

TÖRÖK ÁDÁM

Retorikai közgazdaságtan?

Megjegyzések Mihályi Péter cikkéhez

Jelen tanulmány hozzászólás Mihályi Péter *Miért nem lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytűje?* című cikkéhez. A szerző a közgazdaságtanban gyakran használt, de kevéssé definiált fogalmak – mint a versenyképesség vagy a hozzáadott érték – értelmezési problémáit járja körül, különös tekintettel azok gazdaságpolitikai kommunikációban betöltött retorikai szerepére. Kritizálja azt a megközelítést, mintha a hozzáadott érték valóban a magyar gazdaságpolitika iránytűje lenne, és rávilágít arra, hogy ezek az állítások gyakran inkább retorikai fogások, mint megalapozott szakmai tények. Bevezeti a „retorikai közgazdaságtan” fogalmát, amely olyan eseteket ír le, ahol számszerűleg nem megragadható közgazdasági tényeknek indokolatlanul kvantitatív jelentőséget tulajdonítanak. A tanulmány Mihályi Péter nyolc pontban megfogalmazott érveit elemzi a hozzáadott érték gazdaságpolitikai felhasználásával szemben, miközben számos ponton egyező álláspontot képvisel. Különös figyelmet fordít a mosolygórbe elméleti megalapozatlanságára és az innovációval kapcsolatos felületes politikai állásfoglalásokra, kiemelve a szakmailag bizonytalan fogalomhasználat káros hatásait mind a kommunikációban, mind a gyakorlatban.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B40, E61, O14.

Kulcsszavak: retorikai közgazdaságtan, hozzáadott érték, iparpolitika, innováció, mosolygórbe.

Rhetorical economics?

Comments on Péter Mihályi's article

ÁDÁM TÖRÖK

This article is a commentary on Péter Mihályi's article "Why value added is not an appropriate compass for industrial policy" published in the February 2026 issue of this journal. I explore the interpretational problems of frequently used but poorly

* A cikk a Közgazdasági Szemle szerkesztőségének felkérésére készült, és nem esett át a szokásos lektorálási folyamaton.

Török Ádám az MTA rendes tagja; kutatóprofesszor, Pannon Egyetem Nemzetközi Gazdaságtan Intézet Tanszék, Veszprém (e-mail: torok.adam@yahoo.com).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. február 18-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.342>

defined concepts in economics, such as competitiveness or value added, with a particular focus on their rhetorical role in economic policy communication. I criticize the approach, which assumes that value added is the compass of Hungarian economic policy, and highlight that these statements are often rhetorical devices rather than well-founded scientific facts. I introduce the concept of “rhetorical economics”, describing instances where unquantifiable economic facts are unjustifiably assigned quantitative significance. The study analyses Péter Mihályi’s eight arguments against the use of value added in economic policy, while agreeing with him on several points. Special attention is paid to the theoretical unfoundedness of the “smile curve”, and superficial political statements regarding innovation, emphasizing the detrimental effects of professionally uncertain terminology in both communication and practice. *Journal of Economic Literature* (JEL) codes: B40, E61, O14.

Keywords: rhetorical economics, value added, industrial policy, innovation, smile curve.

Van a közgazdaságtanban néhány fogalom, amelyet úgy használ az irodalom, hogy pontos tartalmáról tulajdonképpen nincs közmegegyezés. Talán az is megkockáztatható, hogy ezeket a fogalmakat sokkal könnyebb *elmagyarázni*, mint *definiálni*. Ilyen fogalom a versenyképesség (régebben, némileg eltérő értelemben: az exportképesség), a nagytőke (ezt magyar antimarxista szerzők is gyakran használják a politikai kommunikációban),¹ a külgazdasági nyitottság, az innováció, az árelőny, a növekedési potenciál, az életszínvonal, az alulfinanszírozás, a luxusfogyasztás – és valószínűleg idesorolható a hozzáadott érték is.

Analízis vagy retorika?

A fenti fogalmak némileg bizonytalan tartalma különös gondot okozhat akkor, ha szakmainak álcázott politikai szövegekben használják őket. Ezek a többféleképpen is értelmezhető és magyarázható szakszavak sokszor alkalmasak arra, hogy a politikai kommunikáció eszközeivé váljanak, illetve hogy értelmezési tartományuk a politikai érvrendszerek irányában bővüljön. Ilyen esetekben pedig előfordul, hogy szakmai szempontból irreális vagy irreleváns ígéretek és információk befolyásolják a közvéleményt.

