

Közgazdasági Szemle

LXXIII. ÉVFOLYAM

2026. MÁRCIUS



KOVÁCS OLIVÉR

A stratégiai autonómia újfajta közgazdaságtana: az európai választút

FERTŐ IMRE

Szűrt liberalizáció és kettős mérce

Az EU–Mercosur megállapodás agrárhatásai,
környezeti kockázatai és politikai gazdaságtana

VASVÁRI TAMÁS–LONGAUER DÓRA

A vállalati kontroll és az abszorpciók képesség kölcsönhatása
a hazai vállalatok beszállítói integrációjában

SZEPESI BALÁZS–HORTOVÁNYI LILLA

A vállalkozás diskurzus

Témák, trendek és vakfoltok a Közgazdasági Szemle
vállalkozástani írásaiban (1990–2024)

TÖRÖK ÁDÁM

Retorikai közgazdaságtan? Megjegyzések Mihályi Péter cikkéhez

BOD PÉTER ÁKOS

Iparpolitika, fejlesztéspolitika. Visszapillantás és kitekintés



KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

Szerkesztőbizottság

Ábel István, Balaton Károly, Bélyácz Iván, Benczes István, Berács József, Chikán Attila, Csaba László (elnök), Demeter Krisztina, Dobos Imre, Halmai Péter, Kádár Béla, Koltai Tamás, Mihályi Péter, Palánkai Tibor, Palotai Dániel, Rappai Gábor, Simai Mihály, Simonovits András, Spéder Zsolt, Szanyi Miklós, Szentes Tamás, Szerb László, Takáts Előd, Tasnádi Attila, Török Ádám, Vincze János, Voszka Éva, Vörös József

Tanácsadó testület

Berács József, Bod Péter Ákos, Csaba László, Halmai Péter, Kocziszky György, Simonovits András, Vörös József

Közgazdasági Szemle, LXXIII. évfolyam, 2026. március**T A R T A L O M**

<i>Kovács Olivér: A stratégiai autonómia újfajta közgazdaságtana: az európai választút</i>	241
<i>Fertő Imre: Szűrt liberalizáció és kettős mérce. Az EU–Mercosur megállapodás agrárhatásai, környezeti kockázatai és politikai gazdaságtana</i>	271
<i>Vasvári Tamás–Longauer Dóra: A vállalati kontroll és az abszorpciók képesség kölcsönhatása a hazai vállalatok beszállítói integrációjában</i>	292

MŰHELY

<i>Szepesi Balázs–Hortoványi Lilla: A vállalkozás diskurzusa. Témák, trendek és vakfoltok a Közgazdasági Szemle vállalkozástani írásaiban (1990–2024)</i>	316
---	-----

VITA

<i>Török Ádám: Retorikai közgazdaságtan? Megjegyzések Mihályi Péter cikkéhez</i>	342
<i>Bod Péter Ákos: Iparpolitika, fejlesztéspolitika. Visszapillantás és kitekintés</i>	352

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

<i>Az Egyesült Államok politikájának megváltozása és az átalakuló globális gazdasági környezet Európára gyakorolt hatásai (Kengyel Ákos)</i>	366
--	-----

A Közgazdasági Szemle Alapítvány támogatói

MTA Könyv- és Folyóirat-kiadó Bizottsága, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapesti Gazdasági Egyetem, Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kara

CONTENTS

<i>Olivér Kovács: A new economics of strategic autonomy: Europe at a crossroads</i>	241
<i>Imre Fertő: Filtered liberalisation and double standards: The agri-food impacts, environmental risks, and political economy of the EU–Mercosur agreement</i>	271
<i>Tamás Vasvári and Dóra Longauer: The interaction between corporate control and absorptive capacity in the supplier integration of domestic firms</i>	292

WORKSHOP

<i>Balázs Szepesi and Lilla Hortoványi: The discourse on entrepreneurship: Themes, trends, and underexplored areas in Közgazdasági Szemle's entrepreneurship-related articles (1990–2024)</i>	316
---	-----

DISCUSSION

<i>Ádám Török: Rhetorical economics? Comments on Péter Mihályi's article</i>	342
<i>Péter Ákos Bod: Industrial policy, development policy: Retrospection and forecast</i>	352

ACADEMIC BULLETIN

<i>US policy shifts and the changing global economic landscape: implications for Europe (Ákos Kengyel)</i>	366
--	-----



Főszerkesztő: Halm Tamás

Rovatvezetők: Balatoni András (makroökonómia), Habis Helga (mikroökonómia),

Kehl Dániel (ökonometria), Rosta Miklós (intézményi és közösségi gazdaságtan)

Tipográfia: Kempfner Zsófia

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány

Székhely: 1053 Budapest, Kecskeméti utca 10–12.

A kiadásért és a szerkesztésért felel: Halm Tamás, a kuratórium elnöke

Honlap: www.kozgazdasagiszemle.hu • A folyóiratot az MTMT indexeli és a REAL archiválja

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat a Prime Rate Zrt. végzi • Felelős vezető: Nagy László

HU ISSN 0023-4346 (nyomtatott) • HU ISSN 1588-113x (online) • Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, valamint belföldre és külföldre a következő elérhetőségeken: www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/hirlapok/szakmai-lap/kozgazdasagi-szemle/prodB051453.html>), e-mailben a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon a +36-1-767-8262 számon, levélben az MP Zrt. 1900 Budapest címen. Előfizetési díj egy évre: 26 400 forint.

KOVÁCS OLIVÉR

A stratégiai autonómia újfajta közgazdaságtana: az európai válaszút

A tanulmány a stratégiai autonómia fogalmát értelmezi újra a rendszerelmélet szemszögéből és az európai gazdaság perspektívájából. Érvelése szerint a jelenlegi, uralkodó megközelítés – miszerint az európai stratégiai autonómia a belső mennyiségi növekedés erősítését követeli meg – egyre törekenyebb feltételezéseken nyugszik a gazdasági reziliencia és függetlenség tekintetében. Ezzel szemben a dolgozat amellett foglal állást, hogy az európai stratégiai autonómia valódi megvalósítása a minőségi növekedés – sőt a nemnövekedés – irányába történő elmozdulást igényel, amely a fenntarthatóságot és a rendszerszintű alkalmazkodóképességet helyezi előtérbe az expanzióval szemben. A tanulmány a „zombijelenség” metaforáján keresztül illusztrálja a mennyiségi gazdasági növekedésen alapuló stratégiai autonómia tévútjellegét. A rendszerelméleti és posztnövekedési megközelítés összekapcsolása révén az elemzés a stratégiai autonómia átfogó újragondolására hív, mint olyan transzformatív folyamatra, amely egyszerre követel meg gazdasági és fogalmi megújulást a választáson álló Európától.*
Journal of Economic Literature (JEL) kód: F52, O52, Q56, B41.

Kulcsszavak: stratégiai autonómia, európai gazdaság, nemnövekedés, rendszerelmélet, minőségi növekedés, gazdasági reziliencia.

A new economics of strategic autonomy: Europe at a crossroads

OLIVÉR KOVÁCS

This paper reinterprets the concept of strategic autonomy through the lens of systems theory and from the perspective of the European economy. It argues that the prevailing approach – linking strategic autonomy to the reinforcement of internal quantitative growth – rests on increasingly fragile assumptions about economic resilience and independence. Instead, the study contends that a meaningful form of European strategic autonomy

* A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült.

Kovács Olivér PhD, tudományos főmunkatárs, Nemzeti Közszolgálati Egyetem Államtudományi és Nemzetközi Tanulmányok Kar Közgazdaságtani és Nemzetközi Gazdaságtani Tanszék (e-mail: Kovacs.Oliver.Istvan@uni-nke.hu, web: <https://oliverkovacs.com>).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. január 9-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.241>

requires a shift toward qualitative growth or even degrowth, emphasizing sustainability and systemic adaptability over expansion. The paper employs the metaphor of the “zombie phenomenon” to illustrate the persistent reliance on growth-oriented paradigms that continue to shape European policy discourses, despite their structural limitations. By integrating systems-theoretical reasoning with a post-growth perspective, the analysis invites a reconceptualization of strategic autonomy as a transformative process – one that entails both economic and conceptual renewal in the face of Europe’s current crossroads. *Journal of Economic Literature* (JEL) codes: F52, O52, Q56, B41.

Keywords: strategic autonomy, European economy, degrowth, systems theory, qualitative growth, economic resilience.

Bevezetés

Mára az Európai Unió stratégiai autonómiájának erősítése a létkérdések szintjére emelkedett. A majd félmilliárdnyi lakosnak otthont adó integráció a mai generációk számára már nem feltétlenül „csak” háború és béke kérdése – ahogyan az mondjuk Helmut Kohl vagy Günther Verheugen számára volt –, hanem azt várják tőle, hogy kézzelfogható módon bizonyítsa értékességét a biztonság, a jólét és a stabilitás frontján. S mivel napjainkban a háború és béke kérdése újra napirendre került, mindenképpen szükség van az európai eszme újjáélesztésére és újragondolására. Ehhez kapcsolódik a stratégiai autonómia kiépítésének és megerősítésének óhaja, amely megoldást ígér az említett integrációs kihívásokra.

