSZ (2014a): Elemzés a 2013. évi költségvetési folyamatok makrogazdasági összefüggéseiről.

ÁSZ (2014b): Elemzés az államháztartás 2014. I–VI. havi költségvetési folyamatairól.

ÁSZ (2015a): Elemzés a 2014. évi költségvetési folyamatok makrogazdasági összefüggéseiről.

ÁSZ (2015b): Elemzés a Költségvetési Tanács részére a 2015. I. félévi költségvetési folyamatokról.

ÁSZ (2015c): JELENTÉS Az egyensúlyjavító intézkedések ellenőrzése. Az egyes egyensúlyjavító intézkedések és azok hatása a költségvetés végrehajtására című ellenőrzésről.

ILYÉS TAMÁS–TAKÁCS KRISTÓF–VARGA LÓRÁNT (2014): A pénzforgalmi szolgáltatások díjainak és a pénzforgalom szerkezetének alakulása a pénzügyi tranzakciós illeték bevezetését követően. *MNB-szemle*, március (<http://www.mnb.hu/letoltes/ilyes-takacs-varga-1.pdf>)

DUIHK (2012): Konjunktúrajelentés Magyarország 2012.

DUIHK (2013): Konjunktúrajelentés Magyarország 2013.

DUIHK (2015): Konjunktúrajelentés Magyarország 2015.

KOVÁCS LEVENTE (2012): Banki különadók az Európai Unióban. *Pénzügyi Szemle* 2012/3, pp. 355–367. (https://www.asz.hu/storage/files/files/penzugyiszemle/2012/355_367_kovacs.pdf)

83 Lázár: Maradnak a különadók. *Mandiner* (2015).

- Költségvetési Tanács (2013): A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2013. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az első félévi folyamatok jellemzői). A Költségvetési Tanács 7/2013.07.16. számú határozatával elfogadva.
- Költségvetési Tanács (2014a): A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2013. évi központi költségvetése végrehajtásáról és az államadósság alakulásáról. A Költségvetési Tanács 3/2014.07.14. számú határozata.
- Költségvetési Tanács (2014b): A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2014. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az első félévi folyamatok jellemzői). A Költségvetési Tanács 4/2014.07.14. számú határozata.
- Költségvetési Tanács (2015): A Költségvetési Tanács Véleménye Magyarország 2015. évi központi költségvetése végrehajtásának helyzetéről és az államadósság várható alakulásáról (az I. félévi folyamatok jellemzői). A Költségvetési Tanács 7/2015.09.21. számú határozata.
- Európai Bizottság (2013): Macroeconomic imbalances – Country Report Hungary 2013. Occasional papers 137.
- Európai Bizottság (2015): Macroeconomic imbalances – Country Report Hungary 2015. Occasional papers 220.
- Eurostat (2014): Taxation trends in the European Union. Eurostat, 2014 Edition.
- Eurostat (2015): Taxation trends in the European Union, Eurostat, 2015 Edition.
- VINCZE JÁNOS (2015): *Középtávú előrejelzés a makrogazdaság és az államháztartás folyamatairól.* MTA KRTK KTI.
- World Economic Forum (2013): Global Competitiveness Report 2012–2013.

Internetes források

(utolsó lekérdezés: 2016. március, kivételek külön kiemelve)

- Adó Online (2013): PSZÁF: jogtalanul háritották át a tranzakciós illetéket. 2013.08.29. (<http://ado.hu/rovatok/ado/pszaf-jogtalanul-haritottak-at-a-tranzakcios-illeteket>).
- Adó Online (2015a): Több százezer bankszámla tünt el. 2015.01.06. (<http://ado.hu/rovatok/cegvilag/tobb-szazezer-bankszaml-a-tunt-el>).
- Adó Online (2015b): Varga védi a különadókat. 2015.07.17. (<http://ado.hu/rovatok/ado/varga-vedi-a-kulonadokat>).
- Adó Online (2015c): Nem kell progresszív ehot fizetni. 2015.08.11. (<http://ado.hu/rovatok/ado/nem-kell-progressziv-ehot-fizetni>).
- Adó Online (2015d): Uniós tranzakciós adó: egy lépéssel közelebb. 2015.09.14. (<http://ado.hu/rovatok/ado/unios-tranzakcios-ado-egy-lepessel-kozelebb>).
- Adó Online (2015e): Bírószágon védene meg adóit a magyar állam, 2015.10.19. (<http://ado.hu/rovatok/ado/birosagon-vedene-meg-adoit-a-magyar-allam>).
- Adó Online (2015f): Élelmiszerlánc-felügyeleti díj: még küzd a kormány? 2015.11.11 (<http://ado.hu/rovatok/ado/elelmiszerlanc-felugyeleti-dij-meg-kuzd-a-kormany>).
- Central Board of Excise and Customs, Government of India: Service taxoldal (<http://www.cbec.gov.in/htdocs-servicetax/st-profiles/ad-agency-service>).
- Európai Bizottság (2011): Digital Agenda: Commission opens infringement procedure against Hungary over 'telecomstax', Brüsszel, 2011.03.14. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-308_en.htm?locale=en)
- Európai Bizottság (2012): Feljegyzés – Novemberi kötelezettségességi eljárási csomag: a legfontosabb döntések. Brüsszel, 2012.11.21. (http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-876_hu.htm)

- Európai Bizottság (2014): Food taxes and their impact on competitiveness in the agri-food sector. A study, 2014.07.16. (http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=7668).
- Európai Bizottság (2015a): Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság részletes vizsgálatot indít a Magyarország által bevezetett reklámadó kapcsán. Brüsszel, 2015.03.12. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4598_hu.htm).
- Európai Bizottság (2015b): Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság két részletes vizsgálatot indít a magyarországi élelmiszerlánc-felügyeleti díj és a dohánytermék-értékesítést terhelő adó ügyében. Brüsszel, 2015.07.15. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5375_hu.htm).
- Európai Bizottság (2016a): Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság szerint a magyarországi élelmiszerlánc-felügyeleti díj és a dohánytermék-értékesítést terhelő adó sérti az uniós szabályokat. Brüsszel, 2016.07.04. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2404_hu.htm, lekérdezve: 2016.11.11.)
- Európai Bizottság (2016b): Sajtóközlemény – Állami támogatás: A Bizottság megállapítja, hogy a magyar reklámadó sérti az uniós szabályokat. Brüsszel, 2016.11.04. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3606_hu.htm, lekérdezve: 2016.11.11.)
- House of Commons Library: Air passenger duty: introduction, 2012.09.19. (<http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN00413/SN00413.pdf>)
- Illinois Revenue database: Telecommunications Tax (<http://www.revenue.state.il.us/Businesses/TaxInformation/Excise/telecommexcise.htm>)
- Központi Statisztikai Hivatal (2015): A központi költségvetés bevételei. (https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qseo06h.html, valamint https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qseo06a.html)
- Magyar Idők Online (2015): Elbuktak a dohánycégek a kormánnyal szemben. 2015.12.02. (<http://magyaridok.hu/belfold/elbuktak-a-dohanycegek-a-kormannyal-szemben-196858/>)
- Magyar Nemzet Online (2015): A szennyező fizet: jogszerű a német nukleáris különadó. 2015.06.04. (<http://mno.hu/kulfold/europai-birosag-jogszeru-a-nemetek-nuklearis-kulonadoja-1289259>)
- Mandiner (2015): Lázár: Maradnak a különadók. 2015.02.10. (http://mandiner.hu/cikk/20150210_lazar_maradnak_a_kulonadok)
- Tennessee State Government: Television and Telecommunications Tax aloldal (<https://www.tn.gov/revenue/article/television-and-telecommunications-tax>)
- United Kingdom Government Site: HM Revenue&Customs, Air Passenger Duty (<https://www.gov.uk/topic/business-tax/air-passenger-duty>)
- Világgazdaság Online (2010): Díjemeléssel reagáltak a bankok a különadóra. 2010.10.28. (<http://www.vg.hu/penzugy/penzugyi-szolgáltatok/dijemelessel-reagaltak-a-bankok-a-kulonadora-331722>)
- World Nuclear News: Nuclear fuel tax case reverts to German courts, 2015.06.10. (<http://www.world-nuclear-news.org/V-Nuclear-fuel-tax-case-reverts-to-German-courts-1006154.html>)

AKCELERÁTOR VAGY INKUBÁTOR?

A hazai vállalkozásokat támogató szervezetek a nemzetközi gyakorlat tükrében

Lovas Anita – Riz Nikolett

A vállalkozások indulását és fejlődését támogató szervezetek egyre nagyobb figyelmet kapnak a piaci szereplők és az állami döntéshozók körében egyaránt. Az első, csupán irodákat biztosító inkubátorok után mára a komplex szolgáltatásokat nyújtó szervezetek kerülnek előtérbe Európában és az Egyesült Államokban. Az inkubátorok mellett megjelentek az akcelerátorok is, amelyek rövidebb időszakra intenzívebb programokat kínálnak a vállalkozásoknak. Cikkünk célja, hogy bemutassuk ezen szervezeteket, és értékeljük az eltérő sajátosságaikat. A hazai piac elemzéséhez empirikus felmérést végeztünk. Kutatási eredményünk, hogy a magyar inkubátorok jelentős része még állami, illetve önkormányzati tulajdonú. A nyugati tendenciákkal szemben még nagy arányt képviselnek a hagyományos szervezetek, amelyeknek a fizikai szolgáltatásokból származó bérleti díjak jelentenek fontos bevételt.

*JEL-kódok:*M13, N24, O38

*Kulcsszavak:*inkubáció, akcelerátor, mentorálás, állami támogatás

1. BEVEZETŐ

A kis- és középvállalkozások képviselik az európai gazdaság egyik legfontosabb építőkövét, a vállalkozások közel 99 százaléka tartozik ebbe a szektorba. Az elmúlt öt évben ezek a vállalkozások teremtették meg az új munkahelyek körülbelül 85 százalékát, és biztosították a magánszektorbeli foglalkoztatottság kétharmadát az Európai Unióban (Európai Bizottság, 2016).

Napjainkban a digitális technológia fejlődésének köszönhetően a vállalkozások alapításának költségei jelentősen csökkentek (WEF, 2016), ami egyre több vállalkozás alapításához vezetett. A kisvállalkozások talpon maradásához, valamint növekedéséhez azonban pénzügyi forrásokra és szakmai támogatásra van szükség. Annak ellenére, hogy a szektor számára kedvező hitelkonstrukció érhető el egyre több országban – annak köszönhetően, hogy mindenhol felismerték a szektor gazdaságban betöltött jelentős szerepét –, sok esetben a kkv-k nélkülözik a nagyobb vállalatok számára hozzáférhető finanszírozás megszerzésének képességét (HVCA, 2015).

A hitelfelvételen túl a kis- és középvállalkozások máshonnan is forráshoz juthatnak. Ebben a szektorban a legaktívabb a kockázati tőke a gazdaságban, ezek a cégek a magántőke-befektetések kedvenc célpontjai (HVCA, 2015). Ezért a nagy növekedési potenciállal rendelkező kis- és középvállalkozások a kockázati tőkén keresztül közép- és hosszú távú finanszírozást szerezhetnek tulajdonrészük egy bizonyos százalékának átadásával és további kötelezettségek vállalásával (Aman-Lovas, 2015). Magyarországon a „kockázati tőke” kifejezésen (venture capital) egyszerre értjük a kockázati tőkét és a magántőkét (private equity) is. A kockázati tőke-befektetők a korai szakaszban lévő, magas növekedési potenciállal rendelkező vállalkozásokba fektetnek, míg a magántőke-befektetők célja az érettebb vállalkozásokban való tulajdonszerzés (Karsai, 2012).