Mihályi Péter cikke a hozzáadott érték tartalmilag kissé bizonytalan fogalmának² politikai-gazdaságpolitikai használatát, tulajdonképpen a fogalommal való

¹ A hatvanas évek magyar politikai kommunikációjában volt jó példa a rendszernek kedves nyugati nagyvállalkozók pozitív megkülönböztetésére. Míg a szokásos kapitalistáknak a 2020-as években ismét feltűnt „nagytőkés” kifejezés dukált, addig a rendszerrel valóban nagyban üzletelő nyugati nagyvállalati vezetőket (mint például Armand Hammert vagy Cyrus Eatont) a „nagyiparos” jelzővel tisztelték meg. Armand Hammer a harmincas évektől a Szovjetunió egyik fő gabonaszállítója volt, prémekért, aranyért és olajért cserébe. Cyrus Eaton főleg műtrágya-kereskedéssel és szállodaépítéssel foglalkozott.

² A sokféle lehetséges értelmezés széles spektrumának jó példáját adja Neuwirth (2005): a középiskolákban termelődő „hozzáadott érték” a bemeneti oldalon a tanulók által hozott ismeretek és készségek, a kimeneti oldalon pedig a képzés végén mért teljesítménymutatók függvénye.

visszaélés eseteit tárja fel. Külön elemzi az innováció gazdaságfejlesztési szerepét, és ezzel kapcsolatban is hasonló következtetésre jut – a téves, illetve felületes fogalomhasználat ugyancsak okozhat gazdaságpolitikai károkat. Nyolc érveléssel támasztja alá azt az álláspontját, hogy „A számvitel tankönyvi definíciója szerint a hozzáadott érték a vállalat bevételeinek és közvetlen költségeinek különbségeként számítható. A fogalom jelentősége különösen az iparpolitikai és gazdaságpolitikai elemzésekben nyilvánul meg, mivel egyszerűnek és ügyszertőnek látszó lehetőséget kínál a gazdasági teljesítmény, a versenyképesség, a termelékenység és a munkaerő növekedéshez való hozzájárulásának számszerűsítésére.” (Mihályi, 2026, 126. o.) Az állítás második fele nem állja meg a helyét.

Ez a vélemény önmagában semmiképpen sem vitatható, a kérdés inkább a relevanciájára vonatkozik. Túlzásnak tartom azt, hogy az idézett, több gazdaságpolitikai dokumentumban megtalálható állítás valóban egyfajta gazdaságpolitikai iránymutatás vagy célkijelölés lett volna. Inkább retorikai fogásnak, semmint szakmai ténynek tekintem, és itt látom az egyik magyarázatát azoknak a gyenge pontoknak, amelyeket Mihályi Péter nyolc tételben sorol fel. Ezekkel kapcsolatban majd – a Mihályi-cikk gondolatmenetének megfelelően – érdemes lesz szót ejteni a magyar iparpolitika lehetőségeiről is.

A cikkben több helyen szerepel a hozzáadottérték-mutató bizonytalan közgazdasági tartalma és mérhetőségének nem egy akadálya is.³ A fő probléma az érték nagyságának bizonytalan voltából ered – a szerző logikus érveléssel világítja meg az eredetileg politikai gazdaságtani fogalom modern közgazdasági értelmezésének buktatóit. Itt érdemes elgondolkodni egy háttérben maradó, lényegében tudományelméleti dilemmán: miként lehetséges, hogy egy elvi szinten használt-emeletetett, nem mért és nem is mérhető mutatóból képzett másik mutatóhoz feltételezett vagy elképzelt értékeket rendelnek? Ez az elvben létező, de egzaktul nem mérhető *értékből* származtatott *hozzáadott érték* lehetséges mozgására vonatkozó feltételezés.

A nagy hozzáadott érték a legtöbb iparágban az értéklánc kezdeti és végső szakaszait jellemzi, valójában a „fehérgalléros” munkaerőre támaszkodó ipart és szolgáltatásokat. A fizikai termelés viszont – legalábbis a cikkben idézett példák szerint – általában csekély hozzáadott értéket produkál. Tegyük hozzá: azért, mert alacsonyabb szintű szakértelmet – a Nobel-díjas Theodore Schultz (1981) kifejezésével kevesebb szellemi tőkét – igényel. E nézetek szerint az iparpolitika fő sikermércéje az iparáganként keletkező hozzáadott érték nagysága.