Európa vonatkozásában számos szakcikk született már a stratégiai autonómiáról, amelyek többek közt a koncepció evolúciójával (Helwig & Sinkkonen, 2022; Beaucillon, 2023), jogrendbe illeszthetőségével (Kassoti & Wessel, 2023) vagy a nemzetközi kapcsolatok figyelembevételére építő realista kritikájával (Rio, 2024; Tercovich & Meijer, 2025) foglalkoztak. Mindegyikben tetten érhető az a mögöttes feltételezés, hogy továbbra is a mennyiségi alapú gazdasági növekedés paradigmáján belül kell stratégiai autonómiára törekedni (Cagnin et al., 2021; Garicano, 2025). A témával foglalkozók eddig egyáltalán nem szenteltek figyelmet annak a kérdésnek, hogy az így szorgalmazott stratégiai autonómia rendszerszemléletben is megállja-e a helyét, azaz valóban fenntartható-e. Jelen írásunkkal ezt a hiányosságot igyekszünk pótolni, és egyúttal ösztökélni a szakmát arra, hogy nyisson a mennyiségi növekedés helyett a minőségi növekedésre alapozó stratégiai autonómia kutatása felé.

Cikkünkben először röviden bemutatjuk a stratégiai autonómia fogalmát és történeti fejlődését. Ezt követően a politikai akarat és a közös cselekvés terén megnyilvánuló hiányosságokat a rendszerszemlélet, azon belül pedig a komplexitástudomány üzenetei alapján igyekszünk értelmezni. Majd az Európa által választott mennyiségi növekedésre építő stratégiai autonómia koncepciójának kritikáját adjuk, továbbá vázoljuk, hogy valódi fenntarthatóság felé csak a minőségi növekedésre építő (nemnövekedés-orientált) stratégiai autonómia koncepciójával lehetne elmozdulni.¹ Ezt köve-

¹ A jelen tanulmány középpontjában álló *degrowth* koncepció értelmében a nemnövekedés egy olyan gazdasági és társadalmi modell preferálása, amely a folyamatos mennyiségi gazdasági növeke-

tően a mennyiségi növekedés primátusát a zombijelenség bemutatásával illusztráljuk. Végezetül pedig megfogalmazzuk azokat a legfontosabb következtetéseket, amelyek reményeink szerint hasznosíthatók mind a stratégiai autonómiával, mind a nem-növekedés-koncepcióval, mind pedig a zombijelenséggel kapcsolatos kutatásokban.

A stratégiai autonómia európai közgazdaságtana – múlt és jelen

Mivel napjaink európai társadalmi-gazdasági közlétezését meglehetősen jelentős turbulenciák jellemzik, a tudomány és a szakpolitika szereplőinek figyelme újra a stratégiai autonómia felé fordult. Az európai stratégiai autonómia történelmi gyökereinek és jelenlegi diskurzusának elemzésén át jobban megérthetjük a fogalom mibenlétét és azt, hogy a rendszerszintű geopolitikai változások és a globális függőségi viszonyok átalakulásának fényében miért is lehet újfent releváns.

Eredet

A civilizációk történetében egyetlen olyan kultúráról tudunk, amely nem pusztán hódítani akart (azaz saját világnézetének kiterjesztésével újabb erőforrásokhoz jutni), hanem új tudásra is szert kívánt tenni, hogy tudományos és technológiai fronton továbbfejlessze önnön képességeit, és bővítse ismereteit a világról: ez pedig az európai imperialista kultúra volt (Harari, 2018). Ez a törekvés eredményezte azt, hogy a 18–19. századra a globális hatalmi központ Európába helyeződött át. Ez az időszak volt az európai kontinens stratégiai autonómiájának aranykora. Mára viszont a világgazdasági és geopolitikai konfiguráció egymással kölcsönhatásban álló elemei egymáshoz képest jelentősen elmozdultak.² Európa geopolitikai jelentősége erodálódott, ezért a kontinens stratégiai autonómia iránti igénye erősebb, mint valaha.

A korábbi társadalomtudományi munkákban a *stratégiai autonómiával rokon szellemiség* először a mikroszintű, azaz a vállalati autonómiát elemző és leíró munkákban jelent meg, és innen szivárgott át a makroszintű elemzésekbe. Az úgynevezett erőforrás-függőségi iskola kezdte kutatni a függőségi viszonyokat, az ezek szempontjából releváns környezeti dimenziókat, s persze tanulmányozta a függőségnek a szervezeti magatartásra, a struktúrára és a stratégiaalkotásra kifejtett hatásait (Pfeffer & Salancik, 2003). A központi kérdés az volt, hogy miképpen dönthet függetlenül egy cég akkor, amikor a túlélése másoktól függ.³ Mintzberg (1983) a szervezet autonómiáját úgy határozta meg, mint arra való képességet, amely a külső befolyásoló erők ellenére saját céljait tudja követni. S persze azt is sokan vizsgálták, hogy cégen belül miként lehet

dés helyett a fenntarthatóságot és a jóllétet helyezi előtérbe; vagyis demokratikus úton visszafogott, alacsonyabb pályára állított mennyiségi növekedést jelent.

² Vajda Mihály (2009) válságdefiníciója szerint krízis akkor van, amikor a részekből álló egész kölcsönhatásban álló elemei egymáshoz képest elmozdulnak.

³ Selznick (1949) híres kooptációelmélete rávilágított például arra, hogy a külső érintettek bevonása segíthet bizonyos időszakok túlélésében, ezzel párhuzamosan viszont sérül a döntéshozatali autonómia.

úgy decentralizálni a folyamatokat, hogy a stratégiai döntések terén a központ továbbra is autonómiát élvezhessen (Chandler, 1962). Az autonómia egy másik aspektusaként azt is kutatták, miként képeznek a cégek belső tartalékokat, hogy kritikus időszakokban függetlenítsék működésüket a környezeti bizonytalanságtól (Thompson, 1967). Williamson (1985) klasszikussá vált munkája pedig azért releváns, mert az általa leírt folyamat, amikor is a cégek a tranzakciós költségek bizonyos körét internalizálják, a stratégiai autonómiájukat erősítő mechanizmusként is interpretálható. A makroszintű megközelítések közül ki kell emelnünk Hirschman (2018) munkáját, aki a külkereskedelem diverzifikációjában látta meg az aszimmetrikus függőség mérséklésének eszközét. Wallerstein (2011) arra világított rá, hogy milyen akadályokba ütköznek az autonómia kivívására törekedve a periféria országai, amelyeket a központ a növekedésorientált kapitalista rendszer természeténél fogva tart függőségben. A függőségi viszonyrendszerek kérdése a globalizáció felgyorsulásával⁴ és a pénzügyi rendszer bővülésével párhuzamosan olyan kutatási területeken is megjelent, mint az, hogy miként determinálja a pénzügyi rendszer a gazdaságpolitika autonómiáját (Zysman, 1983); hogy miként tudnak például a kis európai államok egyensúlyozni a nemzetközi nyitottság és a hazai társadalmi stabilitás között (Katzenstein, 1985); a hálózatosodás megjelenésével pedig a cégek külső beágyazottságának és belső autonómiájának viszonyát is igyekeztek feltérképezni (Uzzi, 1997). Az európai integrációval foglalkozó munkák pedig azt próbálták kifürkészni, hogy rendelkezik-e Európa elegendő stratégiai kapacitással ahhoz, hogy megfeleljen a várakozásoknak (Hill, 1993; Moravcsik, 1998).

A stratégiai autonómia explicitebb kutatási programként az Európai Unió kontextusában az elmúlt évtizedekben tűnt föl, különösen az európai biztonság- és védelempolitika, a geoökonómia, a kereskedelempolitika területén, valamint a technológiát és a rezilienciát illetően (Česnakas & Juozaitis, 2024). Bár a fogalom gyökerei az 1990-es években megfogalmazott európai védelmi kezdeményezéshez nyúlnak vissza,⁵ komolyabb intellektuális erőfeszítések inkább csak az elmúlt 10–15 évben, s különösen a nemzetközi rend metamorfózisa (a kiszámíthatatlanság mintaképévé váló Egyesült Államok, Kína felemelkedése, a koronavírus-járvány, az orosz–ukrán háború stb.) okán figyelhetők meg.

Érdemes kicsit jobban körüljárni a stratégiai autonómia, a függetlenség/szuverenitás, valamint a reziliencia fogalmát. A függetlenség/szuverenitás statikus és főleg bináris (van/nincs) természetű. A stratégiai autonómia inkább egy dinamikus változó, amely egyfajta képesség bizonyos – sokszor aszimmetrikus – interdependenciák azonosítására és leépítésére. Ez utóbbi során dinamikusan egyensúlyozni kell az autonómia és a függőség, az elkötelezettség és az elszigeteltség közötti láthatatlan – és gyakran eltolódó – határ mentén.⁶ Míg

⁴ Egy frissebb áttekintéshez lásd Csaba (2025).

⁵ Az EU-n belül Franciaország volt a leghatározottabb a stratégiai autonómia eszméjének előmozdításában, amelyet először 1994-es védelmi fehér könyvében említett (https://ecfr.eu/archive/page/-/France_-_2008_-_The_French_White_Paper_on_Defence_and_National_Security.pdf).

⁶ Ennek illusztrálásához gondoljunk azokra a sorozatos dilemmákra, amelyekkel még a nagyhatalmak is szembesülnek, és amelyek módosíthatják stratégiai autonómiájukat. Például az Egyesült Államok Kínára kíván összpontosítani; ehhez szüksége van arra, hogy Európa erősebb és egységesebb legyen. Viszont attól is tarthat, hogy az európai egység megerősödése visszaüthet, és gyengítheti az amerikai hatalmat (Desmaele, 2025).

a teljes politikai autonómia lehetővé teszi egy állam számára, hogy maga válassza meg a céljait, addig a korlátozott stratégiai autonómia – a rendelkezésre álló eszközök és erőforrások szűkösége miatt – behatárolhatja az elérhető célok körét. A reziliencia is egyfajta képesség: az az ellenálló képesség, amelynek révén a rendszer képes fő funkcióit gyorsan visszanyerni és megőrizni komoly veszélyeztetettség esetén is (Kovács, 2024). A stratégiai autonómia és a reziliencia tehát fókuszában, céljában, irányultságában és a cselekvés természetében is eltér egymástól. Az egyik proaktív cselekvési kapacitás, a másik inkább reaktív és adaptív képesség; az előbbi hosszabb távra és inkább kifelé irányul, hiszen a függőségek mérséklését célozza, az utóbbi inkább rövid távra és befelé mutat, hiszen a rendszer azon képességét igyekszik erősíteni, hogy sokkok esetén hamar helyre tudja állítani eredeti működését. Fontos, hogy mindkét koncepcióban ott lapul a redundancia (párhuzamosságok, többletek vagy tartalékrendszerek) jelentősége, csak míg a stratégiai autonómiáról gondolkodók számára a redundancia az önállóbb, szabadabb cselekvés eszköze, addig a reziliencia koncepciójában a redundancia célja a sokkhatások elnyelése, hogy az alapvető funkciókat és rendszerműködést érintő esetleges állásidő a lehető legkisebb legyen, anélkül hogy a külső befolyásolás, azaz a függőségi dimenzió mérséklése szóba kerülne.