A kockázati tőkén kívül az innovatív, magas növekedési potenciállal rendelkező induló vállalkozások működését egyre több szervezet támogatja: ezek közé tartoznak az inkubátorok, az akcelerátorok és az üzleti angyalok is. Ezekre a szervezetekre azért van szükség, mert a kockázati tőke-társaságok előnyben részesítik azokat a vállalatokat, amelyek már növekedésnek indultak és professzionális csapattal rendelkeznek. Ezzel szemben az inkubátorok és akcelerátorok a magas növekedési potenciállal rendelkező, kezdő és induló vállalkozásokat keresik, így segítik az ötletek és projektek szilárd alapokra helyezését. Az inkubátorok és akcelerátorok által nyújtott tevékenységekre igény tapasztalható, mert sok esetben az ötletgazdák nem tudják, hogyan vigyék a terméküket piacra, így az inkubációs vagy akcelerációs fázissal áthidalhatóvá válik a kutatási fázis és a kockázati tőke-befektetés közötti időszak.

Tanulmányunk célja, hogy bemutassuk az inkubátorokat és az akcelerátorokat, valamint elemezzük a szervezetek közötti eltéréseket. Felmérést végeztünk a hazai vállalkozásokat (startupokat) támogató szervezetek piacán, és értékeltük a tevékenységüket a nemzetközi szakirodalom tükrében. A magyar jellegzetességek bemutatása kulcsfontosságú, mert Magyarországon a fejlődés előtt álló nyugati modellt vettük át, így a hagyományos modell hazánkban sokáig életben maradt, és emiatt a fejlődés is lassabb volt. Ennek ellenére az utóbbi évtizedben megjelentek és elterjedtek a magánszektor által alapított inkubátorok is.

2. INKUBÁTOR

Az első inkubátorok megjelenése óta átalakult az intézmények értelmezése, így azok típusai is változtak. A legelső inkubátorok pusztán gazdasági szükségszerűségből születtek azáltal, hogy az épületet bérlő cégek számára lehetővé tették a különböző irodai szolgáltatások költségeinek megosztását (Almubartaki-Al-Karaghoulí-Busler, 2010).

Az 1980-as években a fejlett országokban bekövetkezett ipari recesszió után jelentek meg az úgynevezett hagyományos, első generációs inkubátorok, amelyek fókuszában a munkahelyteremtés állt, illetve ezáltal a lokális gazdaság fellendítése (Adkins, 2002). Ezeket általában nemzeti vagy helyi hatóságok működtetik.

Az 1980-as évek végére már specializált, második generációs inkubátorok kezdtek működni, amelyeket jellemzően egyetemek vagy a magánszektor szereplői hoztak létre. Ezek technológiaorientáltak vagy valamely más iparágra specializáltak tevékenységüket (Bruneet al., 2012).

Az 1990-es évek végén jelent meg egy teljesen újnak számító inkubációs modell, amely mind az Európai Unióban, mind pedig az Amerikai Egyesült Államokban elterjedt. Ezek az úgynevezett új gazdasági, forprofit vagy vállalati inkubátorok (Bajmóczy, 2007), a magánszektor által alapított, profitorientált szervezetek, amelyeknek a bevétele nem a bérleti díjból, hanem a befektetések megtérüléséből származik. Hajlamosak főként a high-techhez és az internethez kapcsolódó tevékenységekre fókuszálni (Aerts et al., 2007), valamint – ellentétben a hagyományos inkubátorokkal – nem céljuk a munkahelyteremtés. Az új gazdasági inkubátorok szolgáltatásainak középpontjában döntően a pénzügyi és üzleti szolgáltatások állnak, ellentétben a tradicionális inkubátorok középpontjában álló fizikai erőforrásokkal, illetve irodaházzal.

Az inkubátorok mindegyik típusa valamilyen konkrét problémára felmerült válaszként jelent meg. Jelenleg az inkubátorok mindhárom fent említett típusa egymás mellett működik szinte minden országban. Bár napjaink folyamatait a technológiai inkubátorok fokozódó szerepe jellemzi, a régebbi típusú inkubátorok átalakulása lassú folyamat, így mindegyik típus jelen van Európában és Amerikában is (Tornatzky et al., 2003).

Az inkubátorok meghatározásakor tágan és szűken vett inkubátorokról is beszélhetünk. Bajmóczy (2004) szerint a tágabb értelmezés azt jelenti, hogy az adott intézmény olyan speciális környezetet biztosít a kisvállalkozások számára, amely elősegíti a gyorsabb fejlődésüket. Ennek alapján az inkubátornak tekinthető létesítmények köre széles: ide tartoznak az ipari parkok, technológiai központok, sőt minden olyan speciális szerveződés is, amely a kisvállalkozásokat támogatja (Bajmóczy, 2004). Az inkubációs tér azonban már nem feltétlenül egy irodaházat vagy gyárat jelent, hiszen manapság egyre gyakoribbak az úgynevezett „virtuális” inkubátorok is (Lesáková, 2012).

Szűkebb értelemben akkor tekinthető egy intézmény inkubátornak, ha a megfelelő inkubációs tér mellett komplex szolgáltatásokat is nyújt (Bajmóczy, 2004). Ezek a szervezetek támogatják a vállalkozások létesítésének folyamatát, és olyan integrált szolgáltatásokat is nyújtanak, amelyek a sikeres elinduláshoz és a működéshez szükségesek. Ezek közül a legfontosabb az inkubációs tér, a kedvezmé-

nyes üzleti szolgáltatások, valamint a klaszteresedés és a hálózatosodás lehetősége (BENCHMARKING, 2002).

Egy másik megközelítés alapján (Carayannis és Zedtwitz, 2005) akkor beszélhetünk szűken vett inkubátorokról, ha az a lentiek közül mindegyik szolgáltatást nyújtja. Ha csak négyet, akkor tágabban értelmezett az inkubátor, ha pedig hármat vagy annál kevesebbet, akkor a szervezet nem inkubátor. A szolgáltatások a következők:

- Inkubációs tér biztosítása (iroda, bútorok, számítógépes hálózat stb.)
- Pénzügyi szolgáltatások (ide tartozik a tőkebefektetés lehetősége is)
- Ügyviteli szolgáltatások (titkárság, számítógépes hálózat, postai küldemények kezelése, könyvelés)
- „Hálózatosodás” lehetősége
- Kezdő vállalkozói támogatás (szervezeti, menedzsment, jogi tanácsadás)

A jól irányított és működő inkubátorok több érdekhordozó számára is előnyösek (Lalkaka, 2002). A *bérlők* számára az inkubáció növeli a sikerük esélyét, megkönnyíti a mentorokhoz, információkhoz és magvető tőkéhez való eljutás esélyét. A *kormányzat* számára az inkubátorok segítenek a piaci kudarcok leküzdésében, munkahelyeket teremtenek, adókat fizetnek, elősegítik a regionális fejlődést, valamint az inkubáció támogatása által az állam bizonyíthatja politikai elkötelezettségét a kisvállalkozások mellett. A *kutatóintézetek és egyetemek* számára biztosítja a kutatások megfelelő üzleti alapokra helyezését, valamint a végzős hallgatók képességeinek kiaknázását is elősegíti. A *helyi közösségekben* megteremti a vállalkozói kultúrát, valamint jövedelmet generál a közösség számára (is), illetve a vállalkozások nagyrésze az inkubációs program befejezése után is az adott területen működik tovább. A *nemzetközi közösségnek* jelentős haszna származhat a technológia áramlásából, a különböző üzleti kultúrák jobb megértéséből és a nemzetközi tapasztalatcsere megkönnyítéséből, amely egyesületek és szövetségek által jöhet létre. Nyilvánvalóan ezek csak a potenciális hasznok és a kívánt előnyök, amelyeket sok esetben a nem megfelelő menedzsment vagy szabályozás miatt nem ér el az inkubáció. Ennek ellenére egyre több bizonyíték van arra, hogy a fent említett előnyök valóban realizálhatóak az inkubációs folyamat során (Lalkaka, 2002).

3. AKCELERÁTOR

Az induló vállalkozásokat segítő szervezetek másik típusa, amely széles körben csak az utóbbi évtizedben terjedt el, az akcelerátor (*Pauwels et al., 2016*). Az akcelerátorok olyan határozott idejű, csoportalapú programok startupok számára, amelyek oktatást és mentori támogatást nyújtanak az alapítóknak; ennek során volt vállalkozóktól, kockázati tőkebefektetőktől, üzleti angyaloktól és vállalatvezetőktől kaphatnak tanácsokat. A program egy úgynevezett bemutató (demó) nappal végződik, amikor a „végzős” cégek lehetőséget kapnak arra, hogy minősített befektetőkhez jussanak el, és tőkebefektetést szerezzenek (*Cohen, 2013; Cohen-Hochberg, 2014*). A legtöbb akcelerátor nemcsak a mentori támogatást és a hálózatosodás lehetőségét nyújtja, hanem közös irodát és egyéb szolgáltatásokat is biztosít a vállalkozásai számára. Néhány akcelerátor ezen felül nagyobb garantált tőkebefektetést is ad a programba bekerülő cégek számára (*Hochberg, 2015*). A legtöbb akcelerátor általános, mégis van néhány, amely bizonyos iparágakra specializálódott (például egészségügy, energia, digitális média).

Christiansen szerint az akcelerátorok 5 fő tulajdonsággal jellemezhetőek:

- 1) Az akcelerátorok finanszírozást biztosítanak a startupoknak, jellemzően magvető fázisban.
- 2) A vállalkozások alapítói kis csapatokból állnak, így nem az egyéni alapítókön van a hangsúly.
- 3) Az akcelerátorok programjaiban csoportokba kerülnek be a startupok, amelyeket meghatározott ideig támogatnak.
- 4) Oktatást is nyújtanak a vállalkozók számára, amelynek fókuszában az üzleti- és terméktanácsadás áll.
- 5) Ezen felül fontos, hogy a startupok számára lehetővé tegyék a hálózatosodást, ezáltal más befektetőkhez és tanácsadókhoz való eljutást.

Az öt előbb említett alkotóelemen túl opcionálisként említi az irodahelyiség ingyenes vagy támogatott biztosítását, valamint a program végén megszervezett úgynevezett demónapot is (*Christiansen, 2009*).

Fontos kiemelni, hogy az akcelerátorok miben különböznek az inkubátoroktól, illetve egyéb befektetési formáktól:

- 1) Az akcelerátorprogramokba való jelentkezés folyamata nyitva áll minden startup előtt, mégis rendkívül versenyképes.
- 2) Az akcelerátorok befektetést eszközölnék a vállalkozások még nagyon korai, akár alapítás előtti szakaszában, saját tőkéért cserébe.
- 3) A hangsúly általában a jelentkező csapatokon, nem pedig az egyéni alapítókön van.

- 4) Az akcelerátor által nyújtott támogatás csak korlátos ideig tart, de ezalatt az idő alatt előre tervezett programokon és intenzív mentoráláson vesznek részt.
- 5) A programokba startupok csoportjai, úgynevezett kohorszok kerülnek (*Miller–Bound, 2011*).