Mihályi Péter teljes joggal utasítja el ezt a vélekedést. Ellenérveit nyolc pontban foglalja össze; ezekre még visszatérünk. Kritikájának középpontjában a hozzáadott érték mutatójának tartalmi tisztázatlansága áll, amit – a régebbi politikai

³ Meglepő módon a hozzáadottérték-mutató átfogó, tehát nem statisztikai rész kérdésekre koncentrált elemzésére egyetlen példát találunk az utóbbi évtizedek magyar közgazdasági irodalmában (Charpin, 1974). Ez sem önálló tanulmány, hanem egy 1973-as francia cikk alapos ismertetése. Célja az EGK-ban (az EU elődjében) akkoriban bevezetett hozzáadottérték-adó magyarázata. A francia szerző különválasztja a hozzáadott érték közgazdasági és pénzügyi értelmezését, hangsúlyozva a kettő jelentős tartalmi különbségét. A vitaindító cikk és a jelen hozzászólás is a közgazdaságinak mondott megközelítést alkalmazza.

gazdaságtan fogalomkészletét is felhasználva – az értékfogalom bizonytalan tartalmából vezet le. Ez a gondolatmenet logikailag teljesen elfogadható, de van egy gyenge pontja: az idézett politikai vagy szakpolitikai szövegrészeket szakmai jelentőséggel ruházza fel. Azaz fajsúlyos kijelentésekként kezeli őket, pedig egy részüket talán még a szerzőjük vagy előadójuk is elfelejtette pár nap alatt. Mihályi Péter szellemesen illusztrálja a magyar államigazgatás szakmai-kommunikációs divathullámain azzal az esettel, amikor „a 2016-ban elfogadott 76 oldal terjedelmű kormányzati iparfejlesztési stratégia, az Irinyi Terv a »hozzáadott érték« kifejezést 36 (!) alkalommal használja” (Mihályi, 2026, 128. o.).

Vegyünk kölcsön egy frappáns példát a matematika látszólag nem oly közeli területéről! A „vulgármatematika” fogalmát Davis és Hersh az 1981-ben Amerikában megjelent könyvükben vezették be (a magyar változat: Davis & Hersh, 1984). Későbbi könyvükben (Davis & Hersh, 1986) megváltoztatták a nevét, és a tartalmát is precízebben írták le. A módosított fogalom a „retorikai matematika”.

„A retorikai matematika a megtévesztésen alapuló nyerészkedés [*gamesmanship*] egy formája a tudományban. Elsősorban a matematika nagy presztízsére épül a 20. századi Észak-Amerikában. A retorikai matematika alkalmazott matematikaként kíván feltűnni, de könnyű megkülönböztetni őket egymástól. Az alkalmazott matematikai kutatásokban előbb vagy utóbb kísérleteket vagy méréseket végeznek. Az alkalmazott matematikai kutatás a folyamat elején vagy végén a jelenség modellezéséhez vezet vissza. A retorikai matematika azonban gyakran alkalmatlan arra, hogy a valósággal szemben teszteljék. *A modell például olyan számszerű paramétereket tartalmazhat, amelyeket nyilvánvalóan nem lehet mérni.*” (62. o., kiemelés – T. Á.)

A retorikai matematika tehát olyan (látszólagos) módszertan, amely kvantitatív összefüggéseket ígér ott, ahol ilyenek nincsenek is. Ennek analógiájára lehetne bevezetni a *retorikai közgazdaságtan* fogalmát. Ez nem jelent mást, mint olyan közleményeket, ahol számszerűleg nem megragadható közgazdasági tényeknek vagy információknak indokolatlanul kvantitatív jelentést tulajdonítanak, és mennyiségi állításokba vagy összefüggésekbe erőszakolják be őket. A hozzáadott érték mutatóját és annak a cikkben idézett alkalmazásait a retorikai közgazdaságtan példáinak tekinthetjük.

Értékvezérelt gazdaságpolitika?

Térjünk vissza az inkriminált mutató alkalmazásának kérdéseire! Mihályi Péter nyolc pontban foglalja össze érveit azzal az állami ipar- és fejlesztéspolitikával szemben, amely a hozzáadott érték nagyságára alapozza döntéseit.

A tanulmány logikai íve itt mintha némileg megtörne. A szerző ugyanis adottnak veszi, hogy az egyébként kétséges tartalmú hozzáadottérték-mutató tényleg a magyar gazdaságpolitika egyik iránytűje. Tehát, hogy a gazdaságpolitika valóban alkalmazza és alkalmazni fogja ezt az egyébként kétes értékű teljesítménymérceket. Márpedig ilyen értelmű ígérek és javaslatok nem jelentenek egyet egy világos és komolyan értelmezhető gazdaságpolitikai irányvonallal. A gazdasági kormányzat a szakmai megalapozottság és

előrelátás látszatának érdekében verbálisan kiállt a hozzáadottérték-alapú iparpolitika mellett, de ebből részben csak félreérthető kommunikáció lett.