A stratégiai autonómiával foglalkozók alapértelmezése szerint a koncepció és a mennyiségi alapú gazdasági növekedés elválaszthatatlanul összefügg egymással. Ez a felfogás eszközként tekint a mennyiségi gazdasági növekedésre, és nem veszi figyelembe, hogy az utóbbi nem lehet konstans és vég nélküli, sőt a mennyiségi szemlélet egyenesen önsorsrontó – ahogyan erre a későbbiekben kitérünk.

A fogalom tágulása és vitatott értelmezése

Az egyik legrégebbi meghatározás szerint a stratégiai autonómia nem más, mint az a mozgástér, amely egy szereplő rendelkezésére áll ahhoz, hogy kijelölje és kövesse saját céljait. Ebben a felfogásban már valamelyest tükröződött egyfajta rendszer-szemlélet, mert a világgazdaságot komplex, interaktív rendszerként írta le. A komplexitás fokozódásával maga a fogalom is bővülni kezdett. Vagyis a stratégiai autonómia fogalma a globalizáció felgyorsulása miatt bővült; ez utóbbi tendencia pedig felhívta a figyelmet a kialakuló és egyre többértévű valószínűségekre, illetve csökkentésük szükségességére.

A globalizáció erősítette a külső függőségeket, különösen olyan kritikus területeken, mint az energiahordozók és általában a nyersanyagok beszerzése vagy a kulcsfontosságú technológiák elérése. A megváltozott geopolitikai környezetben (például Oroszország agressziója, Kína gazdasági nyomásgyakorlása miatt) ezek a függőségek stratégiai sebezhetőséggé váltak. A stratégiai autonómia fogalma egyre gyakrabban bukkan fel a rezilienciáról szóló tudományos diskurzusokban is (Bargués, 2021; Beaucillon, 2023; Jacobs et al., 2023), hiszen elérése elengedhetetlen a külső kényszerítő hatásokkal szembeni ellenálló képesség erősítéséhez, a globális versenyképesség fenntartásához. Ehhez diverzifikációra, a hazai kapacitások fejlesztésére és a kulcsfontosságú iparágakba történő célzott beruházásokra van szükség (ilyen például a félvezetők piacából való uniós részesedést megkészszerzeni

kívánó *EU Chips Act*), amihez újra kell gondolni a hagyományos kereskedelem- és versenypolitikát is.

Tehát a stratégiai autonómia kezdeti szűkebb értelmezése mára jelentősen kitágult: míg a kilencvenes években csupán a hiteles védelmi/katonai képesség kiépítésére vonatkozott, ami autonóm cselekvést tett volna lehetővé nemzetközi konfliktus esetén (ha és amennyiben a NATO vagy az Egyesült Államok nem hajlandó, esetleg éppen képtelen támogatást nyújtani),⁷ mára egy átfogóbb koncepcióvá érett, amely a katonai-biztonsági kérdéseken túl kiterjed a gazdasági stabilitásra, a technológiai szuverenitásra (például a félvezetőgyártás vagy a mesterséges intelligencia terén – Advisory Council on International Affairs, 2025), az értékláncok rezilienciájára (például az energiaellátást vagy a gyógyszerekhez való hozzáférést illetően), a kritikus nyersanyagokra (Csontos et al., 2024), sőt a demokrácia védelmére is. Az EU egyaránt használja a tényleges, az intelligens vagy éppen a nyitott stratégiai autonómia kifejezéseket (Európai Parlament, 2020; Miró, 2023; Kivimaa & Rogge, 2024), de valójában mind ugyanarról a törekvéstről szól: nagyobb önellátás elérése a fent említett szakpolitikai területeken. Ebből viszont az következik, hogy a koncepció elsősorban a védelem szemszögéből értelmezhető (Sempere, 2024). A fogalmi sokféleség a tagállamok eltérő ambíciójára és értelmezésére utal (Nissen & Larsen, 2021), ami miatt a nyitott stratégiai autonómia „amennyire lehetséges, nyitott; amennyire lehetséges, autonóm” kettős követelménye nagyon nehezen határozható meg (Mariotti, 2025).

Mennyiségi növekedés és stratégiai autonómia – az inherencia diszkrét bája

A növekedés és a stratégiai autonómia koncepciói közti kapcsolatot lényegében úgy tárgyalja az uralkodó szakirodalom, hogy gazdasági növekedésre van szükség ahhoz, hogy egy ország javítani tudja hatalmi képességeit, amelynek révén sikeresebben érheti el stratégiai autonómiáját (Bento, 2023; Gehrke, 2022). A fenntartható, erőteljes gazdasági növekedés elengedhetetlen a stratégiai autonómia jelentette függetlenség finanszírozásához, fenntartásához és erősítéséhez (Alcidi et al., 2023; Demertzis et al., 2025).

A stratégiai autonómia kialakítása és fenntartása ugyanis költséges, a szükséges fiskális kapacitás pedig növekedést igényel. Például a termelés visszatelepítése, az ellátási láncok diverzifikálása, a hazai gyártási kapacitások bővítése, a technológiai szuverenitást célul kitűző⁸ iparpolitika folytatása (Criscuolo et al., 2022; Mariotti,

⁷ Lásd United Kingdom – France (1998) és Európai Külügyi Szolgálat (2016).

⁸ A stratégiai autonómia végső formája a technológiai szuverenitás – a jövőbeli kritikus technológiák (mesterséges intelligencia, kvantumtechnológia, mikrochipek, zöldenergia) elsajátításának, előállításának és ellenőrzésének képessége. A jövő gazdasági ereje és katonai képessége közvetlenül a kettős (polgári és katonai) felhasználású technológiák terén betöltött vezető szerephez kapcsolódik. A tartós GDP-növekedés biztosítja a hatalmas tőkét és a nagy, gazdag hazai piacokat, amelyek az ezen technológiákat létrehozó kutatás-fejlesztés finanszírozásához szükségesek, és segíti a vállalatokat a szükséges méretgazdaságosság elérésében.

2025), a stratégiai készletek létrehozása és fenntartása hatalmas közberuházásokat igényel a globális függőség csökkentéséből adódó gazdasági hatékonysági problémák ellensúlyozására (Myachin & Vysotskyi, 2025). Mindez tovább emeli az amúgy is rekordmagasra duzzadt államadósságok szintjét a fejlett gazdaságokban (így az EU-ban is), és a kamatszolgálat megnyugtató finanszírozásához is növekedésre van szükség. Az adósságok stabilizálásához nélkülözhetetlen növekedésről Beetsma és szerzőtársai (2025) adnak részletes elemzést. Ha úgy tetszik, a stratégiai autonómia elérése rezilienciaköltséggel jár, a teljes gazdaságnak ezért nagyobb nominális növekedést kell generálnia ahhoz, hogy a költségeket az életszínvonal negatív befolyásolása nélkül le tudja nyelni a rendszer, vagyis a gyors mennyiségi növekedés a stratégiai autonómia politikai és társadalmi fenntarthatóságának előfeltétele.

A dinamikus gazdasági növekedés egy állam legerősebb geopolitikai eszköze lehet. Az adott ország vagy integrációs tömb nagyságától függően a globális szabályokat és döntéseket egy dinamikus bővülő gazdasággal bíró rendszer hatékonyabban tudja befolyásolni vagy kikényszeríteni (Haroche, 2024; Wigell & Helwig, 2022). Ebből a szempontból az adott ország növekedési modellje (például innovációvezérelt és bőséges erőforrásokra támaszkodó vagy külföldi tőkéttől függő és erőforrás-hiányos növekedési modell) döntően kihat stratégiai autonómiájának helyzetére. A gazdasági modell növekedési képessége tehát fontos eleme a gazdasági hatalomnak, amely a stratégiai autonómia elhagyhatatlan komponense (Bento, 2023).⁹

Összefoglalva: a stratégiai autonómiától azt remélik, hogy a túlélés és a hosszú távú jólét keretrendszereként működhet a turbulens geopolitikai világban. A főáramú megközelítés bevett értelmezése szerint a GDP-növekedés az a nélkülözhetetlen üzemanyag, amely a gazdaságilag függő és stratégiailag korlátozott állapotból a technológiai szuverenitásba és a politikailag szabadabb cselekvésbe való átmenetet hajtja. Jóllehet a stratégiai autonómia elve egyre szélesebb körben elfogadott, tényleges megvalósítását komoly akadályok nehezítik. Rögzítsük: a stratégiai autonómiáról szóló diskurzus nem tekinti adotttságnak a planetáris korlátokat, vagyis a stratégiai autonómia eléréséhez eszközként tekint a mennyiségi gazdasági növekedésre, és nem veszi figyelembe, hogy az utóbbi nem lehet konstans és vég nélküli.