4. A VÁLLALKOZÁSOKAT TÁMOGATÓ SZERVEZETEK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

Az informális kockázati tőkepiaci szereplők, az üzleti angyalok hasonló szerepet töltenek be, mint az inkubátorok, illetve akcelerátorok. Az üzleti angyalok tapasztalt vállalkozók, általában új kisvállalkozásokat finanszíroznak közvetlenül, és szellemi tőkével is hozzájárulnak a befektetéshez (*Kosztópulosz–Makra, 2006*). Az elemzésünk során ezért a két szervezet összehasonlítása mellett az üzleti angyalok jellemzőit is bemutatjuk. A cél közös – az induló vállalkozások segítése –, ennek ellenére több több aspektusban is különböznek egymástól. A főbb eltérések az 1. táblázatban láthatók.

1. táblázat

Az inkubátorok, üzleti angyalok és akcelerátorok összehasonlítása

	Inkubátorok	Üzleti angyalok	Akcelerátorok
Időtartam	1–5 év	Folyamatos	3 hónap
Csoportos bekerülés	Nem	Nem	Igen
Üzleti modell	Bérlés, nonprofit	Befektetés	Befektetés, lehet nonprofit is
Kiválasztás	Nem kompetitív	Kompetitív, folyamatos	Kompetitív, ciklikus
Fejlődési szakasz	Korai vagy késői	Korai	Korai
Oktatás	Ad hoc (pl. jogi)	Nincs	Szemináriumok
Mentori támogatás	Minimális, taktikai	Szükség szerint, a befektetőtől függ	Intenzív
Vállalkozás helye	On site	Off site	On site

Forrás: Cohen (2013), 20. o.

Cohen (2013) elemzése szerint az inkubátorok és az akceleratorok négy főbb tekintetben különböznek egymástól. Az egyik legfőbb különbség a program *időtartamában* van. Az akcelerator által ajánlott szolgáltatások időtartama limitált, jellemzően három hónapos időszakot ölel fel a program, míg kutatások szerint az inkubátorházakban a vállalkozások átlagosan 1–5 évet tartózkodnak. Az akceleratorprogramok rövid időtartama is azt jelenti, hogy a vállalkozások kezdeti fejlődési ciklusát gyorsítják fel, amely gyorsabb bukáshoz (is) vezethet.

Egy másik, egyedi jellemzője a strukturált, limitált időtartamú programoknak (akceleratorok) a *csoportos bekerülés*: a vállalkozások csoportokban, úgynevezett kohorszokban kerülnek be és kerülnek ki a programokból. Ezek a vállalkozások motiválják és segítik egymást a program során, amelynek eredményeképpen közösségi identitás és szokatlanul erős kötődések alakulhatnak ki a cégek között.

A követett üzleti modell alapján az akceleratorok többsége magántulajdonban van, és a tulajdonosok általában befektetést is eszközölnék a cégekbe. Továbbá sok akceleratormentedzser egyben üzleti angyal is, akik további finanszírozást biztosíthatnak. Ezzel ellentétben az inkubátorok nagyrészt állami tulajdonban álló intézmények, amelyek nem biztosítanak finanszírozást a vállalkozásaik számára. Néhány akceleratortulajdonos jelentős tapasztalattal rendelkezik vagy vállalkozóként, vagy üzleti angyalként, így első kézből adhatják át a tudásukat a startup cégeknek.

A limitált időtartamból adódó különbség az inkubátorok és akceleratorok *kiválasztási* rendszerére is hatással van. Az akceleratorok egy évben egyszer vagy kétszer „vesznek fel” vállalkozásokat, míg az inkubátorok esetén folyamatosan kerülnek be és ki a cégek. A top akceleratorok csak a jelentkezők kis százalékát veszik fel a programjukba.

Az utolsó, nagyon fontos különbséget az akceleratorok által nyújtott *oktatás és mentori támogatás* jelenti. Az inkubátorok a vállalkozásaik számára jellemzően egy adott díjért cserébe vállalnak tanácsadást, amelyet szakmai szolgáltatók biztosítanak, mint például ügyvédek vagy könyvelők. Ezzel ellentétben az akceleratorprogramok egyik sarokköve a mentori támogatás, sokszor ez a vállalkozások jelentkezésének elsődleges oka. Ezen kívül az akceleratorok oktató szemináriumokat tartanak a programban résztvevő cégek számára.

Christiansen (2009) szerint az akceleratorok egyik nagy előnye, hogy ösztönzik igazodni és alkalmazkodni a startupok céljaihoz, hiszen egy akcelerator akkor életképes, ha sikeres startupok végzik el a programjukat. Továbbá, az inkubátorokkal szemben az akceleratorok kevésbé szorulnak kormányzati forrásra (*Christiansen*, 2009).

Ezen felül *Cohen* (2013) véleménye szerint az inkubátorok által nyújtott szolgáltatások sok esetben nem konzisztensek azzal, amire egy startup cégnek szüksége

van. Például előfordulhat, hogy az inkubátor lehetővé teszi egy vállalkozás számára a túlélést az inkubátorban, de azon kívül nem, ami pedig nem optimális a piac számára. Néhány cég emiatt tovább működhet egy inkubátorban, mint azon kívül, és habár a „túlélés” vonzónak tűnik, amennyiben egy cég elkerülhetetlenül bukásra van ítélve, akkor az inkubátor erőforrásai ennél jobban is kihasználhatóak lennének. Egy inkubátor azonban védelmezi is a cégeit, ezáltal a vállalkozások nem feltétlenül kapnak meg bizonyos fontos piaci visszajelzéseket, amelyek a korai adaptáció során fontosak lennének. Összefoglalva: az inkubátorok védelmezik a vállalkozásokat, és lehetőséget biztosítanak nekik a fejlődésre. Ezzel ellentétben az akcelerátorok célja, hogy a cégek és a piac közti kölcsönhatásokat felgyorsítsák annak érdekében, hogy segítsék a startupokat minél gyorsabban alkalmazkodni a piaci viszonyokhoz. Az akcelerátor célja tehát a fejlődés felgyorsítása, attól függetlenül, hogy az végül sikerrel vagy kudarccal zárul-e.

Bár az akcelerátormodell immateriális szolgáltatásokat is nyújt (mentorálás, networking), de ezen kívül számos más olyan sajátossága is van, amely megkülönbözteti a már meglévő inkubációs modellektől (*Isabelle*, 2013). Először is, az akcelerátoroknak nem elsődleges célja, hogy a fizikai erőforrásokat vagy irodai szolgáltatásokat hosszú időn keresztül nyújtsák. Másodsor, általában pre-seed¹ befektetést is kínálnak saját tőkéért cserébe. Harmadszor, kevésbé jellemző, hogy a finanszírozás következő lépéseként a kockázati tőkéket célozzák meg, szorosabban kapcsolódnak az üzleti angyalokhoz és a kisebb egyéni befektetőkhöz (*Pauwels et al.*, 2015). Negyedszer, az akcelerátormodell nagy hangsúlyt fektet az üzleti fejlődésre, és célja, hogy a startupokat beruházásra kész vállalkozásokká fejlessze, mindezt segítve a mentorálás és a networking-lehetőségek által. Ezt a támogató környezetet hivatott tovább erősíteni az egyenrangú startupokból képzett csoportok, kohorszok (*Christiansen*, 2009 in *Pauwels et al.*, 2015). Ötödször, az akcelerátormodellek támogatása időkorláthoz kötött (átlagosan 3–6 hónap), ez időszak alatt az intenzív interakción, mentoráláson, oktatáson van a hangsúly, ami lehetővé teszi, hogy a startupok rendkívül gyors fejlődésen menjenek keresztül, bár néhány akcelerátor folyamatos networking-támogatást nyújt a programjuk elvégzése után is (*Pauwels et al.*, 2015).

1 Pre-seed fázis: egy startup életének legkorábbi fázisa, mely az ötlet, a célcsoport, a megoldás és a termék piaci életképességének igazolásáról szól (*CUMMING-JOHAN*, 2009).

2. táblázat

Az inkubátorok és akcelerátorok közti különbségek egy kanadai felmérés válaszai alapján

Inkubátor	Akcelerátor
Korai szakaszban lévő startupok	A következő szinten lévő, magas növekedési potenciálú cégek
Hosszú távú folyamat	Rövid távú folyamat
Szektorok hosszabb piacra jutási idővel	Szektorok rövidebb piacra jutási idővel
Egy intézmény	A program egy intézményen belül
Fenntartható cégek építése	Rövid távú szemlélet, csoportalapú
Nagyobb fókusz a gazdasági fejlődésen	Nagyobb fókusz a növekedésen és a ROI-n
Általában nonprofit	Általában profitorientált

Forrás: Knopp (2012) in Isabelle(2013), 19. o.

Egy 2012-ben, Kanadában készített kérdőív eredményei alapján az inkubátor egy intézmény, míg az akcelerátor egy programnak tekinthető egy intézményen belül. Az akcelerátorprogramok rövidebb távon működnek, az inkubátorokban eltölthető idő ezt jóval meghaladja. A kérdőívre adott válaszok szerint az inkubátorok nagyobb hangsúlyt helyeznek a gazdaság fejlesztésére, míg az inkubátoroknál a gyors növekedés és a megtérülés áll a célok középpontjában. Továbbá az is kiderült a felmérésből, hogy az inkubátorokba a korai szakaszban lévő startupok is bekerülhetnek, az akcelerátorok pedig inkább a következő szinten lévő, magas növekedési potenciálú cégeket preferálják (Knopp, 2012).

Több szakirodalmat is felsorakoztatva, az inkubátorok és akcelerátorok közti főbb különbségek összefoglalva a következők. Az akcelerátorok által kínált programok időtartama limitált, míg az inkubátorban eltölthető idő ennél jellemzően jóval hosszabb. Általánosságban az inkubátorok non-profit alapon működnek, a legtöbb akcelerátor pedig profitorientált. Ebből a tényből adódnak az eltérő céljai: az inkubátorok célja a gazdaság fejlesztése, ellenben az akcelerátorokkal, amelyek esetében a gyors növekedésen van a hangsúly. Véleményünk szerint ez az állítás már nem teljesen állja meg a helyét. Az inkubátorok célja megjelenésükkor valóban a helyi gazdaság fejlesztése és a munkahelyteremtés volt, viszont az

azóta eltelt néhány évtized alatt az inkubációs modell is átalakult, fejlődött, így ma már sok profitorientált inkubátor működik (például a független és szervezeti magáninkubátorok). Az akcelerátorprogramok esetében a legfontosabb hozzáadott értéket az olyan immateriális szolgáltatások teszik ki, mint a mentorálás és a networking-lehetőségek. Ezt az intenzíven támogató környezetet tovább erősítik az egyes kohorszokon belül kiépülő szoros kapcsolatok. Továbbá a kanadai kérdőív egyik nagyon találó eredménye az, hogy az inkubátor egy intézmény, míg az akcelerátor egy programot biztosít az intézményen belül. Az egyetlen olyan jellemző, amely esetében ellentmondásra jutottunk a szakirodalmi kutatás során, hogy egyes elemzések szerint az akcelerátorok pre-seed befektetést is biztosítanak, azaz már egy ötletbe, koncepcióba is fektetnek. Ezzel szembe megy az az állítás, hogy az inkubátorok inkább a korai szakaszban lévő vállalkozásokat, míg az akcelerátorok a már későbbi szakaszban lévő startupok felvételét preferálják. Ez a tulajdonság sok tényezőtől függhet (mint például a vállalkozásokat támogató szervezetek szektororientáltsága), de a legnagyobb nemzetközi akcelerátorok honlapjait tanulmányozva, így a gyakorlatot is értékelve azt állapíthatjuk meg, hogy az akcelerátorok nagy része már egy-egy koncepcióba is befektet, a legfontosabb számukra az, hogy a jó ötlet mellé egy elkötelezett csapat is társuljon.