E szakmai mérce kétségtelenül hibás, de a verbálisnál szakszerűbb és alaposabb alkalmazására nincsen kétségtelen bizonyíték. Nem ismert például semmilyen háttéranyag vagy nyilvános elemzés, amely egy szélesebb körben is elfogadott hozzáadottérték-mutató alapján rangsorba állítaná a magyar iparágakat. Továbbá hiányzik a magyar szakirodalomból olyan szakmailag igényes okfejtés, amely taglalná a mutató használatának lehetőségeit és korlátait.

A Mihályi-cikk az említett nyolc pontban kérdésessé teszi a hozzáadott érték fejlesztés- és iparpolitikai mutatóként való használatát. Azt a gyakorlatot, amelyet a szerző hat – négy nyíltan politikai kommunikációs és két szakmai színezetű – forrást idézve szakmai konszenzuson alapulónak tekint (Mihályi, 2026, 127. o.).

Ezek a dokumentumok azonban tartalmilag nem minden esetben nyújtanak sokat. Az MNB-től például a következő szövegrészlet szerepel: „A magas hozzáadott értékű termelés alapja a fejlett infrastruktúra és a modern technológiai vívmányok alkalmazása.” (Magyar Nemzeti Bank, 2018, 76. o., idézi Mihályi, 2026, 127. o.) Önmagában persze nem lehet egyetlen mondat alapján megítélni egy egész tanulmányt vagy akár szakmai koncepciót. A fenti állítás azonban mégis eléggé elnagyolt, mert csupán technikai feltételekhez („háttértényezőkhöz”) köti az egyébként nem is teljesen tisztázott tartalmú mutató növekedését, a magas hozzáadott értéken kívül pedig nem is állít fel egyéb iparpolitikai sikermércét.

Ezt az állítást Mihályi Péter látszólag komolyan veszi, pedig nem más, mint pongyola szakmai közhely. Jól példázza azt az elméleti háttér nélküli gazdaságpolitikai kommunikációs szokást, amelyet teljes joggal pécéz ki a szerző. Tanulmányának következő része azonban némileg nélkülözi a konzisztenciát, és nagyon különböző fajsúlyú kritikai megjegyzésekkel próbál csapást mérni az általa valamennyire szakmainak tekintett, ám kérdéses tartalmú szóhasználatra.

A nyolc pont

A nyolc pont felsorolása némileg félreérthető kijelentéssel kezdődik, a „pártokon átívelő szakmai konszenzus” (Mihályi, 2026, 128. o.) ismételt megemlítésével. Ehelylett talán szerencsésebb lett volna „a pártok hasonló irányú kommunikációja” kifejezés, hiszen a politika ebben az ügyben megszólaló, illetve idézett szereplői aligha igazán jelentős szakmai súllyal és igénnyel hivatkoztak a mutatóra, vagy támogatták annak alkalmazását. A magyar gazdaság hosszabb távú lemaradását jelző következő, Brauntól és Sebestyéntől (2025) idézett kapcsolódó állítás mögött viszont valóban széles a konszenzus – és ennek az állításnak tényleg van bizonyítható szakmai tartalma: „...évtizedes távlatokból nézve Magyarország relatív pozíciója romlik, vagy legalábbis nem javul.”

A tanulmányban felsorolt nyolc érv a szintiszta politikai gazdaságtan felől halad a konkrétabb, alkalmazott gazdaságtani megfontolások felé. Bár az érvek korántsem egyforma szakmai súlyúak, erősítik a szerző kiinduló kritikai tézisé.

Az érvek egy része magától értetődőnek tűnik. Ilyen mindenekelőtt az 1. pont az érték gazdasági fogalmának lehetetlen számszerűsítéséről. Ez egyben a cikk talán legerősebb, szinte megsemmisítő érve a hozzáadottérték-mutató közgazdasági közbeszédben való alkalmazásával szemben, kifejezetten politikai gazdaságtani jelleggel.

A járadékelmélet bevonásáról szóló 2. érv a modern közgazdaságtanban már csak melékáramlatnak számító marxi elmélet fogalomkészletéből merít. Elvontabb a többi érvnél, de logikus, és joggal utal a hozzáadottérték-mutató „felhígulásának”,⁴ illetve többféle értelmezésének reális veszélyére. A járadékjellegű jövedelmek kiszűrése módszertanilag azért is lehetetlen feladat, mert számos ilyen jövedelem munkajövedelem formáját ölti – például jogdíjként, szabadalmi díjként vagy tiszteletdíjként számolják el őket.