A politikai akarat és az egységes cselekvőképesség hiánya – a komplexitás felismerése

A következőkben a stratégiai autonómiával foglalkozó közgazdaság-tudományi szakirodalmat a rendszerszemlélet nézőpontjából, a komplexitástudomány által nyújtott eszközöket felhasználva vizsgáljuk (Kovács, 2023, 2024), és rámutatunk a stratégiai autonómia fent említett természetére, illetve röviden bemutatjuk, hogy mindez az EU vonatkozásában is igaz.

⁹ A „nyílt stratégiai autonómiára” törekvő fejlett országok gazdasági súlyukra (mint például az EU egyes piacának hatalmas méretére) támaszkodnak, hogy hasonló gondolkodású partnereket vonzzanak magukhoz. A gyorsan növekvő gazdaság vonzóvá tud válni, ilyesformán fokozza önnön „szelíd erejét” (*soft power*) és azt a képességét, hogy kedvező feltételekkel tudjon részt venni stratégiai szövetségekben.

A komplexitástudomány nyomán a társadalmi-gazdasági innovációs ökoszisztémát komplex adaptív rendszernek tekinthetjük, amelynek számos, egymással kölcsönhatásban lévő alrendszere (állam, pénzügyi szektor, reálgazdaság és civil szektor) működik, s azon belül is számos heterogén ágensből (például bürokraták, fogyasztók, vállalatok, befektetők) áll, amelyek folyamatosan változtatják cselekedeteiket és stratégiáikat a kölcsönösen létrehozott összesített eredményre reagálva, mindent meghatározó központi irányító nélkül. Ez a megközelítés megkérdőjelezi az egyensúly, a *homo oeconomicus* (szuperracionális egyén) és a tökéletes információ hagyományos neoklasszikus feltételezéseit; ehelyett a gazdaságot egy szerves, folyamatosan fejlődő, egyensúlytól távoli rendszernek tekinti, amely állandóan szervezi önmagát. A közgazdaság-tudományra vonatkozó legfontosabb következmények közt említhetjük az emergenciát, amikor az alacsonyabb szinteken zajló dolgok vagy folyamatok tulajdonságaiból nem következő, magasabb szintű komplex tulajdonságok és jelenségek jönnek létre (például a pénzügyi válságok is kiszámíthatatlanul keletkeznek a mikroszintű interakciókból, de a technológiai forradalmak egész társadalmi-gazdasági működést átalakító hatása is ilyen); a történelmi útfüggőséget; a nemlineáris dinamika fontosságát; valamint a hangsúlynak a statikus optimum megtalálásáról a folyamatos alkalmazkodásra, az innováció és az újdonság létrehozásának megértésére való áthelyezését.

Bennünket jelen esetben az érdekel, miként alakítja a stratégiai autonómia koncepcióját az a tény, hogy a társadalmi-gazdasági innovációs ökoszisztéma is komplex rendszerként viselkedik. Komplexitástudományi szempontból a stratégiai autonómia koncepciója – különösen a fejlett országok vagy olyan blokkok esetében, mint az Európai Unió – számos kulcsfontosságú problémával néz szembe, amelyek a szorosan összekapcsolódó, nemlineáris és kiszámíthatatlan globális rendszerek inherens természetéből fakadnak. Ha a sok, egymással kölcsönhatásban álló, adaptív résztvevővel bíró rendszert (mint például a globális gazdaságot és a geopolitikai környezetet) emergens viselkedés és nemlineáris dinamika jellemzi, akkor a komplex rendszerekre vonatkozó predikcióink szinte teljesen bizonytalanok, mivel a kis változások (például egy helyi konfliktus kirobbanása vagy egy kulcsfontosságú partner hirtelen politikai változása) felerősödhetnek a visszacsatolási hurkok révén, ami meglepő, nagyszabású és látszólag ellenőrizhetetlen következményekhez vezethet. (Például a liberalizált piacoktól a bilaterális vagy egyoldalú intézkedések felé való elmozdulás növeli nemcsak a politikai, hanem a szakpolitikai bizonytalanságot is.) A stratégiai autonómia gyakran a kritikus függőségek azonosításán és az enyhítésükre szolgáló, felülről lefelé irányuló stratégiák kidolgozásán alapul, amelyeknek így akár a makroszintet elérő nemlineáris hatásaik is lehetnek. Nem beszélve arról, hogy a rendszerszintű viselkedés a helyi szintű elemek (például az egyes vállalatok beszerzési döntései, nemzeti politikai prioritások) nemlineáris kölcsönhatásából fakad, nem kizárólag a központi irányításból. Következésképpen a stratégiai autonómiára való szűk látókörű törekvés egyszerűen mellőzi az emergenciát, aminek beláthatatlan következményei lehetnek.

Amennyiben a hiperglobalizált világ gazdaság komplex kölcsönös függőségeket is takar, akkor ennek valóságával az autonómia iránti törekvés alapvetően nem fér össze, vagy legalábbis szignifikáns útfüggőséggel terhelt (Kovács, 2021, 2023). Az EU esetében

például nincs szupranacionális iparpolitika, amit az integrációs szintű stratégiai autonómia elméletileg megkövetelne; vannak olyan régiók (főként Kelet- és Közép-Európában), amelyek mintha nem is hallottak volna a stratégiai autonómia uniós céljáról, és éppenséggel növelik külső függőségüket – például a kínai FDI-tól vagy az orosz energiahordozóktól (Guadagno et al., 2025; Györffy, 2024). Kétségtelen ugyanakkor, hogy komoly uniós lépések történtek az iparpolitikai koordináció irányába is.¹⁰

Ebből legalább két dolog adódik. Egyrészt az, hogy a leválás rendkívül nehéz – ha egyáltalán lehetséges – jelentős jóléti veszteségek nélkül (Eppinger et al., 2021). A globális értékláncok annyira összefonódnak, hogy a teljes önellátás, az autarkia a fejlett gazdaságok számára nem lehetséges és nem is kívánatos, hiszen az korlátozza a stratégiai autonómia egyik fontos elvét: a diverzifikáció erősítését. Az erre irányuló erőfeszítéseket gyakran „lehetetlen szétválasztásként” írják le (Jean & Gomart, 2023), különösen akkor, ha „nyitott” stratégiai autonómiát igyekeznek fenntartani. Másrészt a stratégiai autonómia ilyen körülmények közötti forszírozása nemhogy mérsékelné, hanem akár fokozhatja is a kockázatokat. A nemzetközi együttműködés korlátozására vagy a „kockázatsökkentésre” (*derisking*) irányuló kísérletek hazai alternatívák létrehozásával akaratlanul is lelassíthatják az innovációt és súlyosbíthatják a globális egyenlőtlenségeket, ami paradox módon gyengítheti egy ország hosszú távú technológiai előnyét és globális pozícióját – pontosan azt, amit az autonómia erősíteni kíván.

Mindezek miatt nem csoda, hogy a stratégiai autonómiára való törekvés – az Európai Unió „egység a sokféleségben” jellegű sajátos konfigurációjában különösen – rendkívül problematikus. Mivel egy meglehetősen többértelmű és más fogalmakkal (például az európai szuverenitással) összekeverhető koncepcióról van szó, mind a tudományos, mind a politikai szféra megkísérelte pontosabban meghatározni a stratégiai autonómia mibenlétét (Európai Parlament, 2020; Sempere, 2024; Tocci, 2021). Megállapodás azonban nem született, és az EU-tagállamok – ha nem is ellenzik, de – nem tudnak megegyezni a stratégiai autonómia pontos jelentéséről, hatóköréről és céljáról (Arteaga et al., 2016; Järvenpää et al., 2019; Nissen & Larsen, 2021; Zandee et al., 2020). Annyi bizonyos, hogy nem pusztán katonai/biztonsági dimenzióban értelmezhető, hanem a korábbiakban kifejtettek szerint kiterjed a gazdasági stabilitásra, a technológiai ellenálló képességre és a teljességgel kiszámíthatatlan világban való határozott cselekvés képességére is. Az utóbbiak kapcsán ismételjük meg: a stratégiai autonómia a függőség kezelését és a külső befolyás iránti érzékenység csökkentését jelenti.

Ezen a ponton viszont ellentmondások tömkelege merül fel. Ha ugyanis a stratégiai autonómia célja, hogy csökkenjen az EU függősége az Egyesült Államok védernyőjétől, akkor akár gyengülhet is az utóbbi elkötelezettsége az európai biztonság szavatolása iránt, vagy Európa semlegességét eredményezheti az Egyesült Államok és Kína közötti hatalmi versengésben.¹¹ Egy másik, szintén említésre

¹⁰ <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-industrial-policy/>

¹¹ Az EU-nak azon vágya, hogy úgy növelje autonómiáját, hogy közben megőrizze transzatlanti együttműködését, borzasztóan kényes és nehéz feladat.

érdemes ellentmondás lehet, hogy a mennyiségi növekedésre építő uniós stratégiai autonómia erősítése tovább ronthatja azt a régóta meglévő egyensúlyhiányt, amely az univerzális kihívások (így például a klímaváltozás) globális dimenziója és a kezelésükre létrehozott elgondolások és mechanizmusok közt tátong (Musto, 2010; Steffen et al., 2015); ami végül a stratégiai autonómia jövőbeli lehetőségét áshatja alá. A globalizált problémák és a partikuláris, széttagolt nemzeti és intézményi mechanizmusok közti feszültség régi probléma, de ma különösen éles, amikor az EU egyszerre akar klímabajnok és növekedésvezérelt, stratégiailag autonóm hatalmi központ lenni.