5. INKUBÁCIÓ MAGYARORSZÁGON

A rendszerváltást követően, az 1990-es években kezdődött meg a vállalkozásokat támogató inkubációs gyakorlat Magyarországon. Az első inkubátorház Nyíregyházán jött létre 1991-ben önkormányzati támogatással, és ugyanebben az évben alapították meg a Vállalkozói Inkubátorok Szövetségét (*Bajmócy*, 2007). A rendszerváltás után, az inkubátorok megjelenésekor egy fejlődés előtt álló nyugati modellt vettünk át (*Bajmócy*, 2004), és ez a tradicionális modell nagyon sokáig életben maradt, sőt ma is sok önkormányzati, illetve állami inkubátor működik.

Nyugat-Európában már a 90-es években kezdett háttérbe szorulni a klasszikus inkubáció, helyette az üzleti és a technológia inkubáció terjedt el. Magyarországon ez az átalakulás csak a 2000-es években indult meg, amikor megjelentek az új technológiákat alkalmazó, innovatív vállalkozások. Ezeknek a vállalatoknak nemcsak alapszolgáltatásokban volt szükségük segítségre, hanem a tevékenységükhöz kapcsolódó technológiai támogatást is igényeltek (*Fábián*, 2012). A fejlődési folyamat lassú, de egyre népszerűbbé váltak a piacfejlesztő, magántőkéből finanszírozott inkubátorok is.

Ezt a folyamatot tovább erősítette a 2010-ben indult JEREMIE Kockázati Tőke Program, amelynek keretében az Európai Unió magánbefektetőkkel közösen kockázati tőkealapokat hozott létre, így nyújtva az induló vállalkozások részé-

re finanszírozást tőkeemelés formájában (Karsai, 2014). Ekkor indultak növekedésnek a hazai kockázati tőkebefektetések, és kezdett fellendülni a startup (Lovas-Rába, 2013), amely az inkubátor- és akcelátorprogramokra is hatást gyakorolt. A program keretében 4 pályázati körben összesen 28 kockázati tőke-alap (JEREMIE-alap) jött létre, amelyeknek 130 Mrd forint befektetési összeg áll rendelkezésre.

A kockázati tőkebefektetések kínálata megnőtt, egyre nagyobb kereslet jelentkezett a magas növekedési potenciállal, skálázható projektekkal rendelkező vállalatok iránt. Az induló vállalkozások azonban sokszor még nem álltak készen a kockázati tőke-befektetésekre. Egy rés volt tapasztalható a finanszírozás kínálatában, mert a kockázati tőke-alapok kevésbé fektettek induló vállalkozásokba, inkább a vállalkozások későbbi életszakaszát igyekeztek finanszírozni.

Erre válaszként az állam 2013 nyarán a Nemzeti Fejlesztési Ügynökségen keresztül pályázatot (közismert nevén Gazella-pályázatot) hirdetett „Technológiai start-up ökoszisztéma építés” (Start-up_13) címmel, amelynek az I. alprogramjában 4 technológiai inkubátor felállítását és indulásuk támogatását tűzte ki célul (NKFIH, 2013a). Sokkal több pályázat érkezett, mint a meghirdetett keret, hiszen 20 új jelentkező bukkant fel a piacon ennek hatására. Az eredmények 2013 októberére születtek meg, a Nemzeti Inkubációs Hivatal kiválasztotta azt a négy technológiai inkubátort (ACME, Aquincum Inkubátor, Digital Factory, iCatapult), amely megkapta az akkreditált címet (NKFIH, 2013b). A piaci szereplők azonban nem ragaszkodtak az állami támogatásokhoz – derült ki a BDO felméréséből. A pályázók közül többen megkezdték a tevékenységüket, és 2014-ben már 11 olyan üzleti és technológiai inkubátor működött Magyarországon, amely nemcsak irodai férőhelyet, hanem komplex szolgáltatásokat, befektetést és globális kapcsolatrendszert is biztosít a jelentkező startupok számára (Kristófné-Kristóf-Miklós, 2014). Több kockázati tőke-alap is saját inkubátorházat, illetve akcelátorprogramot indított, például a PBG FMC a Traction Labs Zrt.-t.

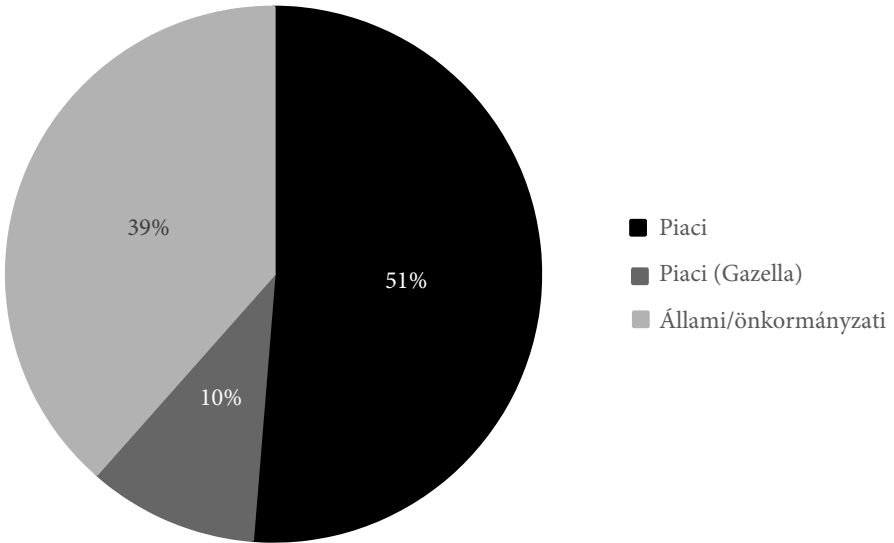
Pár évvel később, 2015 decemberében az „Innovációs ökoszisztéma építése” GINOP-program keretében új inkubátorpályázat jelent meg, amely 600 millió forint vissza nem térítendő támogatást nyújtott, és a vidéki innovációs központok kiépítését tűzte ki célul (NKFIH, 2015). Több mint 40 jelentkező közül 8 vidéki városban tervezett projekt kapta meg a pozitív szakpolitikai véleményt és így az állami támogatást (NKFIH, 2016). A programok többségének célja az adott régió innovációs ökoszisztémájának fejlesztése. Iparági fókusz azonban nem szerepel ezen inkubátoroknál, a céljuk elsősorban az adott földrajzi (vidéki) régió ipari fejlesztése.

Empirikus kutatásunk során összegyűjtöttük a hazai inkubátorházakat, illetve akcelátorprogramokat. Az internetes híroldalak, valamint a szervezetek honlapjai alapján megállapítottuk, hogy 39 ilyen szervezet működik 2016-ban Ma-

gyarországon.² Az 1. ábrán látható, hogy többségében piaci szereplők tulajdonában állnak, és piaci alapon működnek, de az állami szerepvállalás, különösen a Gazella-pályázatot is figyelembe véve, jelentős itthon.

1. ábra

A hazai intézmények tulajdonosi megoszlása 2016-ban



Forrás: saját gyűjtési adatok

A kutatásunk második részeként 2016 év elején felmérést végeztünk az intézmények körében, kérdőívünket 18 szervezet töltötte ki. A tulajdonosi struktúrát tekintve a minta (3. táblázat) megoszlása hasonló a szervezetek teljes listájához, hiszen 9 tulajdonos piaci szereplő, azaz nem állami szervezet vagy önkormányzat.

2 Az empirikus kutatás adatbázisát 2016 tavaszán zártuk le.

3. táblázat**A felmérésben résztvevő szervezetek listája**

Intézmény neve	Tulajdonos (piaci vagy állami/önkormányzati)
Innonet Innovációs és Technológiai Központ Közhasznú Nonprofit	állami/önkormányzati
Agora Office Építőipari Inkubátorház, Cegléd	piaci
Digital Factory	piaci (Gazella)
iCatapult	piaci (Gazella)
Innopark Nonprofit	állami/önkormányzati
Kitchen Budapest	piaci
Lakits Villa – Üzleti és Virtuális Inkubátorház	piaci
Makói Ipari Park	állami/önkormányzati
Marengo Real Estate	piaci
Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ	állami/önkormányzati
Nógrád Megyei Regionális Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	állami/önkormányzati
Oxo Labs	piaci
Ózdi Vállalkozói Központ és Inkubátor Alapítvány	állami/önkormányzati
Paksi Ipari Park	piaci
Prinom Vállalkozói Inkubátorház és Innovációs Központ	állami/önkormányzati
Rézgombos Szolgáltató és Inkubátorház	piaci
Somogy – Flandria Inkubátorház és Vállalkozásszervező	piaci
Traction Labs	piaci

Saját véleményük szerint 6 szervezet akcelerátornak tartja magát, a többi 12 kitöltő inkubátorként tekint az intézményére. Az akcelerátorok közül kettő (Kitchen Budapest és a Makó város által üzemeltetett akcelerátor) nonprofit alapon mű-

ködik, míg a többi négy profitorientált. Az inkubátorok közül öt nonprofit, míg a többi hét profitorientált formában működik. Azt mondhatjuk így, hogy a profitorientáció mindkét formája megjelenik a hazai szervezetek mindkét csoportjában, de a profitorientált tevékenység kezd túlsúlyba kerülni.

A szervezetek többsége (13) a bérleti díjakat jelölte meg elsődleges bevételi forrásnak, ezen felül még tipikus az inkubált vállalkozásoknak nyújtott, egyéb szolgáltatásokból (például tárgyaló bérbeadásából, székhelyszolgáltatásból) származó bevétel is. Az európai uniós támogatásokat két nonprofit alapon működő szervezet említette kiemelkedő elemként. Fontos forrásként, bár profitorientáltak, az állami támogatásokat azok jelölték meg, amelyek a Gazella-pályázat nyertesei voltak (például iCatapult), vagy amelyeket JEREMIE-alapok (például Traction Labs) finanszíroztak.

A nemzetközi eredményekkel való összehasonlításhoz megvizsgáltuk azt is, hogy átlagosan hány projekttel dolgoznak az inkubátorok és akcelerátorok, valamint milyen időtartamot jelent ez egy-egy esetben. Eredményeinket azonban fenntartással kell kezelnünk, hisz ez kis minta, és a válaszok között magas szóródás volt tapasztalható.

Az akcelerátorok által adott válaszokat figyelembe véve, az látható, hogy jellemzően 10–20 projekttel foglalkoznak egy időben. Az akcelerátorok fele kiemelte azt is, hogy az általuk nyújtott program ideje 6–9–12 hónapos időtávra limitált, míg a másik 3 szervezet ilyen korlátozást nem említett. Az inkubátoroknál eltérő arány jellemző, mert 4 szervezetnél van limit az inkubátorban eltölthető időre (3 hó, 3 és 5 év), míg a másik esetében nincs határozott időtartam. Ez azért érdekes, mert a nemzetközi szakirodalom alapján az akcelerátor és az inkubátor közti alapvető különbség a program időtartama. Az akcelerátorok határozott, jellemzően rövid (néhány hónapos) időtávú programok, míg az inkubátorokban eltölthető idő jóval hosszabb (1–5 év) időtartamot ölel fel. A magyar gyakorlat nem tükrözi a szakirodalomban megjelenő jellemzőket, mivel az akcelerátorok felénél nincs időlimit. A négy határozott idejű tartózkodással rendelkező inkubátor közül három megfelel a definíciónak (3 és 5 év az inkubátorban eltölthető idő). A 3 hónapos limittel rendelkező inkubátor pedig a Digital Factory, amely a Gazella-pályázat egyik nyertese, így esetükben inkább az a kérdés, hogy miért nem akcelerátornak tartják magukat.