A 3. pontban a búza-liszt-kenyér értéklánc szerepel. A számpéldák megfelelő kiválasztásával sokféle értékelés alátámasztható. Az értéklánc elemeinek az árazása számos kombinációban lehetséges, de ez azt is jelenti, hogy az értéklánc különböző szereplői szuverén döntéseikkel akár közgazdasági alap nélkül is befolyásolhatják a hozzáadott érték alakulását. Így – sarkítva – az a dilemma állhat elő, hogy a termék értéke változik is, meg nem is, amíg nem tudjuk, hogy az adott költségnövekedés milyen arányban tekinthető értéknövekedésnek is.

A 4. érv az amortizációval foglalkozik. Nem lehet vitatkozni azzal a következtetéssel, hogy az amortizációs kulcs megválasztása a hozzáadottérték-mutató alakulását közvetlenül befolyásolja. Ugyanakkor ez olyan, szakmailag triviális érvnek tűnik, amely akár önmagában is hiteltelenné tehetné a hozzáadott érték mutatójának gazdaságpolitikai alkalmazását.

Az 5. érv a szolgáltatások területére terjeszti ki az eddig inkább termelésközpontú elemzést. Ez a megközelítés jelentősen gyengíti a hozzáadottérték-mutató gazdaságpolitikai értelemben vett hitelességét, mert több szolgáltatási ágazatban tág tere nyílik a költség szerkezet és az árak manipulációjának. A transzferárak súlyos problémáját Mihályi Péter is megemlíti. A nemzetközi vállalatokon belüli – a fogalomhasználat bizonytalan voltának tudatában mondjuk úgy: „nem feltétlenül értékarányos” – árazási technikákra még elgondolkodtatóbb példák is akadnak, gyakran a fizikai termékek és a szolgáltatások közötti határok egyre inkább elmosódó jellege miatt.

Jó két évtizeddel ezelőtt kedvelt egyetemi előadási példa volt (főleg kereskedelempolitikai tantárgyakban) a „CD-probléma”. Egy felirat nélküli dobozba helyezett CD-t próbálnak átvinni egy olyan határállomáson, ahol nincs CD-lejátszó. A CD üresen pár dollár értékű fizikai termék (adathordozó), viszont tartalmazhat sok ezer dollár értékű informatikai anyagot – ez már szolgáltatás. Milyen vámot vessen ki a CD tartalmát nem ismerő hatóság?

Ha pedig ez a lemez termelési vagy logisztikai információk hordozója, akkor nehéz eldönteni, hogy mennyiben alakítja a vállalatnál képződő hozzáadott értéket. Valószínűleg nem csekély mértékben, de pontosan nem meghatározható módon növeli, hiszen a szoftverek árazása sokszor csak nehezen követhető – például a beépülő jelentős járadékjellegű jövedelmek miatt.

⁴ Saját kifejezésem (T. Á.). Azt értem alatta, hogy nem odavaló tételeket is a hozzáadott érték részének tekintenek, amivel mintegy „felfújják” a mutatót.

Mihályi Péter példái a transzferárazás nemzetközi eseteit helyezik előtérbe, de – különösen az „*intangible*”⁵ szellemi tulajdon-jövedelmek miatt – a piactól részben független árképzés és ennek a hozzáadott érték kiszámítását lehetetlenné tevő határai belföldön is komolyan jelentkezhetnek. Gondoljunk csak például a mélyépítő ipar egyes nagy, állami tendereket sorra nyerő cégei és alvállalkozói közötti, néha nem feszültségmentes elszámolási kapcsolatokra.

Az állami támogatások elszámolása (6. pont) ugyancsak komoly zavart okozhat. Ennek kitüntetett esete az, amikor más jogcímen, például szolgáltatásvásárlásként nyújtják a szubvenciót, amelyet így akár árbevételeként is fel lehet tüntetni. Ezt jelzi Mihályi Péter is a magyar vasút példáján (134. o.). A példát átgondolva itt általánosabb összefüggésről is beszélhetünk: a nem piaci szolgáltatások (közoktatás, közigazgatás, állami egészségügy) több szektorában a hozzáadott értéket csak a bértömeg alapján tudják kiszámítani, azaz ott állami intézkedéssel is növelni lehet az – így csupán látszólagos – hozzáadott értéket. Ez pedig látszólagos teljesítményjavulást is jelent. *Ad absurdum* az is előfordulhat, hogy a kormány megemeli a minimálbért, amire egyes vállalatoknak nincs fedezete, így a GDP kimutatható növekedésének egy része valójában hitelből – vagy a munkaidő látszólagos csökkentésével – valósul meg.