Még fontosabb, hogy a definiálási és interpretálási nehézségeken túl a bővebben értelmezett stratégiai autonómia elérése az egyre élesebbé váló töredezettség miatt – ami javarészt a fokozódó politikai és intézményi heterogenitás következtében áll elő – illuzórikus. Ahogyan azt az európai integráció kapcsán megszokhattuk, politikai diszharmonia uralkodik kritikus kérdésekben, ami miatt nem szilárdulhat meg közös politikai akarat (például fenyegetésészlelés, a védelmi beszerzések és ipar egységesítése, a pénzügyi szuverenitás, a szuverenitási jogok átruházása).¹² A példa kedvéért mindenképp idekíváncozik annak megemlítése, hogy egy közös és holisztikus iparpolitika is nélkülözhetetlen volna, ami a mennyiségi növekedésnek, azon keresztül a stratégiai autonómiának egyik fontos hajtóereje és kiteljesítő mechanizmusa lehetne. Mivel az európai termelékenységi dinamikát lényegében az európai ipar szolgáltatta az elmúlt évtizedben (is); mivel az ipari tiszta technológiai megoldások és a védelmi ágazat között fontos átfedések azonosíthatók (elektromos gépjárművekbe szánt akkumulátorok kerülhetnek katonai drónokba is); s mivel az Egyesült Államok képtelen az igényeit kielégíteni az európai ipari kibocsátás nélkül – az ipar és az iparpolitika a növekedésfókuszú stratégiai autonómia kialakításának fontos eleme (Kivimaa & Rogge, 2024; Kroll, 2024).¹³ A fő gond az, hogy az európai ipar sok szálon függ az amerikai technológiai vállalatoktól (nem beszélve a védelmi és csúcstechnológiai interoperabilitás hiányáról), de hasonlóan csak további tehetetlenséget (útfüggőséget) visz a stratégiai autonómia kiépítésébe az a tény is, hogy az európai digitális ökoszisztéma szuverenitásával is óriási gondok vannak.¹⁴

A közös akarat hiánya abból az egyszerű tényből is fakad, hogy nincsenek meg a stratégiai autonómiához szükséges materiális (fiskális háttér, emberi tőke stb.) és immateriális alapok (például intézményi és politikai autonómia). Ilyen terveket pedig nem különösebben támogat egy olyan közösség, amelyet egyszerre hat át az itt-ott

¹² Az egyes kihívások kezelésének sürgősségérzete nem homogén: például az orosz agresszió kapcsán máshogyan érzékeli és értékeli a helyzet kezelésének sürgősségét a mediterrán térség, és másként Lengyelország, a balti tagállamok vagy Finnország.

¹³ Az EU minden lényeges ipari dimenzióban (például az acéltermelésben, a gépjármű-, a repülőgép- és a hajógyártásban) túlszárnyalja az Egyesült Államokat.

¹⁴ A digitális infrastruktúra minden szintjén kimutatható (a chipektől a hálózati kapcsolatokon át a számítástechnikáig, a felhőszolgáltatásokig és a föld alatti kábelekig), hogy az európai szereplők egyre inkább marginalizálódnak, Európa pedig az Egyesült Államok kvázi gyarmatává vált. Nem csoda, hogy az európai digitális ökoszisztéma kiépítése kulcsfontosságúvá vált (*EuroStack*). A digitális szuverenitás kérdésével kimerítően foglalkozik Aktoudianakis (2020).

tetten érhető illiberális fordulat vagy legalábbis az a felé történő gravitálás (Csaba, 2023; Sajó et al., 2022), valamint korunk alapmotívuma, a nacionalista és populistá *Zeitgeist* erősödése (Benczes, 2024; Mudde, 2004).¹⁵

Stratégiai autonómia: az európai dilemma

Az Európai Unió jelentős gazdasági és környezeti kihívásokkal néz szembe. A globális verseny fokozódik, a környezeti válság egyre nyomasztóbb, és az EU-nak döntenie kell a jövőjéről. A legfrissebb uniós stratégiai dokumentumok – például a Versenyképességi iránytű (Európai Bizottság, 2025), a Draghi-jelentés (Draghi, 2024) vagy az egyik legutóbbi főigazgatósági jelentés (Demertzis et al., 2025) – tanúsága szerint a jövő európai gazdasága, az életminőség fennmaradása lényegében azon áll vagy bukik, hogy sikerül-e úgy javítani az EU versenyképességén, hogy közben a stratégiai autonómia is megvalósul. Ez utóbbi kapcsán a szakmai és szakpolitikai közmegegyezés úgy tartja – összhangban az előzőekben előadottakkal –, hogy az EU-nak újra kell indítania a gazdasági növekedést, anélkül ugyanis nem lehet elérni a stratégiai autonómiát.

A mennyiségi növekedésre építő stratégiai autonómia és az Európai Unió

Az uralkodó nézet szerint a GDP-növekedés elérése nem önálló cél, hanem a geo-ökonómiai korszak stratégiai autonómiájának szükséges motorja és mércéje. De mit tegyünk akkor, ha éppen a növekedés hajszolása teszi lehetetlenné a stratégiai autonómia elérését, és éppen a mennyiségi növekedés csillapítása, azaz a minőségi dimenzióra történő átállás lenne az optimális célfüggvény?

Az Európai Unió jelenleg a világ egyik legnagyobb gazdasági tömbje, de az elmúlt évtizedekben termelékenység és technológiai innováció terén lemaradt az Egyesült Államok és Kína mögött. Az EU részesedése a globális GDP-ből (folyó áron) 2004 és 2021 között 21-ről 15,2 százalékra zsugorodott, 2025-re pedig 14,7 százalékig süllyedt tovább.¹⁶ Ez azt jelenti, hogy a globális piacon kevesebb mint két évtized alatt az EU elvesztette gazdasági súlyának mintegy egyharmadát Kína és az Egyesült Államok térnyerése miatt. A gazdasági hanyatlás veszélye – amelyre a fent idézett Draghi-jelentés is felhívta a figyelmet – sürgetővé teszi a cselekvést.

Az említett dokumentumok szerint a versenyképesség nem csupán a gyors növekedéstől függ, hanem attól is, hogy az EU képes-e olyan termékeket és szolgáltatásokat előállítani, amelyek globálisan is eladhatók, miközben fenntartja jóléti modelljét és lakosainak

¹⁵ Nem beszélve arról, hogy lassan, de biztosan üzleti klubok váltották le a politikai pártokat, ami a latin-amerikai populizmushoz képest egy teljesen más minőségű verziót eredményez (Feldmann & Popa, 2022).

¹⁶ A 2004-es adatot lásd: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/2004-enlargement-facts-and-figures/>, a 2021-es adatot lásd: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240530-2>, míg a 2025-ös adatot lásd: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-key-figures/w/ks-01-25-002>

magas életszínvonalát. A megoldás kulcsát többek között a kutatás-fejlesztési beruházások növelésében, a bürokrácia csökkentésében, az egységes piac elmélyítésében, valamint a digitális és zöld ipari áttérésben látják (Kivimaa & Rogge, 2024; Kroll, 2024).

Az egyik meghatározó európai agytröszt, a *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) legújabb kötete (Gensler et al., 2025) azt az alapvető kérdést járta körbe, hogy a második Trump-adminisztráció agresszív nemzetközi fellépésére hogyan kellene reagálnia az EU-nak.¹⁷ Meglátásuk szerint Európának gazdasági erővel kell reagálnia az Egyesült Államok irreális vámtarifáira, ehhez pedig gyorsabb termelékenységnövekedésre, olcsóbb energiára, valódi kontinentális piacra és technológiai vezető szerepre van szükség. Röviden: minden erőt arra kell összpontosítani, hogy újra beinduljon a gazdasági növekedés – mi több, magasabb fokozat elérése a cél. Kiemelik, hogy belső gazdasági erő nélkül Európa nem tud valódi stratégiai autonómiát elérni, és nem tudja fenntartani jóléti modelljét sem.

A koronavírus-járvány és az ukrajnai háború rávilágítottak az EU sebezhetőségére, különösen az alapvető nyersanyagok, az energiaforrások és a kulcsfontosságú technológiák (például chipek, gyógyszerek) terén. A stratégiai autonómia célja, hogy az EU csökkentse kritikus függőségét a külső, geopolitikailag bizonytalan szereplőktől, de mindezt a világ felé nyitottan, ne elzárkózva tegye (Európai Parlament, 2020; Miró, 2023; Tocci, 2021). Az európai lítiumbányászat fellendítése, a félvezetőgyártás hazai támogatása, a kulcsfontosságú nyersanyagokra vonatkozó jogszabályok, valamint a kritikus infrastruktúrák védelmére és a gazdasági kényszer elleni fellépésre szolgáló eszközök mind-mind részei ennek a törekvésnek (Csontos et al., 2024; Haroche, 2024; Myachin & Vysotskyi, 2025). A stratégiai autonómia nem azt jelenti, hogy Európa mindent maga állít elő, hanem azt, hogy igyekszik közben tartani saját sorsát, és azon van, hogy fenntartsa gazdasági biztonságát külső sokkhatások idején is. A stratégiai autonómia tehát az egyensúlyozás művészete a folyamatosan változó világgazdasági környezetben, és annál nehezebb, minél intenzívebb és kockázatosabb intézkedések révén képzeljük el biztosítását.

A stratégiai autonómiához szükséges növekedés stimulálása azonban természeténél fogva kódolja az állami szerepvállalás tovább fokozását és a befelé fordulást. Ez – a korábbiakban kifejtettek szerint – egy komplex rendszerben növeli a nemlineárisan kialakuló bizonytalanságok sokaságát. Ne felejtjük el, hogy a fejlett gazdaságokban a 20. század kezdete, de különösen az európai jóléti államok kialakulása és megerősödése óta növekszik és terebélyesedik az állami szerepvállalás,¹⁸ amelynek további burjánzása a válságok idején¹⁹ komoly és eddig át nem gondolt kockázatokat is rejt.