A felmérésünk során kitértünk arra is, hogy melyek a startupok kiválasztásának legfőbb szempontjai. Szinte kivétel nélkül minden szervezet említette azt, hogy egy ütőképes csapatot keresnek. Emellett a döntésük során lényeges még a startupok ötletének minősége és validációs³ szintje is. Arra a kérdésre, hogy

3 Az ötlet validációjánál három szintet különböztettünk meg: egyes akcelerátorok már egy ötletbe, koncepcióba is fektetnek, míg mások elvárják, hogy egy prototípussal rendelkezzen a startup. A validáció harmadik szintjén pedig már egy piacképes termék, illetve projekt megléte is elvárás a startupokkal szemben.

milyen validációs szintet várnak el a jelentkezőktől, 13 válasz érkezett. Három szervezet már egy ötletbe, koncepcióba is fektet, hat elvárja azt, hogy piacképes projekttel vagy termékkel rendelkezzenek, illetve négy szervezet esetében a startupoknak már valamilyen prototípussal is rendelkezniük kell.

A vizsgált inkubátorok közül csak a Digital Factory (amely a szakirodalom szerint inkább akcelerátor) biztosít forrást a startupok számára, a többi inkubátor nem nyújt finanszírozást a vállalkozásainak. Az akcelerátorok közül négy biztosít forrást, kettő pedig nem. Itt fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a két akcelerátorból az egyik a Makói Ipari Park, a másik a Rézgombos Szolgáltató és Inkubátorház, amelyek – habár akcelerátornak tartják magukat – véleményünk szerint a szakmai definíció alapján nem tekinthetők annak. Azon kívül, hogy nem biztosítanak forrást, egyik szervezet sem limitálja az akcelerátorban eltölthető időt. Az akcelerátorok által nyújtott forrás összege a válaszok alapján meglehetősen nagy szórást mutat, a legkevesebbet a Kitchen Budapest (20 ezer euró) biztosítja, míg a legnagyobb összeget (120 millió forint) az iCatapult adja.

Az inkubátorok célpiacának fő földrajzi fókusza Magyarország (a Digital Factory ebben is kivétel), míg az akcelerátorok Nyugat-Európát és az Egyesült Államokat említik. Szinte kivétel nélkül (két önkormányzati inkubátort leszámítva) minden szervezet lehetőséget biztosít más befektetőkhez és üzleti angyalokhoz való eljutásra. Az inkubátorok és akcelerátorok véleménye szerint az inkubáció/akceleráció sikerességének kulcs tényezői elsősorban a vállalkozók motiváltsága, valamint a mentorok és a csapat szoros összhangja. Ez mutatja, hogy bár fontos egy jó ötlet, de mégsem az a legkritikusabb tényező. Három inkubátor említette még az üzleti tervet mint az inkubáció fontos sikerességi tényezőjét.

A kérdőívből kiderült, hogy az akcelerátorok és az inkubátorok fogalma nem teljesen egyértelmű Magyarországon. Ez egyáltalán nem meglepő, mivel ezek a fogalmak az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában sem kézenfekvőek. A felmérés alapján a négy akkreditált technológiai inkubátorra egyértelműen illenek az akcelerátortulajdonságok, annak ellenére, hogy a Digital Factory inkubátornak vallotta magát. A programjuk időtartama, a nemzetközi fókusz és a finanszírozás biztosítása alapján a Traction Labs és a Kitchen Budapest is akcelerátornak minősül a kérdőív kitöltői közül. Az állami támogatások miatt (JEREMIE-program és Gazella-pályázat) több profitorientált alapon működő szervezet legfőbb bevételi forrása közé sorolta az állami támogatásokat. Továbbá, az inkubátorokról és akcelerátorokról kevés nyilvánosan elérhető adatot lehet találni (például túlélési arány), illetve több tulajdonság vagy tipizálás nem igazán értelmezhető. Ilyen például az inkubátorok szektor szerinti megoszlása, mivel Magyarországon a legtöbb szervezet vegyes használatúként működik (kivéve például az Agora Építőipari Inkubátor).

Ha a magyar inkubátorok és akcelerátorok által nyújtott szolgáltatásokat összevetjük a nemzetközi gyakorlatnál bemutatott, legjobban teljesítő inkubátorok által biztosított szolgáltatásokkal, akkor jelentős különbségeket fedezhetünk fel. Magyarországon még mindig sok tradicionális inkubátor működik, amelyek csak az alapvető adminisztratív (0) és a létesítményalapú (1) szolgáltatásokat biztosítják a vállalkozások számára. Ez különösen jellemző a vidéken működő inkubátorokra, emiatt a bérleti díjak teszik ki azok legfőbb bevételeit (ha profitorientált alapon működnek). A nonprofit – főleg önkormányzati, vidéki – inkubátorok legjelentősebb bevételi forrását az állami támogatások jelentik. A tradicionális inkubátorokon túl a viszonylag szélesebb szolgáltatási skálával rendelkező inkubátorok egyéb alapvető üzleti szolgáltatásokat (2) is biztosíthatnak, és segíthetik a különböző finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférést (3). A másik három szolgáltatás (kapcsolatépítés, oktatás, márkáépítés) nem vagy alig jellemző a magyar inkubátorokra. Ez alól kivételt képeznek az akkreditált technológiai inkubátorok (Digital Factory, iCatapult, ACME Labs és az Aquincum Technológiai Inkubátor), valamint a Kitchen Budapest és a Traction Labs. Ezek azonban jellemzőik alapján egyértelműen akcelerátornak tekinthetők, így esetükben egyáltalán nem a fizikai erőforrások a legfontosabbak a jelentkezők számára, hanem az akcelerátorok által biztosított finanszírozás vagy az ahhoz való eljutás lehetősége (3), illetve a szoros mentori kapcsolat, a hálózatosodás lehetősége (4) és a tudáshoz való hozzáférés (5). A márkáépítés, a programok „brandje” nem olyan nagy jelentőségű még Magyarországon, köszönhetően az akcelerátorok viszonylag alacsony számának és ismertségének.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A magyar gyakorlat jelentősen elmarad a nyugat-európai és amerikai gyakorlattól. Sok tradicionális inkubátor működik még Magyarországon, amelyek elsősorban adminisztratív szolgáltatásokat és irodai férőhelyet biztosítanak vállalkozásaiknak. Továbbá fontos szerepet játszott az állami támogatás a startup-ökoszisztéma fellendítésében, így több vállalkozást támogató szervezet állami bevételekből tartja fenn magát. Az utóbbi néhány évben jelentős fejlődésnek indult a szektor az akkreditált technológiai inkubátoroknak köszönhetően, amelyek működése megfelel a nemzetközi gyakorlatnak. Az akcelerátorok egyre ismertebbek, és ha a fejlődés tovább folytatódik, akkor a jó ötletekkel rendelkező startupperek egyre több valódi mentorálást és finanszírozást biztosító szervezetekhez jelentkezhetnek.

HIVATKOZÁSOK

- ACEMOGLU, D. (2002): Directed Technical Change. *Review of Economic Studies*, 69(4), pp. 781–810.
- ADKINS, D. (2002): *A Brief History of Business Incubation in the United States*. National Business Incubation Association, Athens, Ohio.
- AERTS, K. – MATTHYSSENS, P. – VANDENBEMPT, K. (2007): Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, 27(5), pp. 254–267.
- ALMUBARTAKI, H. M. – AL-KARAGHOULI, W. – BUSLER, M. (2010): The creation of business incubators in supporting economic developments. http://www.researchgate.net/publication/228457195_The_Creation_of_Business_Incubators_in_Supporting_Economic_Developments (letöltve: 2015. 11. 30.).
- KOSZTOPULOSZ, ANDREÁSZ – MAKRA, ZSOLT (2006): Az üzleti angyalok vállalkozásfinanszírozó és -fejlesztő tevékenysége. In MAKRA, ZSOLT (szerk.): *A kockázati tőke világa*. Budapest, Aula Kiadó.
- PAUWELS, C. – CLARYSSE, B. – WRIGHT, M. – VAN HOVE, J. (2016): Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, Vol. 50–51, April–May, pp. 13–24.
- AMAN SEJLA – LOVAS ANITA (2015): Információs aszimmetria kezelése a kockázati tőkés finanszírozásban – Elméleti megközelítés és a hazai tapasztalatok értékelése. *Külgazdaság*, 59(5–6), pp. 80–99.
- BAJMÓCZY, Z. (2004): Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, LI. (12), pp. 1132–1150.
- BAJMÓCZY, Z. (2007): *A technológiai inkubáció elmélete és alkalmazási lehetőségei hazánk elmaradott térségeiben*. Doktori értekezés, Szegedi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Szeged.
- BENCHMARKING (2002): Benchmarking of Business Incubators. Final Report. Center for Strategy & Evaluation Services. European Commission; <http://www.cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-main-report-Part-1.pdf> (letöltve: 2015. 11. 10.).
- BRUNEEL, J. – RATINHO, T. – CLARYSSE, B. – GROEN, A. (2012): The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), pp. 110–121.
- CARAYANNIS, E. G. – ZEDTWITZ, M. (2005): Architecting gloCal (global–local), real–virtual incubator networks (G–RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation practices. *Technovation* 25, pp. 95–110.
- CHRISTIANSEN, J. D. (2009) COPYING Y COMBINATOR: A framework for developing Seed Accelerator Programmes, MBA Dissertation / Individual Project, Judge Business School & Jesus College, Cambridge, University of Cambridge, <https://www.scribd.com/doc/19982837/Copying-Y-Combinator#> (letöltve: 2016. 01. 07.).
- COHEN, S. G. (2013): What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8(3–4), pp. 19–25.
- COHEN, S. G. – HOCHBERG, Y. V. (2014): Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2418000 (letöltve: 2015. 11. 02.).
- Európai Bizottság (2016): SMEs, <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (letöltve: 2016. 02. 16.).
- FÁBIÁN, B. (2012): *A magyarországi inkubátorházak működésének jellemzői és működési tapasztalatai*. Szakdolgozat, Miskolci Egyetem, Gazdálkodástudományi Kar, Miskolc.
- HOCHBERG, Y. V. (2015): Accelerating Entrepreneurs and Ecosystems: The Seed Accelerator Model. <http://www.nber.org/chapters/c13584.pdf> (letöltve: 2015. november 6.).