A 7. pont érintkezik erősebben az iparpolitika témakörével, amely eredetileg a vita kiindulópontja volt. A hozzáadott érték statisztikai mutatóként való használatának kritikája itt már egy konkrét, de szakmailag bizonytalan értékű elemzési eszközre összpontosul.

Nagyon sok terméknél és még több szolgáltatásnál az értéklánc különböző szakaszai között az ott realizált hozzáadott értékben nehezen indokolható eltérések mutatkoznak. Mihályi Péter a mosolygörbe fogalmát használja itt magyarázatul, és részletesebben ki is fejtí a tartalmát az ebben az ügyben kevésbé tájékozott olvasók számára (134–138. o.).

A mosolygörbe valójában nem szakmailag megalapozott modell – például az úgynevezett termékéletciklus-elmélettel (Vernon, 1966) ellentétben. A két megközelítés logikailag annyiban hasonló, hogy egyaránt nagyobb termékcsoportok átlagos vagy szokásos piaci viselkedését, illetve teljesítményét írja le hosszabb időtávon.

A mosolygörbe azt az általános megfigyelést próbálja tudományos szintre emelni, hogy a termékek három fázisra osztott költség szerkezetében a középső, a gyártási fázis költségei (így a bérköltségek is) messze a legalacsonyabbak az első (kutatás-fejlesztés, tervezés, gyártás-előkészítés), illetve a harmadik (marketing, disztribúció, szervizszolgáltatás) fázissal szemben. Ez gyakran valószínűleg igaz, kivált a „szem előtt lévő iparágakban” (például az olajiparban, az autóiparban, a gyógyszeriparban, a kohászatban vagy a ruházati iparban), de általános érvénnyel egzakt módon nem bizonyítható. Arra viszont vannak ipari példák, hogy az értéklánc bizonyos elemeinek vállalaton belüli költség helyét vagy a gyártási fázis felülgyeletét részérdek miatt önkényesen megváltoztatják (Lutz, 2011).

A mosolygörbe elméletileg kiérlelt konstrukció. Ezt az a feltűnő tény is alátámasztja, hogy a görbét bemutató és értékelő táblázat forrása „saját összeállítás”. Más

⁵ Magyarul kb. „megfoghatatlan”, esetleg „immateriális”.

szóval: a szerző nem talált olyan összefoglaló publikációt, amelyből át lehetett volna emelni a görbe rövid áttekintését. A mosolygörbét egyébként gyakran használják egyfajta szemléltető eszközként az üzleti oktatásban, de fogalmának elméleti értelmezéséről kevés forrás található. Talán Gary Gereffi (2018) könyvét idézik a leggyakrabban, de ez is sokkal inkább gyakorlati, gazdálkodástudományi szemléletű munka, mint közgazdaság-tudományi jellegű, modellalkotó elméleti elemzés.

A mosolygörbe átfogó elméleti értékelése tehát hiányzik, de egy tajvani szerzőhármas tesztelni próbálta világkereskedelmi adatokon (Meng et al., 2020). Az eredmények nem igazolják a modell általános relevanciájára vonatkozó feltevéseket, további hasonló kísérleteket pedig egyelőre nem ismerünk.⁶

Mihályi Péter külön nem jelzi, de a mosolygörbe problémája kicsiben hasonlít a cikk fő mondanivalójára. Ezt úgy foglalhatnánk össze, hogy „a fogalmak szakszerűtlen használata nemcsak a gazdaságpolitikai kommunikációban, hanem magában a gazdaságpolitikában is komoly zavarokat okozhat”. A Mihályi-cikk eleve néhány olyan példával indul, amely különböző magyar szerzők (politikuskok, szaktekintélyek és politikusnak szegődött szakemberek) iparpolitikai álláspontját szemlélteti. Lényegük ugyanaz: a sikeres magyar iparpolitika fő feltétele az értéklánc azon szakaszaira összpontosító fejlesztés, ahol aránylag nagy hozzáadott érték keletkezik.

A szerző alapos, táblázatba foglalt értékelést ad a mosolygörbéről. Ez a kitérő kilóg a tanulmány gondolatmenetéből. Részben azért, mert a táblázat „következmények nélkül marad”, azaz nem további elemzés követi, hanem pár szűkszavú esetleírás. Részben pedig azért, mert a mosolygörbe a popperi értelemben még nem létezik cáfolható formában, azaz nem szabatosan megfogalmazott, valamelyik változatában széles körben elfogadott modell.