¹⁷ A CEPR véleményére érdemes odafigyelni, mert javasolatainak komoly nyomatéka volt a múltban is. Munkatársai elsők közt igazolták az Egységes Európai Okmány gazdasági racionalitását, és nagy szerepük volt a gazdasági és monetáris unió intellektuális alapköveinek lerakásában is.

¹⁸ Például 1960 és 2023 között a GDP-arányos kormányzati kiadások szintje 11,1 százalékponttal nőtt az Egyesült Királyságban, 11,4 százalékponttal az Egyesült Államokban, míg a növekmény az európai magországok esetén a fentiek többszörösét tette ki (Németország 25,5, Franciaország 34,8, Olaszország 37,3, Hollandia 22,8, Belgium 30,9 százalékpont). <https://ourworldindata.org/grapher/historical-gov-spending-gdp?tab=line>

¹⁹ A válságok mindig is az állami szerepvállalás kiterjesztését alapozták meg (Higgs, 2013; Muraközy, 2012), a mostani polikrizistól is ez várható.

A belső fogyasztásnak az állami szerepvállalás bővülésével járó felfuttatása, a beruházások ösztönzése (a misszióorientált kormányzás) már létező irányok (Kivimaa & Rogge, 2024; Kovács, 2023). A belső kereslet bővülése (illetve a protekcionista intézkedések előretörése) nemcsak abból adódik, hogy Európa ilyen növekedési paradigma mellett tette le a voksát, hanem abból is, hogy a jelenleg kibontakozó geopolitikai versenytérkép szerint Kína potenciálisan az EU felé fogja irányítani exportjának azt a részét, amely az új vámtarifák miatt kiszorul az Egyesült Államok piacáról. Ez utóbbit viszont az európai ipar (benne az autóipar!) is bizonyosan megsínylené.

A növekedésfókuszú befelé fordulással (például egy *Buy European and Sustainable Act* jellegű politikával)²⁰ az a fő gond, hogy rendszerkockázatokat jelentő trendekre erősíthet rá.

Például a stratégiai autonómia eléréséhez nélkülözhetetlen támogatáspolitikák versenye súlyos fiskális zavarokat idézhet elő; a stratégiai autonómia elérése elősegítheti a hatalom indokolatlan koncentrációját az egységes piacon egyes vállalatok vagy tagállamcsoportok kezében; de az állami szerepvállalás további mélyítése közvetetten megágyazhat a fékevesztett protekcionizmusnak is (Preston, 2025; Tocci, 2021). Emellett a növekedés erőltetése szembemegy az ökológiai fenntarthatóság eszméjével. Ez utóbbihoz elég csak azt figyelembe vennünk, hogy Finnország, Svédország és Észtország kivételével minden európai ország ökológiai lábnyoma meghaladja saját biokapacitását. Az EU tagországai évről évre egyre hamarabb lépik túl ökológiai kapacitásukat. 2025-ben Belgium 65(!) nap alatt, Franciaország 194, Németország 134, Hollandia 91, Olaszország pedig 82 nap alatt érte ezt el. Összességében az EU 2025. július 1-jére felélte biokapacitását!²¹ Ezért nagyon fontos, hogy a befelé fordulás a karbonsemleges gazdaságra való átállással párhuzamosan valósuljon meg.

A fentiekből az következik, hogy Európa stratégiai autonómiája szilárdabb alapokra épülne, ha az Európai Unió kisebb erőforrás-igényű és kevesebb pazarlással működő, a természeti korlátokat tiszteletben tartó minőségi növekedés mellett tenné le a voksát. Ez pedig azzal járna, hogy egy lassabban emelkedő növekedési pályára tér át. Ebben az esetben lehetne valóban hiteles stratégiai autonómiája és ökológiailag fenntarthatóbb szociális modellje.

A minőségi növekedésre fókuszáló (nemnövekedés-orientált) stratégiai autonómia és az Európai Unió

A versenyképességről és a stratégiai autonómiáról szóló tudományos diskurzusok hagyományosan a gazdasági növekedést helyezik a középpontba (Farrand, 2024; Kroll, 2024; Monastiriotis & Gamtkitsulashvili, 2025). A gond ezzel csak annyi, hogy társadalmi-gazdasági rendszerünk jelenlegi működése fenntarthatatlan.

²⁰ A „vásárolj európai” törekvések már megjelentek az európai közbeszerzésektől kezdve az élelmiszer-vásárláson és az elektromos autók európai piacán át a védelmi iparig azzal a céllal, hogy a 450 milliós egységes piacon a keresletet az uniós termékek felé irányítsák.

²¹ <https://overshoot.footprintnetwork.org/country-deficit-days/>

Napjainkban az éghajlatváltozás okozta, immáron tényleges fizikai fenyegetés tükrében elengedhetetlen a valóban fenntartható fejlődés előmozdítása.²² E koncepció több bírálatot kapott amiatt, hogy gazdasági, környezeti és társadalmi elemei bonyolult kölcsönhatásának mérlege nem egyértelműen pozitív (Banerjee, 2003; Fiksel, 2003), mert figyelmen kívül hagyja a növekedési fókusz és a környezetvédelem közti feloldhatatlan ellentétet (Jones, 2016). Támogatói a gazdaság, a természet és a társadalom közti kiegyenlített viszonyrendszer fontosságát hangsúlyozzák (Ferraro et al., 2015), de sajnos anélkül, hogy behatóbban foglalkoznának a termelési és fogyasztási igényekkel, vagyis a túltermelésre és túlfogyasztásra épülő gazdasági paradigmával (Millward-Hopkins et al., 2025). Vitáikban nem térnek ki az energiafelhasználás és a mennyiségi növekedés közötti kapcsolatra, illetve arra, hogyan lehetne minimalizálni a fogyasztást, amely a növekedés fő hajtóereje, és növeli a károsanyag-kibocsátást (Methmini et al., 2024). A fenntartható fejlődés szokásos értelmezése szerint, különösen a 8. fenntartható fejlődési célból (tisztességes munka és gazdasági növekedés) kiindulva, az emberi jólét növeléséhez gazdasági növekedésre van szükség (Chertkovskaya, 2023), figyelmen kívül hagyva, hogy a zöldgazdaságra való áttérés költséges, és további erőforrások kimerítésével jár (Acemoglu et al., 2012; World Meteorological Organization, 2024). A jelenlegi uniós politika mintha könnyelműen ignorálná ezt, s még mindig a „zöldnövekedésben” látja a jövőt (Európai Bizottság, 2019). Fontos hangsúlyozni, hogy a zöldgazdaság továbbra is egy növekedésalapú gazdasági rendszerrel számol (Capasso et al., 2019; Tayyab et al., 2024; Wood & Liu, 2025). A zöldnövekedés koncepciója szentül hiszi, hogy a magas jövedelmű gazdaságok 2050-ig korlátlanul növelhetik termelésüket és fogyasztásukat, miközben szén-dioxid-kibocsátásukat csökkentik. A zöldnövekedés koncepciója is elköveti azt a hibát, hogy a GDP növekedését összekapcsolja a haladással, azaz méltatlanul ignorálja Vogel és Hickel (2023) azon eredményét, miszerint a zöldnövekedés fenntarthatatlan, és belátható időn belül nincs reális esély arra, hogy a növekedéssel párhuzamosan a környezetterhelés jelentősen mérséklődő pályára álljon.²³ Azaz a stratégiai autonómia rendre csak vágyálom marad.

Ezek ismeretére épít a nemnövekedés irodalma (Bärnthaler et al., 2025; Hasselbalch et al., 2023; Kovács, 2025; Weiss & Cattaneo, 2017), amely még kiforratlan ugyan, de egyre nagyobb figyelmet kap a tudományos világban amiatt, mert reagál a növekedés és az ökológiai rendszer megóvása közötti kibékíthetetlen ellentmondásra. Ez a szellemi áramlat annak elfogadását szorgalmazza, hogy a világ-gazdaság exponenciális növekedése öngyilkosság, és hogy a gazdasági növekedést vissza kell fogni (Hickel, 2020; Kallis, 2011). A nemnövekedés hívei azt javasolják, hogy a gazdag országoknak (így az EU tagállamainak is) tudatosan csökkenteniük

²² Az Európai Központi Bank jelentése szerint az időjárás anomáliák az euróövezeti GDP 5 százalékat elérő költséggel járnak 2030-ig, ami a magyar GDP több mint négyszerese (Európai Központi Bank, 2025).

²³ Ha az abszolút *decoupling* jeleit mutató 11 magas jövedelmű ország a jelenleg megfigyelhető ütemben folytatná kibocsátásának csökkentését, átlagosan akkor is további 223 évbe telne, mire kibocsátásukat 95 százalékkal sikerülne mérsékelni, márpedig erre lenne szükség ahhoz, hogy a 1,5 °C-os küszöb alatt tarthassuk a hőmérséklet-emelkedést (Vogel & Hickel, 2023).

kellene anyag- és energiafelhasználásukat, miközben az életminőségre és a társadalmi egyenlőségre fókuszálnak. Vagyis a nemnövekedés társadalmi-gazdasági paradigma, amely a bolygó egészségét és az emberi jóllétet helyezi előtérbe a felesleges termelés és fogyasztás demokratikusan tervezett csökkentése révén (Alexander, 2012; Schulz & Bailey, 2014; Weiss & Cattaneo, 2017). Ez nem feltétlenül jelent rosszabb életet, mert egy másfajta gazdasági modell, amelyben a hangsúly átkerül a GDP-ről a jóllétre (az emberi jóllétet, az egészséget, a tiszta környezetet és a társadalmi kohéziót helyezi a középpontba), a pusztán termelékenységi növekménnyel kecsegtető munkaerő-gazdálkodásról a minőségi munkamegosztásra (rövidebb munkaidő, több idő a közösségre és az önfejlesztésre), valamint a rövid távú szemléletről a hosszabb távú, körforgásos gazdálkodási formára. Fontos a termékek javításának, újrafelhasználásának és újrahasznosításának a lehetősége, a hosszabb távra szóló tervezés kultúrája. Ebben a paradigmában pedig nem a termelékenység dinamizálását megcélzó műszaki innovációk a meghatározók, hanem a jóllét szempontjából előrevivő ökoszociális innovációk.²⁴

Következésképpen a stratégiai autonómia akkor érhető el fenntartható módon, ha a fejlett gazdaságok (így az EU országai is) a mennyiségi növekedés helyett a minőségi növekedés pályájára térnek át, ami új társadalmi szerződés megkötését igényli.