- ISABELLE, D. A. (2013): Key factors affecting a technology entrepreneurs's choice of incubator or accelerator. *Technology Innovation Management Review*, http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Isabelle_TIMReview_February2013.pdf (letöltve: 2016. március 8.).
- Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület (HVCA): Magántőke; <http://www.hvca.hu/hu/tokekalauz/mag%C3%A1nt%C5%91ke/> (letöltve: 2016. 02. 21.).
- KARSAI, JUDIT (2012): *A kapitalizmus új királyai*. Budapest, Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- KARSAI, JUDIT (2014): Fából vaskarika? Az állam mint kockázattőke-befektető. *Külgazdaság*, 58(9-10), pp. 3–34.
- KNOPP, LINDA (2012): *State of the Business Incubation Industry*. NBIA Publications.
- KRISTÓFNÉ, GUNGL RITA – KRISTÓF, Péter – Miklós, Márton (2014): Inkubátor jelentés 2014, Budapest, BDO Magyarország, <http://www.inkubatorjelentes.hu/>
- LALKAKA, R. (1997) Lessons from International Experience for the Promotion of Business Incubation Systems in Emerging Economies. UNIDO Small and Medium Enterprises Programme Paper, 3.
- LESÁKOVÁ, L. (2012): The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up. *Acta Polytechnica Hungarica* 9(3), pp. 85–95.
- LOVAS, ANITA – RÁBA, VIKTÓRIA (2013): Állami szerepvállalás a start-up vállalatok finanszírozásában. *Hitelintézet Szemle*, 12(5), pp. 353–370.
- MILLER, P. – BOUND, K. (2011): The Startup Factories. The rise of accelerator programmes to support new technology ventures. <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/14.-StartupFactories-The-Rise-of-Accelerator-Programmes.pdf> (letöltve: 2016. 01. 07.).
- CUMMING, D. – JOHAN, S. (2009): *Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective*. Oxford, Academic Press.
- TORNATZKY, L. – SHERMAN, H. – ADKINS, D. (2003): *Incubating Technology Businesses: A National Benchmarking Study*. Athens (Ohio), National Business Incubation Association.
- NKFIH (2013a): Technológiai start-up ökoszisztéma építés (Start-up_13), <http://nkfia.kormany.hu/start-up-13> (letöltés ideje: 2016. 10. 10.)
- NKFIH (2013b): Akreditált Technológiai Inkubátorok, <http://nkfia.kormany.hu/akreditalt-technologiai-inkubatorok> (letöltés: 2016. október 10.,
- NKFIH (2015): Innovációs ökoszisztéma – GINOP-2.1.5-15. <http://nkfi.gov.hu/palyazatok/europai-unios-forrasbol-tamogatott-projektek/palyazati-felhivasok/2015/ginop-215/innovacios-okoszisztema> (letöltés: 2016. 10. 10.).
- NKFIH (2016): Támogató KFI szakpolitikai vélemények kapott projektjavaslatok az Innovációs ökoszisztéma építése (GINOP-2.1.5-15) felhíváshoz, <http://nkfi.gov.hu/palyazatok/tamogato-kfi-szakpolitikai-velemenek/tamogato-kfi> (letöltés: 2016. 10. 10.).
- World Economic Forum (2016): KLAUS, SCHWAB (ed.): *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. World Economic Forum Geneva, ISBN-13: 978-92-95044-99-9.

ÉBREDEZŐ VERSENY A KISVÁLLALKOZÁSOKÉRT?

Végh Péter – Pollák Zoltán

Ma Magyarországon megközelítőleg 650 ezer kis- és középvállalkozás működik, de ez a fogalom egy nagyon széles és változatos vállalati kört foglal magában. A legkisebb cégek, a mikrovállalkozások – azaz a 10 főnél kevesebbet foglalkoztatók – teszik ki a kis- és középvállalatok 95%-át, árbevétel tekintve pedig a kkv-szektor összes árbevételének 36%-át (KSH, 2014). A Nemzetközi Bankárképző Központ már 8 éve készít felmérést a lakossági bankszámlák kondícióiról, amelyet féléves gyakorisággal tesz közzé. A kkv-k nagy számából fakadóan a Bankárképző 2016 januárjában elhatározta, hogy a felmérését kiterjeszti a mikro-, kis- és középvállalkozások számára biztosított kondíciók összehasonlítására is.

JEL-kód: G21

Kulcsszavak: kkv, bankszámlaindex, mikrovállalkozás

1. MÓDSZERTAN

A vállalkozások nagy száma miatt a kkv-k jelentős számú ügyfelei a bankoknak, viszont nem rendelkeznek olyan nagyságrendű számlaforgalommal, hogy a bankszámlavezetésben egyéni kondíciókra lennének jogosultak. A Bankárképző azt a célt tűzte ki az elemzés megalkotásával, hogy segítse ezen széles vállalkozói kört a sok ajánlat közül a számukra leginkább megfelelő bankszámlacsomag kiválasztásában. A 2016 augusztusában közzétett elemzést a bankok 2016 július elején érvényes kondíciói alapján készítettük el.

A Bankárképző második (jelenlegi) mikrovállalati bankszámlaindex-elemzése a korábbi kondíciókat tükröző elemzés óta bekövetkezett változásokat szemlélteti a banki díjakban. Az elemzés során először egy pillanatképet mutatunk be a bankok 2016. július elején érvényes forintszámla-vezetési termékeinek kondíciói alapján. A felmérés nyolc országos lefedettségű nagybanknak a mikrovállalati ügyfélkörének kínált, valamennyi számlacsomagjára kiterjed, de a kiértékelésben csak a legkisebb költségű számlacsomagok díjait tüntettük fel.

Piaci felmérések alapján megállapítható, hogy a mikrovállalkozások átlagos éves árbevétele mintegy 31 millió Ft, így ehhez igazodva három mikrovállalati ügyféltípust különítettünk el (KSH, 2014):

- Az első ügyféltípus olyan kezdő vállalkozás, amelynek az éves árbevétele megközelítőleg 12 millió Ft. A vállalkozás alacsonyabb éves árbevételéből fakadóan a banki szolgáltatások kisebb számát veszi igénybe, mint egy átlagos,

hosszabb idő óta a piacon tevékenykedő mikrovállalkozás. Mivel a bankok túlnyomó többsége a kezdő vállalkozásoknak az indulás korai időszakában kedvezményes feltételekkel biztosítja szolgáltatásait, az elemzésben a kezdő vállalkozás esetén elkülöníthető kedvezményes és nem kedvezményes időszak is. Ennek köszönhetően a megfelelő számlacsomagok konzisztens módon összehasonlíthatóak.

- A második típusú vállalkozás profilját egy közepes méretű mikrovállalkozásnak megfelelően alakítottuk ki, amelynek az a jellemzője, hogy már több éve a piacon van, továbbá évente megközelítőleg 25 millió Ft-os árbevétellel rendelkezik. Tehát a piaci éves átlagos árbevételtől ezen típus árbevétele is elmarad 6 millió forinttal.
- A harmadik ügyféltypus egy nagyobb forgalommal rendelkező, mintegy 65 millió Ft-os árbevételű mikrovállalkozás.

Mindhárom ügyféltypus esetén lehetett élni azzal a feltételezéssel, hogy a tranzakciókat többségében utalással intézik az elektronikus banki szolgáltatásokon keresztül, de ezek mellett a bankfióki pénztárat és a bankkártyát is igénybe veszik (Illés, 2013).

2. ELEMZÉS

A januári elemzés alapján megállapítható, hogy a nagybankok által kínált számlacsomagok kondíciói között akár 30–50 százalékos eltérés is lehetséges. Megfigyelhető a korábbi elemzésből, hogy a nagyvállalatokhoz képest relatíve nagyobb arányt képviselnek a tranzakciós illetékhez kapcsolódó költségek, amelyek forgalomtól függően akár 25–50 százalékot is képviselhetnek. Ennek jellemzően az az oka, hogy – utalások esetében – 2 millió forintig az illetékhez kapcsolódó költségeket arányosan kell fizetni, s mivel a kis cégek alapvetően ennél kisebb összegeket utalnak, ezért arányosan terhelik őket az illetékhez kapcsolódó költségek, míg a nagyobb cégeket nem.

A második és egyben legfrissebb elemzés a korábbi és a jelenleg hatályos hirdetmények költségeit veti össze. Az elemzésben látható, hogy a bankszámlák költségei kismértékben ugyan, de több banknál is csökkentek az elmúlt félév során, amely a verseny erősödésére utal. Volt olyan bank – a Raiffeisen –, amely a kezdő vállalkozások kedvezményes időszakában adott akciója következtében a havi számlaköltségeket 22%-kal csökkentette. A vizsgált időszakban csak egyetlen olyan bank volt – a CIB –, amely számlavezetési díjat emelt, de azt is csak kismértékben. Továbbra is él a megállapításunk, hogy a banki költségeket érdemes hosszabb időtávot szem előtt tartva elemezni, és ennek megfelelően bankot választani. Minden általunk vizsgált

bank kínál speciális kedvezményeket is ügyfelei számára, így ezek figyelembevételével is érdemes kalkulálni a bankválasztás során.

2.1. Első ügyféltípus: kezdő vállalkozások számlavezetési költsége

Akárcsak a fél évvel ezelőtti elemzésnél, jelen esetben is az volt a kiindulópont, hogy a bankok az újonnan alapult vállalkozások számára ajánlanak egy kedvezményes időszakhoz köthető díjstruktúrát (amely az esetek többségében a számlanyitást követő egy évig van érvényben). A számítások és kutatások alapján meghatározott kezdő vállalkozás 12 millió forint körüli éves árbevétellel rendelkezik, 1 főt foglalkoztat és a tranzakciói nagy részét elektronikus úton bonyolítja le. A kedvezményes időszakban a Bankárképző által meghatározott kezdő vállalkozásoknak a bankok évi 5000 és 8500 Ft-os értékhatáron belül kínálnak számlákat, míg a kedvezményes időszak lejártá után ez a felső sáv kitolódik éves szinten akár 9500 Ft-ig is. Továbbra is fennáll a januári elemzésben tett megállapítás, amely szerint a bankszámlacsomagok éves díjai között bankonként jelentős különbségek vannak.

1. táblázat

Kedvezményes időszak díjai

Kedvezményes időszak				
2016. január	2016. július	Számlacsomag	2016. január (HUF)	2016. július (HUF)
4	1	Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 1	6 830	5 329
1	2	K&H start+	5 737	5 737
2	3	OTP Start	6 354	6 345
3	4	BB Gyümölcsöző	6 651	6 651
5	5	UniCredit Origó	6 888	6 888
8	6	MKB 1x1 Dinamika	8 714	8 006
6	7	Erste Induló	8 194	8 194
7	8	CIB Bázis Üzleti Számla Plusz	8 405	8 405

Forrás: saját táblázat

Az 1. táblázat foglalja össze a kedvezményes időszakban kalkulált éves költségeket. Látható, hogy a fél évvel ezelőtti állapothoz képest a Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 1 csomagja jelentősen olcsóbb lett, így a bank a korábbi 4. helyről az első helyre került. A költségcsökkenés annak tudható be, hogy a bank most egy évig nem számol fel díjat a bankon kívüli elektronikus és csoportos forintátutalások után.¹ Kismértékű csökkenés figyelhető meg az OTP Start számlacsomagjánál is, ami a fix díjak csökkenésének az eredménye. Az MKB 1×1 Dinamika csomagjának díjait (elsősorban könyvelési és utalások) csökkentette, ennek köszönhető, hogy a januári állapothoz képest a rangsorban feljebb került.

2. táblázat

Nem kedvezményes időszak díjai

Nem kedvezményes időszak				
2016. január	2016. július	Számlacsomag	2016. január (HUF)	2016. július (HUF)
1	1	K&H start+	5 737	5 737
2	2	UniCredit Origó	6 888	6 888
3	3	BB Gyümölcsöző	7 150	7 150
4	4	Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 1	7 385	7 383
5	5	Erste Induló	8 542	8 542
6	6	CIB Bázis Üzleti Számla Plusz	8 673	8 673
7	7	OTP Start	8 881	8 870
8	8	MKB 1×1 Dinamika	10 240	9 532

Forrás: saját táblázat

A kedvezményes időszak lejártá után a sorrend megegyezik a fél évvel ezelőtti állapottal: továbbra is a K&H Bank kínálja a legkedvezőbb kondíciójú számlát. Néhány bank csökkentett díjain, a mérséklődés pedig az MKB-nál a legjelentősebb (ennek ellenére továbbra is ez a bank a legutolsó a sorrendben).