A cikkben a mosolygörbe túl nagy hangsúlyt kap tényleges szakmai jelentőségéhez képest. Gyakori, de nem feltétlenül többségi eset, amikor egy iparcikk költségszerkezetében és az értéklánc egyes elemeinek emberitőke-igényességében (*skill intensity*) feltűnően csekély súlya van a közvetlen termelési fázisnak, amelyben elsősorban „kékgallérosok” dolgoznak. Mihályi Péterrel teljesen egyetértünk: „... a gyáripari munka, a kék gallér nem szegény! Mindenütt van összeszerelés.” (Mihályi, 2026, 137. o.)

Erről az oldalról közelítve a hozzáadott értékre alapozni kívánt és az értéklánc immateriális fázisait fejleszteni hivatott iparpolitika mellé felhozott érvek: a Magyarországra irányuló működőtőke-export többnyire nem a magas hozzáadott értékűnek mondott, hanem a termelékenységhöz képest alacsony munkaerő-költségű, sokszor külföldiek által betöltött munkahelyek létesítését célozza meg. A Suzuki csak az összeszerelést végzi Magyarországon, mert csupán a középső termelési fázistól remél telephelyi előnyöket. Az immateriális fázisokhoz nem tud – talán nem is akar – megfelelő mennyiségű szakképzett munkaerőt szerződtetni. Talán azért sem, mert magyar telephelyének közelében nincs megfelelő magyar felsőoktatási intézmény – míg az Audi, a Mercedes vagy a BMW esetében egyaránt van.

⁶ Empirikus eredményeink azt mutatják, hogy a globális értékláncokhoz való csatlakozásból származó előnyök nagymértékben eltérhetnek a hazai munkaerő különböző képzettségi szintjein, ami legalább részben hozzájárult a globalizációval szembeni ellenálláshoz és a protekcionizmus térnyeréséhez (Meng et al., 2020, 988. o.).

A magas hozzáadott értékűnek mondott termelési fázisokra koncentráló iparpolitika erőltetése ellen jó érvekkel szolgál egy világsikerű, de nem minden olvasója által helyesen értett, fél évszázados publikáció (Balassa, 1977). A Balassa-féle *stages approach* (kb. „szakaszos megközelítés”), a nemzetközi gazdaságtant és a fejlődés-gazdaságtant kombináló modell elméleti alapját a többtényezős (fizikai tőke, szellemi tőke, munkaerő) Heckscher–Ohlin-elmélet adja. Lényege, hogy a gazdaság komparatív előnyeit az egyes fejlődési szakaszokra felhalmozott termelési tényezők kihasználása határozza meg.

Balassa megközelítése szerint az exportorientált fejlődés egyes szakaszaiban a munkaerő-igényes (például textilipar), a fizikaitőke-igényes (például kohászat) és a szellemitőke-igényes (például gyógyszeripar) iparágak határozzák meg az export struktúráját, mindig a viszonylag olcsón és bőségben rendelkezésre álló termelési tényezőre alapozva. Így – a modell szerint – eleve meg lehet határozni például Banglades, Törökország vagy Svájc exportstruktúrájának több jellemző elemét. A három szakasz (munkaerő-vezérelt, állótőke-vezérelt és szellemitőke-vezérelt növekedés) mellé több későbbi kommentár felvetette egy negyedik, az innováció vezérelte szakasz lehetőségét is, de ezt nehéz világosan megkülönböztetni a harmadik szakasztól.

Balassa gondolatmenete csak az ipari termékekre vonatkozik, de erre a szektorra erős az üzenete: az exportszerkezet függ a tőkefelhalmozás szintjétől, tehát a strukturális fejlődésben sem lehet szakaszokat átugrani. Fejlett iparú országok sem mondhatnak le a „kékgalléros” munkahelyek teremtéséről mindaddig, amíg nem tudják a termelés fizikai fázisait külföldre helyezni. Az ötvenes évek nyugatnémet gazdasági csodáját is a kékgallérosok alapozták meg, ehhez hasonlóan Csehországban az összeszerelő jellegű autóipar a kilencvenes években vált sikeres hordozóágazattá.

A *stages approach* modell erős összefüggést feltételez a nemzetgazdasági szintű tőkefelhalmozás és az exportstruktúra, illetve a (mai szóhasználattal) versenyképesség között. További fejlesztése a mosolygörbe-fajtájú kísérletek hasznos alternatívája lehet.