Ami a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia természetét illeti, a következők mondhatók el róla (1. táblázat):

- Amíg a mennyiségi növekedésre építő stratégiai autonómia koncepciójában a *cél* a gazdasági tevékenység méretének maximalizálása az autonómia finanszírozásához és működtetéséhez, addig a nemnövekedés keretében a cél a reziliencia és a jóllét maximalizálása, az anyagfelhasználás csökkentése.

- Míg a mennyiségi növekedést favorizáló rendszerben a stratégiai autonómia elérésének *stratégiája és a hozzá kapcsolódó intézkedések* technológiai innovációk révén igyekeznek elválasztani a természeti erőforrások felhasználásának növekedését a gazdasági teljesítmény bővülésétől (*decoupling*), addig a nemnövekedés keretében a reaktív és adaptív intézkedések dominálnak a mértékletesség és a lokális gazdálkodás feltámasztása érdekében,²⁵ elsősorban ökoszociális innovációkra támaszkodva.

- Míg az *irányéket* tekintve az első esetben a stratégiai autonómia kifelé irányuló és határozott, vagyis a hatalom és a befolyás kinyilvánításáról, valamint a szabályalkotásról szól, addig a második esetben befelé irányuló és védekező, azaz a sebezhetőségek mérséklésére, valamint a legmagasabb szintű társadalmi cél, azaz a túlélés/alkalmazkodás elérésére összpontosít.

²⁴ Az ökoinnováció definíciójához lásd: https://green-forum.ec.europa.eu/eco-innovation_en

²⁵ Ez a helyi közösségek jóllétét célozza, azaz az emberléptékű gazdálkodásformát ösztönzi. Vegyük észre, hogy korántsem új gondolattal állunk szemben. Talán elég csak utalni a humanista közgazdaságtant hirdető Wilhelm Röpke-re, aki elutasította „a kolosszális kultuszát”, amely a mennyiségi szemlélet megtestesítője volt (és maradt). Annak, aki olvasta híres könyvét, világos, hogy ott rejtett a reziliencia fogalma is, amikor Röpke arra utalt, hogy a kertjében tevékenykedő munkás sokkal ellenállóbb, mint a kizárólag a munkabértől függő társa. A kert maga a boldogságtermelés forrása – fogalmaz Röpke (1950, 224. o.).

– Míg az első esetben az *autonómia árát* a fiskális kapacitások révén kell finanszírozni (ami gazdasági növekedést feltételez), addig a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia esetén strukturális költségről beszélhetünk, ami abból adódik, hogy az erőforrás-igényes, ám nem létfontosságú ágazatok termelését tervezett és demokratikus úton csökkentik, illetve a fogyasztókat sokkal tudatosabb vásárlásra ösztönzik.

Ami a komplexitástudomány legfontosabb üzeneteire való rezonálást illeti, a következők mondhatók el:

A nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia koncepciója szakít a vég nélküli növekedés lehetőségével, azaz *véges rendszerrel* kalkulál (Steffen et al., 2015). A GDP-orientált stratégiai autonómia azt feltételezi, hogy technológiai innovációkon keresztül elérhető a *decoupling*, azaz leküzdhetők a fizikai korlátok. A nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia koncepciója – a komplexitáselmélet és az ökológiai közgazdaságtan üzenetével összhangban – ezt utópisztikusnak tekinti, mivel a hatékonyságnövekedést (mint például a technológiából származót) gyakran nemlineáris módon ellen-súlyozza a magasabb fogyasztás (visszapattanó hatás), és az egész gazdaság továbbra is a fizikai erőforrások függvénye marad (Vivanco et al., 2016).

A nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia koncepciója jobban képes mér-sékelni a komplex adaptív rendszereket jellemző *fundamentális bizonytalanságot*: a volatilitást előidéző tényezők (a túltermelés és túlfogyasztás kiváltotta túlzott anyagáramlás és hiperkonnektivitás) szisztematikus háttérbe szorításával, valamint a társadalmi-gazdasági rendszer adaptív képességének fokozásával ugyanis jelentősen mérsékelheti a bizonytalanságot. A komplexitást nem az irányítás illuzóri-kus megkísérlésével, nem is intenzív állami beavatkozásokkal kezeli (ami növelné a bizonytalanságot), hanem a rendszer átszervezésével, a termelés és a fogyasztás egyidejű befolyásolásával igyekszik elérni, hogy a rendszer eredendően jobban igazodjon a planetáris korlátokhoz. A kevesebb termelés és mérsékeltebb fogyasztás miatt a rendszer eleve kisebb mértékben lesz kitéve külső sokkhatásoknak (nyers-anyagblokádnak vagy az energiaárak emelkedésének stb.). A mennyiségi növeke-dési fókuszú stratégiai autonómia esetében továbbra is fennáll a külső környezettel, más rendszerekkel való rivalizálás lehetősége; míg a nemnövekedés-orientált straté-giai autonómia esetében a mértékletességre, az alapvető szükségletek kielégítésére való összpontosítás csökkenti az ilyen rivalizálásra való készetetést. Végso soron azt is mondhatjuk, hogy a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia egy demokra-tikusan megtervezett átmenettel számol, amely egyfajta „kezelt bizonytalanságot” hordoz azért, hogy elkerüljük a katasztrofális, nemlineáris bizonytalanságot, amely az ökológiai vagy éghajlati összeomlásból eredne.

A stratégiai autonómia önmagában a komplex rendszerekre jellemző *emergen-cia* jelenségének csillapításával jár, vagyis a globális, nemlineárisan összekap-csolt világ gazdaságban a lokális jelenségek globálissá válásának folyamatát tom-pítja azzal, hogy az alapszükségletek decentralizáltabb kielégítését szorgalmazza. (Ezáltal például ha egy helyi energiahálózat meghibásodik, az nem okoz országos áramszünetet.) A nemnövekedés-orientációjú stratégiai autonómia a növekedés és a felhalmozás pozitív visszacsatolási hurkának megszakításával és erős, rövid

távú negatív visszacsatolási hurkok (például ökológiai adók) bevezetésével másfajta önszerveződést eredményez, amelyben az új vonzerő a jóllét és az ökológiai egészség lesz, azaz a termelékenységre fókuszáló technológiai innovációkat háttérbe szorítják az ökoszociális innovációk.

1. táblázat

A stratégiai autonómia természete a mennyiségi növekedés és a nemnövekedés paradigmájában

Jellemzők	A mennyiségi növekedés paradigmájában	A nemnövekedés paradigmájában
Cél	– a gazdasági méret (GDP) maximalizálása az autonómia finanszírozása és működtetése érdekében – a régi társadalmi szerződés megőrzése	– a reziliencia és a jóllét maximalizálása csökkenő anyagfelhasználás mellett – új társadalmi szerződés megkötése
Stratégia és intézkedések	- a <i>decoupling</i> előmozdítása technológiai innovációk révén: – a gyorsan növekvő ágazatok (például mesterséges intelligencia, csúcstechnológiás gyártás) felhasználása – <i>proaktív</i> intézkedések (hazai védelmi ipar kiépítése, független technológiai szabványok létrehozása, az összes kritikus ellátási lánc diverzifikálása)	- mértékletesség és a lokális gazdálkodás feltámasztása, ökoszociális innovációk kultiválása: – az ökológiai lábnyom szisztematikusan csökkentése ökoszociális innovációk révén – a helyi gazdaságok támogatása – <i>reaktív és adaptív</i> intézkedések (a társadalmi kohézió erősítése, vésztartalékok létrehozása, megbízható vészhelyzeti tervek kidolgozása)
Irányzék	- kifelé tekintő és határozott: – a hatalom és a befolyás demonstrálása – szabályalkotó szerep	- befelé forduló és védekező: – a sebezhetőségek csökkentése – túlélő/alkalmazkodó szerep
Az autonómia ára	fiskális: az árat hatalmas állami beruházásokon és támogatásokon keresztül fizetik meg, amelyeket a növekvő adóalap finanszíroz	strukturális költség: a költséget az erőforrás-igényes, ám nem létfontosságú ágazatok termelésének tervezett csökkentésével fedezik, illetve a fogyasztókat tudatosabb vásárlásra ösztönzik

Forrás: saját összeállítás.

Illusztráció: a zombijelenség és a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia

A következőkben bemutatásra kerülő zombijelenség kiváló példáját adja annak, hogy a mennyiségi gazdasági növekedésen alapuló stratégiai autonómia tévút; mindenképpen szükség van nemnövekedés-orientáltságra, amelyben a zombik szerepe biztosan ártéltelmezésre szorul.