¹ Amennyiben az ügyfél 2016. március 1. és 2016. július 15. között nyitott számlát a banknál.

Az egyes számlacsomagok költségösszetételét vizsgálva megállapítható, hogy a kedvezményes időszak során az esetek többségében a költségek jelentős részét az utalások és az ezekhez köthető tranzakciós díjak teszik ki. Azonban a számlacsomagok között így is megfigyelhetők jelentős eltérések az egyes díjtételek között. Például a Budapest, az MKB és a Raiffeisen Bank a kedvezményes időszak alatt nem számít fel külön számlavezetési díjat. A CIB Bázis Üzleti Plusz számlája esetében a legdrágább az utalás, ez a költségek mintegy 35 százalékát teszi ki. A fix díjak aránya a teljes költségen belül a kedvezményes időszak lejárta után az MKB és az OTP esetében a legmagasabb.

Összességében megállapítható, hogy a kezdő vállalkozásoknak a bankok alacsonyabb havi fix díjat számítanak fel, így a költségek nagyrészt a pénzforgalmi műveletek teszik ki. Azon vállalkozások számára, melyek inkább elektronikusan intézik pénzügyeiket, a K&H Start+ számlája lehet a leggazdaságosabb választás továbbra is. Az olyan vállalatoknak, amelyek inkább a készpénzes műveleteket részesítik előnyben, az OTP Kisvállalkozói Start csomagja biztosítja a legkedvezőbb kondíciókat. Illetve megfigyelhető, hogy a Raiffeisen Aktív 1-es számlacsomagja nem számít fel fix költségeket, amely annak köszönhető, hogy a bank a teljesült tranzakciók számához köti a havi számlacsomag díjait. Az sem elhanyagolható, hogy a kezdő vállalkozások banki költségeinek jelentős részét a tranzakciós illeték teszi ki.

2.2. Második ügyféltípus: közepes méretű mikrovállalkozások

Az első ügyféltípushoz képest ezek a vállalkozások nagyobb, megközelítőleg dupla akkora éves forgalommal rendelkeznek, és három főt foglalkoztatnak, valamint pénzügyi műveleteiket inkább elektronikus módon bonyolítják le. Ahogy az a 3. táblázatból is látható, a bankok nagyrésze minimális szinten csökkentett díjain. A legkedvezőbb kondíciókat ennek az ügyféltípusnak az Erste és a K&H Bank nyújtja.

3. táblázat**Közepes méretű mikrovállalkozások költségei**

Közepes méretű mikrovállalkozás				
2016. január	2016. július	Számlacsomag	2016. január (HUF)	2016. július (HUF)
1	1	Erste Válogatás Plusz	11 811	11 811
2	2	K&H dinamikus+	12 009	11 999
3	3	Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 2	12 825	12 704
4	4	OTP E-számlacsomag	13 160	13 153
5	5	BB Budapest E-csomag	14 565	14 565
7	6	MKB 1×1 Elektronikus Szolgáltatás-csomag	15 711	15 464
8	7	UniCredit A la carte Plusz	15 750	15 750
6	8	CIB Mikro Üzleti Számla Plusz	15 711	16 026

Forrás: saját táblázat

Egyedül a CIB Mikro Üzleti Számla Plusz számlája esetén figyelhető meg díjnövekedés, ami annak tudható be, hogy a bank a számlavezetési díjait a januári kondíciókhoz képest minimálisan megnövelte, ez pedig az összehasonlításban azt eredményezte, hogy a januári hatodikról a 8. helyre került. A K&H dinamikus+ csomagjában bekövetkezett díjcsökkenés az átutalási minimum díjak csökkenésének köszönhető. A Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 2 csomagjának havi számlavezetési díját a bank 5 Ft-tal csökkentette. Az OTP E-számlacsomagjának költségcsökkenése mögött az alacsonyabb bankkártyadíj áll. Az MKB 1×1 Elektronikus Szolgáltatás-csomagjában szereplő díjak is minimális mértékben mérséklődtek, ami a táblázatból is látható.

Megfigyelhető, hogy a közepes méretű mikrovállalkozások számára a bankok magasabb havi fix díjakat számítanak fel, de ez csak az OTP E-számlacsomagja, a K&H dinamikus+ számlacsomagja, az UniCredit A la carte Plusz és az MKB 1×1 Elektronikus Szolgáltatás-csomagja esetében tesz ki jelentősebb részt a havi banki költségekből. Ezt azonban azzal ellensúlyozzák, hogy valamivel olcsóbb utalási díjakat biztosítanak a versenytársaiknál. A Budapest Bank Budapest E-csomagja esetében figyelhető meg az, hogy a fix díjak a havi költségeken belül minimálisak – körülbelül 5 százalékot tesznek ki –, ezzel szemben jelentősebb utalási költségekkel kell számolni, amely a teljes havi költség mintegy 35%-át adja. A készpénzforgalommal,

kártyahasználattal kapcsolatos díjak aránya a teljes költséghez képest a K&H és OTP fent említett csomagjai esetében a legalacsonyabbak. A havi banki költségeknek átlagosan 40%-át teszi ki a tranzakciós illeték felszámított díja.

2.3. Harmadik ügyféltípus: nagyobb forgalmú mikrovállalkozások

Ezen kategória jellemzője, hogy 60 milliós éves számlaforgalommal rendelkezik, és jellemzően 2–5 főt foglalkoztat. A korábban definiált kategóriákhoz hasonlóan ezeknél a vállalkozásoknál is az elektronikus bankolás a meghatározó.

4. táblázat

Nagyobb forgalmú mikrovállalkozások költségei

Nagyobb forgalmú mikrovállalkozás				
2016. január	2016. július	Számlacsomag	2016. január (HUF)	2016. július (HUF)
1	1	K&H aktív+	28 015	27 990
2	2	Erste Válogatás Plusz Számlacsomag	28 516	28 516
3	3	OTP E-számlacsomag	28 589	28 581
4	4	Raiffeisen Vállalkozói Aktív Számla 2	29 994	29 843
7	5	MKB 1×1 Elektronikus Szolgáltatáscsomag	34 454	32 247
5	6	CIB Mikro Üzleti Számla Plusz	33 587	33 881
6	7	UniCredit A la carte Plusz	34 408	34 408
8	8	BB Budapest E-csomag	34 528	34 528

Forrás: saját táblázat

A havi számlavezetési költségek – bár több banknál is csökkentek kisebb mértékben – továbbra is 28 000 Ft és 35 000 Ft között helyezkednek el, jelentős mozgás nem figyelhető meg a piacon. Ugyanúgy, mint januárban, a K&H, az Erste, az OTP és a Raiffeisen Bank kínálja a legkedvezőbb kondíciókat, köztük a költségekben csak minimális különbségek vannak. Az utánuk következő bankok esetében már megfigyelhetők kisebb mozgások. Az MKB 1×1 Elektronikus Szolgáltatáscsomagjában meghatározott díjainak csökkentése révén a januári hetedik pozícióról az ötödikre került. A CIB Mikro Üzleti Számla Plusz számlájának fix díjait növelte, így a hatodik helyre esett vissza.

Összességében megállapítható, hogy a bankok körülbelül kétharmada változtatott minimálisan a díjain, de nem akkora mértékben, hogy az jelentősen befolyásolta volna a korábbi piaci helyzetet.

A havi számlavezetési díj a vizsgált bankok közül a K&H aktív+ számlacsomagjánál képviseli a költségeken belül a legnagyobb arányt, amely akár 20-25%-ot is jelenthet. Az utaláshoz kapcsolódó díjak aránya az OTP E-számlacsomagja és a K&H aktív+ számlacsomagja esetén a legalacsonyabb. A készpénzhez és kártyatranszakciókhoz köthető díjak aránya is a K&H és az OTP fent említett számlacsomagjainál a legkisebb, de a CIB Mikro Üzleti Számla Plusz számlacsomagja és az MKB Elektronikus Szolgáltatáscsomagja is kedvező feltételeket kínál. Megállapítható továbbá az is, hogy a havi költségek közel 50-60 százalékát a tranzakciós illeték teszi ki, amely a magasabb számú utalásoknak tudható be.

3. ÖSSZEFOGLALÁS

Összességében a januári állapothoz képest mind a három ügyfél típus esetén megfigyelhető egy minimális mértékű díjsökkentés a bankok részéről, amely utalhat a mikro-, kis- és közepes vállalkozásokért folytatott verseny erősödésére is.

Az elemzésben külön vizsgáltuk a kezdő vállalkozások esetén a kedvezményes és nem kedvezményes időszakot. Egy bankszámla díja a kedvezményes időszak kondíciói alapján igen kedvezőnek tűnhet, de a kedvezmény lejártá után jelentősen emelkedhetnek a költségek. Mivel egy bankváltás idő- és pénzráfordítással is jár, megéri a bankválasztás során nem csak rövid távon gondolkodni.

Megfigyelhető, hogy mindegyik ügyfél típus esetén a tranzakciós díjakhoz kapcsolódó költségek – a tranzakció összege után fizetett, meghatározott százalékos összeg, amely az utalások esetén maximum 2 millió forintig terjedhet – átlagosan mintegy 50 százalékkal növelték a vállalkozások bankköltségét.