A 8. pont címe szónoki kérdés: Növelhető-e a bérek emelésével a termelékenység? A kérdésre többrétű válasz adható: rövid távon és látszólag talán igen, hosszabb távon és valójában nem, vagy csak alig. A béremelés költségnövelő hatását termelékenységnöveléssel kellene ellensúlyozni, azaz a logikai sorrend fordított. A bérnövekedés a jobb termelékenység elismerése legyen, és ennek magyarázataként elfogadható a személyes teljesítmények („munkaintenzitás”) javulása éppúgy, mint a termelés technikai feltételeinek, a termékek piaci szereplésének kedvező alakulása. Mindez természetesen nehezen mérhető a szolgáltatások, különösen a közületi szolgáltatások esetében, és tisztázni kell az innováció szerepét is a vállalati teljesítmények javulásában.

Jelszó az innováció?

Az innováció fogalmának tisztázatlan volta közismert. Mihályi Péter ebben a fejezetben nem kerüli meg ezt a tényt, de ismét szakmai vitát próbál nyitni egy politikai állásfoglalással szemben. Ez utóbbi Palkovics László korábbi gazdasági minisztertől származik: „a magyar versenyképesség kulcsa a jobb innovációs teljesítmény” (Mihályi, 2026, 139. o.). A mondat általános igazságnak, talán közhelynek is hangzik,

de első látásra nehéz belekötni. Pedig a „jobb innovációs teljesítmény” retorikai ízű fogalma tisztázásra szorul.

A szerző itt az újabban méltatlanul keveset idézett Jánossy Ferencet hívja segítségül, és joggal szögezi le, hogy az innováció önmagában nem teremt jólétet, hanem a jólét megteremtésének egyik szükséges feltétele. Az egyes országok innovációs teljesítményének összehasonlítására több mutató is használatos (Török, 2000). Nem egészen érthető, hogy a Mihályi-cikk a pár sorral feljebb még kritizált GERD/GDP mutatóval kívánja szemléltetni az egyes országok K + F-politikáját. Ezen a téren kétségtelen a posztkommunista országok lemaradása, de a relatív K + F- vagy innovációs teljesítményekről ebből a táblázatból nem tudunk meg semmit, mert csak a relatív ráfordításokat hasonlítja össze. Kicsit olyan ez, mint a GDP 5 százaléka vonatkozó honvédelmi kiadási cél: *fontosabb a volumen, mint a tartalom?*

Mihályi Péterrel több ponton egyetértünk. Cikkével szemben annyi a fő észrevételem, hogy szakmailag kérdéses politikai állásfoglalásokkal szemben megteszi a tudományos véleményként való elismerés gesztusát.

Hivatkozások

- Balassa, B. (1977). A “stages approach” to comparative advantage. *World Bank Reprint Series*, 136, 120–157.
- Braun, E., & Sebestyén, T. (2025). Szerkezeti változások és függőségek: Magyarország helyzete a globális értékláncokban. *Közgazdasági Szemle*, 72(9-10), 805–841. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.9-10.805>
- Charpin, J. M. (1974). A hozzáadott érték közgazdasági és pénzügyi fogalma. *Közgazdasági Szemle*, 21(1), 106–108. (Cikkismertetés a *Revue des sciences financières* alapján.)
- Davis, P. J., & Hersh, R. (1984). *A matematika élménye*. Műszaki Könyvkiadó. (Az eredeti mű: *The Mathematical Experience*. Birkhäuser, 1981.)
- Davis, P. J., & Hersh, R. (1986). *Descartes’ dream: The world according to mathematics*. Houghton Mifflin.
- Gereffi, G. (2018). *Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108559423>
- Lutz, R. A. (2011). *Car guys vs. bean counters: The battle for the soul of American business*. Kindle Edition.
- Meng, B., Ye, M., & Wei, S.-J. (2020). Measuring smile curves in global value chains. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82(5), 988–1016. <https://doi.org/10.1111/obes.12364>
- Mihályi, P. (2026). Miért nem lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytűje? *Közgazdasági Szemle*, 73(2), 125–147. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.2.125>
- Neuwirth, G. (2005). Egyházi iskolák eredményességi és „hozzáadott érték” mutatói. *Educatio*, 14(3), 502–518.
- Schultz, T. W. (1983). *Beruházás az emberi tőkébe*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Török, Á. (2000). Reális-e a magyar tudomány 20. helyezése a (képzeletbeli) világranglistán? *Magyar Tudomány*, 45(11), 1307–1328.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207. <https://doi.org/10.2307/1880689>