HIVATKOZÁSOK

- Budapest Bank Zrt: Egyedi budapest fix számlavezetési csomagokra vonatkozó hirdetemny kisvállalkozások részére (<https://www.budapestbank.hu/common/letoltes/hirdetmeny/documents/H-131-2016-20161130100.pdf>, letöltve: 2016.07.01.).
- Budapest Bank Zrt: Számlavezetési keretszerződés kártya hirdetemnye nem lakossági ügyfelek részére (<https://www.budapestbank.hu/common/letoltes/hirdetmeny/documents/H-212-2016-20161130100.pdf>, letöltve: 2016.07.01.).
- CIB Bank Zrt: Általános kondíciós lista gazdálkodó és egyéb szervezetek és egyéni vállalkozók részére (http://www.cib.hu/system/files/related/Kondilistak/03_kkv/bankszla_plusz_160615_0614.pdf&type=related (letöltve: 2016. 07.01.).
- CIB Bank Zrt: Gazdálkodó és egyéb szervezetek, egyéni vállalkozók és egyéni ügyvédek részére (http://www.cib.hu/system/files/related/Kondilistak/03_kkv/bpm_plusz_160701_0630.pdf&type=related (letöltve: 2016. 07.01.).
- CIB Bank Zrt: Elektronikus üzleti plusz számla számlavezetési csomag kondíciós lista (http://www.cib.hu/system/files/related/Kondilistak/03_kkv/elektronikus_plusz_160615_0614.pdf&type=related, letöltve: 2016. 07.01.).
- CIB Bank Zrt: Prémium számla plusz számlavezetési csomag kondíciós lista (http://www.cib.hu/system/files/related/Kondilistak/03_kkv/elektronikus_plusz_160615_0614.pdf&type=related, letöltve: 2016. 07.01.).
- Erste Bank Zrt: Hirdetemnyek (<http://www.erstebank.hu/hu/hirdetmenyek#tipus-present-43>, letöltve: 2016.07.01.).
- Központi Statisztikai Hivatal (2014): A kis- és középvállalkozások jellemzői. (<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regioik/gyorkkv12.pdf>, letöltve: 2015.10. 28.).
- K&H Bank Zrt: Hirdetemny vállalati ügyfelek részére (<https://www.kh.hu/documents/20184/490428/Hirdetm%C3%A9ny+v%C3%A1llalati+%C3%BCgyfelek+r%C3%A9sz%C3%A9re/6409dc76-4498-4736-8972-fa1d91ba64a?version=1.89>, letöltve: 2016.07.01.).
- ILLÉS CSABA – FODOR ZITA (2013): A hazai kis- és középvállalkozások elektronikus banki ügyintézésrel kapcsolatos szokásai, attitűdjei és jövőképei. *Vezetéstudomány*, XLIV(3), pp. 37–48 (<http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1993/1/vt2013n03p37.pdf>, letöltve: 2015.10.28.).
- MKB Bank Zrt: Kisvállalkozói termékek kondíciói (https://www.mkb.hu/friss_informaciok/kondiciok/kisvallalkozoi_termek_kondicioi/index, letöltve: 2016.07.01.).
- OTP Bank Nyrt: Vállalati hirdetemnyek (<https://www.otpbank.hu/portal/hu/Kondiciok/Vallalat/Hirdetmenyek>, letöltve: 2016.07.01.).
- Raiffeisen Bank Zrt: Vállalati kondíciós lista (<https://ugyfeltajekoztatas.raiffeisen.hu/kondiciok/vallalat>, letöltve: 2016.07.01.).
- UniCredit Bank Zrt: Kondíciós lista vállalati ügyfelek részére (https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/Kondcios_listak/kkv/Kondicios-lista-kisvall-ugyfelek-HU-20160404.pdf, letöltve: 2016.07.01.).
- UniCredit Bank Zrt: Kisvállalati forint számlacsomagok kondíciós listája – Exkluzív Gold (https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/Kondcios_listak/kkv/Kisvallalati_szamlak_HUF_kondicios_lista_Exkluziv_Gold_HUN_20160404.pdf, letöltve: 2016.07.01.).
- UniCredit Bank Zrt: Kisvállalati forint számlacsomagok kondíciós listája – Exkluzív Silver (https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/Kondcios_listak/kkv/Kisvallalati_szamlak_HUF_kondicios_lista_Exkluziv_Silver_HUN_20160404.pdf, letöltve: 2016.07.01.).

UniCredit Bank Zrt: Kisvállalati forint számlacsomagok kondíciós listája – Origó, Fix Kártya, A la carte, A la carte Plusz (https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/Kondcios_listak/kkv/Kisvállalati_szamlak_HUF_kondicios_lista_ORIGO_FIX_ALC_ALCP_HUN_20160404.pdf, letöltve: 2016.07.01.).

UniCredit Bank Zrt: Kisvállalati forint számlacsomagok kondíciós listája – Elektronikus szolgáltatások kondíciós listája kisvállalati ügyfelek részére (https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/Kondcios_listak/kkv/elektr_szolg_kisvall_ugyfelek_kl_hu_20150401.pdf, letöltve: 2016.07.01.).

A PÉNZ MINT SAJÁTOS JOGTÁRGY

Gárdos István

Kié a pénzem?

A pénz dologi jogi vizsgálata

Budapest, 2016

Wolters Kluwer

A közelmúltban jelent meg a Wolters Kluwer kiadó gondozásában *Gárdos István Kié a pénzem?* talányos és találó címet viselő monográfiája, amely *A pénz dologi jogi vizsgálata* alcímmel határozza meg közelebbről a vizsgálandó tárgyát.

Egyetértünk *Menyhárd Attila* professzor megállapításával, aki úgy fogalmazott egy beszélgetés során, hogy nagy bátorságra vall egy ilyen témát felvetni. A pénzt – annak ellenére, hogy mindennapi polgári jogviszonyaink állandó szereplője –, sem a jogalkotás, sem a magánjogi irodalom nem részesítette a megérdemelt figyelemben. Legalábbis, ami a dologi jogi megítélést illeti. A pénz dologi jogi sajátosságai, de még előbb: egyáltalán dologi jogi meghatározása meglehetősen hiányosságot mutatnak. A Polgári Törvénykönyv a dologi jogi alapokat nem veti meg, utaló szabálya a „megfelelően alkalmazni kell” fordulattal bizonyos értelemben nem segítő, hanem tanácsatlanságot tükröző, amolyan „nincs jobb” szabály. A szerző nagy lendülettel igyekszik ezért a pénz „dologi jogi hátterét” kidolgozni, illetve, mint fogalmaz, megerősíteni.

Vitán felül áll, hogy a pénz akkor is összetett jelenség, ha a készpénz és a számlapénz közötti különbséget nem is említjük. Másképpen közelít ugyanahhoz a dologhoz – azaz a pénzhez – a jogász és a közgazdász, más a szemlélődés súlypontja, és mások a szabályozás megítélésénél dominánsnak tekintett jogi alapok. Az alábbiakban néhány sorban a polgári jogász nézőpontja mutatkozik meg, elsősorban annak az egyetértő véleményünknek hangot adva, hogy *a pénz jogi természetének vizsgálata nemcsak szükséges, de érdekes és izgalmas is.*

A pénz mint sajátos jogtárgy és a pénzhez szükségszerűen kapcsolódó polgári jogi tulajdonságok (elsősorban a szerző által is többször említett helyettesíthetőség és elhasználhatóság mint dologi jogi, de kötelmi hatással is bíró jellemvonások) néha olyan helyzetet teremtenek, hogy a pénzen fennálló *dologi jogokat már-már szinte kötelmi intézményként kell kezelniük.* Ez bizonyos értelemben véve fordítva is igaz: a megszokott kötelmi jogi intézmények tartalma szükségszerűen megváltozik, a jogviszonyok a dologi jog szempontjából is más megítélés alá esnek, ha a jogviszony közvetett tárgya pénz. Nem üres kérdés tehát általában véve sem, a kötelmi jogi – szerződési jogviszonybeli – dinamikájában pedig még inkább a címbeli felütés: *kié a pénzem?* A cím tehát – nézetünk szerint – nem önellentmondás, ahogyan a szerző szerényen bevezeti gondolatait, hanem a bonyolult jogi helyzet pontos jellemzése.

Gárdos István könyvének szinte minden fejezete annak rögzítésével, előrebocsátásával indul, hogy a megszokott – általában kötött tartalmúnak tételezett – dologi jogi jogviszonyok *másfajta megközelítést* igényelnek, mielőtt jogtárgyként a pénz kerül szóba. És valóban, a polgári jogi intézmények ilyenkor sajátosan (mondhatjuk: rendhagyóan – rendhagyó letét, rendhagyó haszonélvezet és rendhagyó zálogjog stb.) működnek, a merev és „skatulyázós fegyelem” megkövetelése egészen egyszerűen



tarthatatlan és (vagy) bizonytalanságot eredményezhet. A pénz vonzza a „rendbontó” gondolatokat: nem véletlen, hogy a pénz esetében az obligációba kötésnek rendes szabályai tényleg módosulnak (*Grosschmid*). Ez – legalábbis nézőpontunk szerint, amelyet érzésünk szerint a szerző is osztana – arra vezet, hogy a pénzkötelmekkel (tágabb értelemben: pénzhez fűződő jogviszonyokkal) kapcsolatban a polgári jog hagyományos intézményei (nem éppen új jelenségként) oldódni látszanak, vagy természetes oldást igényelnek – ennek biztonságos kezelése viszont a modern polgári jog (gazdasági jog) feladata.

Bár a szerző – miként könyve alcímében is jelzi – a pénz dologi jogi vizsgálatát tűzte ki célul, nem kerülheti meg a pénz legtágabb értelemben vett forgalmával összefüggő kötelmi jogi vonatkozások tárgyalását sem. Ezek a kérdések alkalmanként főcímek alatt, máskor úgymond kitérőként jelennek meg a könyvben. Kétségtelen, hogy a pénz dologi joga – annak ellenére, hogy *Gárdos* ezt a kifejezést nem használja – nem statikus, hanem *líktető, dinamikus dologi jog*, amely nemcsak működésében, hanem már a jogi szerkezetében is áttetsző és áttűnő határokkal bír. Ráadásul – ahogyan azt *Grosschmid* a pénzkötelmekre mondta – szereti a maga viszonyait a saját szabályai szerint rendezni, és csak másodlagosan merít az adott jogviszonyra jellemző, közös szabályokból. A pénznek – legalábbis nézetünk szerint – egyszerűen nincs olyan „körülhatárolható dologi joga”, mint a klasszikus dolgoknak; ez forgalmi természetéből, általános egyenértékes (értékmérő) tulajdonságából, helyettesíthető és „elhasználható” dologi jogi természetéből is adódik. A pénz esetében a dolgokra működő statikus megközelítés azért is tarthatatlan, mert a pénz birtok, a pénznek a vagyonban való jelenléte is szinte azonnal kötelmi szempontú vizsgálódást igényel (nem mindegy ugyanis, „hogy került oda” és „mi célból van ott”), ugyanakkor a nyert eredményeket a pénzobligáció – a kötet mottójaként választott *Grosschmid*-idézetrel egyetértve – nyomban át is alakítja. Ezért sem egyszerű a pénz dologi jogi megközelítése.

A könyvben rövid fejezetet szentel az író a kötelmi jogi kapcsolópontoknak (*A pénz a kötelmi jogban*), a monográfiát azonban a dologi jog és a kötelmi jog rendszeres összekapcsolása jellemzi. Ez – a témát tekintve – talán nem is lehet másként. A szerző könyvében többször említi a pénzkötelmek prototípusát, a kölcsönt, amelyet alkalmanként egyéb pénzre vonatkozó jogviszonyok „gyökereként” is említi. A fenti gondolatok alátámasztásaként elegendő lehet arra utalni, hogy már a pénzt „oda-vissza mozgató” (a szemléltetés kedvéért birtokból és vagyonból „ki- és bejárató”) kölcsön megítélése sem egyszerű: hol tulajdonátruházó (*dare*) típusú, hol pedig használati (*non facere*) kötelemként írjuk le: az átadott pénz jogi sorsa szempontjából azonban ez egyáltalán nem mindegy. Ma az előbbi megközelítés – a tulajdonátruházó természet – divatozik (a szerző is ebből indul ki, bár a jogviszony-sajátosságokat figyelembe véve, korántsem kötődik az axiómához mereven), de nem volt ez mindig így: a korábban említett kitűnő magánjogász, *Grosschmid* is megjegyezte: maga a kölcsön sem egyéb, mint rendhagyó haszonélvezet, legalábbis ami „a viszony intencióját illeti.” S ha ehhez hozzávesszük a jogásznemzedékek által álmukból is felkeltve skandált kamatfogalmat, amely szerint „a kamat *idegen* pénz időleges *használatának* ellenértéke...”, akkor a tulajdonba került pénz helyett a visszaadandó (mert csak használatra adott) pénz lebeg a szemünk előtt: márpedig az érdekvizony és a jogviszonytartalom szempontjából – a jogi tartalom kiképzése miatt – ez nem másodlagos kérdés.

Gárdos István könyve ezért is hiánypótló mű a jogi irodalomban, és bár nem könnyű olvasmány, meglehet az is, hogy megállapításai vitára (de legalább továbbgondolásra) ösztönöznek, a rászánt időt mindenképpen meghálálja.

Leszkoven László