A zombijelenség és a mennyiségi növekedés

A zombikat sokféleképpen definiálja a szakirodalom. Hoshi (2006) szerint a zombik olyan cégek, amelyek adósságszintjükhez képest rendkívül alacsony kamatokat fizetnek. Caballero és szerzőtársai (2008) úgy fogalmaznak, hogy ezek azok a cégek, amelyek támogatott hitelt kapnak, és a jegybanki alapkamatnál alacsonyabb kamatot fizetnek. Andrews és Petroulakis (2017) ennél is frappánsabban csak annyit mond, hogy a zombik azok a cégek, amelyek nem csődölnek be. Mindegyik definíció végül is ugyanarról szól, nevezetesen, hogy a zombicégeknek nincsen ahhoz elegendő bevételük, hogy fedezzék kamatfizetéseiket, ami súlyos pénzügyi nehézségekhez vezet (Andrews et al., 2017; De Jonghe et al., 2025). A zombik jellemzően tíz évnél idősebb, főleg kkvmérettartományban lévő (McGowan et al., 2018), magas tőkeáttétellel bíró (Acharya et al., 2019, 2024), alacsony termelékenyséű (Schivardi et al., 2022) cégek.

A nem pénzügyi zombivállalatok aránya mind a fejlett, mind a feltörekvő országokban folyamatosan növekszik. Albuquerque és Iyer (2024) nyomán megállapítható, hogy míg a 2000-es évek elején a fejlett gazdaságokban a tőzsdén jegyzett cégek kb. 4–6 százaléka volt zombivállalat, addig a 2020-as évek elejére arányuk 10 százalék közelében mozgott. Részesedésük a teljes magánszektor tekintve is egyértelműen növekvő (a 2000-es évek elején 2, 2015-re már több mint 6 százalék). Banerjee és Hofmann (2018, 2022) alapján az is egyértelmű, hogy a nem pénzügyi zombivállalatok aránya és túlélési rátája az 1980-as évek óta növekvő trendet követ a fejlett gazdaságokban. Mi több, Altman és szerzőtársai (2024), valamint a már említett Albuquerque és Iyer (2024) munkájából is kitetszik az a felismerés, hogy gyakorlatilag egyik szektor sem immunis a zombifikációra. 1997 és 2020 között a magánszektorban működő cégek 1,5–5,4 százalékát érintette a zombifikáció, a tőzsdén jegyzett cégek körében pedig 2000 és 2021 között 4 és 11 százalék közötti arányt azonosítottak különböző ágazatokban (Albuquerque & Iyer, 2024).

Növekedésük fő hajtómotorjául olyan szakpolitikák szolgáltak, amelyek a mennyiségi alapú gazdasági növekedést célozták. Az alacsony kamatlábak például lehetővé tehetik a veszteséges vállalatok számára, hogy hosszabb ideig működjenek (Acharya et al., 2022, 2024; Favara et al., 2024; Hamano & Zanetti, 2017, 2022; Tracey, 2025). Idesorolhatók a különféle támogatások és pénzügyi segítségek is, amelyek az előző mechanizmust erősítik (Gao, 2025; Li et al., 2023). Emellett szabályozási hiányosságok is szerepet játszanak: a bankok továbbra is hitelezhetnek zombivállalatokat, mivel így elkerülhetik a rossz hitelek azonnali leírását (Acharya et al., 2024; Hamano et al., 2025). Végül idekíváncozik egy elég gyakori eset is: amikor a gazdaságpolitikai tervezők a hatékonyság helyett a munkahelyek megőrzését, ezáltal a fogyasztási színvonal fenntartását helyezik előtérbe, az segíti a zombivállalatok fennmaradását (Banerjee & Hofmann, 2022; Favara et al., 2024; Giannetti & Simonov, 2013).

Jóllehet sokan úgy gondolják, hogy a zombifikáció csak szörványos és éppen ezért elhanyagolható jelenség (Andersen et al., 2019; Fukuda & Nakamura, 2011; Nurmi et al., 2020), valójában mára rendszerszerűvé vált a fejlett gazdaságokban (de másutt is), és növekvő jelenlétük pontosan a mennyiségi növekedés preferálására utal. A komplex rendszerekre vonatkozó korábbi meglátásainkra visszautalva elmondhatjuk, hogy

a zombifikáció esetében arról van szó, hogy egy mikroszintű jelenség nemlineáris módon makroszintre jut. E makroszintű hatások a termelési és a fogyasztási oldalon egyaránt érvényesülnek.

A termelési oldalt elsősorban az befolyásolja, hogy a zombik tőkét vonnak el a termelékenyebb területekről, aminek hatására a gazdaság dinamizmusa lefékeződik (Ascani & Balachandran Nair, 2025; Ma & Dwyer, 2025). Azt is mondhatjuk, hogy a zombik tompítják a mennyiségi gazdasági növekedést. A fogyasztási oldalt tekintve a zombik jelenléte erősíti és/vagy bővíti a foglalkoztatást, ami a fogyasztás szinten tartása (és/vagy emelése) révén táplálja a mennyiségi gazdasági növekedést (Garcia-Merino et al., 2025). Ebből viszont az írásunkban tárgyalt minőségi növekedés szorgalmazásának szempontját figyelembe véve az következik, hogy *egyáltalán nem előre-mutató az az uralkodó álláspont, miszerint a zombik teljes eliminációjára van szükség azért, hogy a mennyiségi gazdasági növekedés dinamizálódhasson.*

A zombijelenség és a stratégiai autonómia

A zombisodás jelensége fontos üzenettel szolgál a stratégiai autonómiára törekvő európai gazdaság számára. A korábbiakban kifejtettekkel összhangban, a stratégiai autonómia megszerzéséért az államok gyakran hatalmas összegeket juttatnak az alapvető iparágak védelmére (például állami támogatás, adókedvezmény, alacsony kamatú hitelek formájában). Ha azonban ezekben a szektorokban már megjelent a zombisodás, akkor – a zombisodás esetleges fokozódásán túl – fennáll annak a veszélye, hogy a stratégiai autonómia elérhetetlenné válik. A zombik egészséges és innovatívabb cégeket szoríthatnak ki azáltal, hogy miattuk kevesebb lesz az elérhető hitel és humán tőke, lelassítva ezzel az innovációt, és végül gyengítve a mennyiségi növekedést; ezáltal megrendül a hiteles stratégiai autonómiához szükséges fiskális kapacitás is. A zombik támogatása erodálhatja a külső sokkokra való reagáláshoz szükséges költségvetési tartalékokat. Nem beszélve arról, hogy a jelenlegi szereplők hosszan tartó támogatása erkölcsi kockázattal jár, és útfüggőséget okoz, ahol az egészséges és agilis cégek könnyűszerrel felhagyhatnak a kockázatos K + F-be való beruházással, mert tudják, hogy az állam „stratégiai” okokból nem engedheti meg magának, hogy kudarcot valljanak. Ebben a helyzetben az államnak folyamatosan finanszíroznia kell az életképtelen szervezeteket az autonómia látszatának fenntartása érdekében, vagyis egy erőforrás-pazarló, a környezetterhelés kérdését továbbra is negligáló és ezért kétségtelenül fenntarthatatlan rendszerhez jutunk.

Az eddig elmondottakból az következik, hogy a mennyiségi növekedésre fókuszáló stratégiai autonómia koncepciójában a zombicégek pazarló és improduktív parazitáknak tekinthetők, amelyek csapdába ejtik azokat az erőforrásokat, amelyeket a gyorsan növekvő ágazatok számára kellene felszabadítani. A nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia koncepciójában azonban a „pazarló” vagy „improduktív” fogalma megváltozik. A mennyiségi növekedési paradigmában a zombicéget a profit-termelés vagy az adósságok visszafizetésének kudarcra alapján definiálják. *Egy nem-növekedés-orientált stratégiai autonómia keretrendszerében a cégek életképességének*

megítélésékor a hangsúly a pénzügyi megtérülésről a társadalmi és ökológiai hasznosságra helyeződik át. Az utóbbi keretrendszer a túltermelés és túlfogyasztás demokratikus eszközökkel történő mérséklésére törekszik, azaz a bolygó korlátaiból adódóan azért száll síkra, hogy az igényeket csökkentse.

Vegyük észre, hogy ez máris tolerálhatóbbá teszi a zombijelenséget, s különösen azokat a zombicégeket, amelyek ökoszociális innovációra képesek helyezni a hangsúlyt a technológiavezérelt, termelékenységszavító innovációk helyett. A nemnövekedés-orientált stratégiai autonómiában tehát az autonómia nem a „nemzeti bajnokok” növesztésével, hanem az igények mértékének csökkentésével és az ökoszociális innovációk ösztönzésével érhető el, aminek a zombicégek is biztosíthatnak táptalajt. Ez a megközelítés a zombicégtől nem azt várja, hogy technológiai innovációkhoz folyamodjon önnön növekedése érdekében, hanem hogy nemnövekedés-kompatibilis irányba hangszerelje át működését. Ez nagyjában-egészében azt jelentheti, hogy a profit és a piaci részesedés helyett a társadalmi hasznosságra és ökológiai fenntarthatóságra fókuszál; a nagy erőforrás-igényű és rövid életciklusú, ám jó esetben forradalmi termékek és szolgáltatások helyett adaptívabb, az erőforrásokkal takarékoskodó és hosszabb életciklusú termékeket és szolgáltatásokat tart inkább sajátjának (például karbantartási és javítási szolgáltatásokra specializálódik, egyéb ökoszociális innovációkat preferál, amelyek az alapvető szükségletek kielégítését támogatják); a gyors pénzügyi megtérülést ígérő elbocsátások helyett a munkaerő lehetőség szerinti megtartására és a helyi készségek előtérbe helyezésére törekszik. Továbbá, mivel kevés kivétellel a zombicégek általában a lokális gazdaság szereplői, kimondottan jó pozícióból szolgálhatják a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia elérését.

Felszámolás helyett ökoszociális innovációs központok

Az alábbi két rövid eset azt igazolja, hogy van mód a csődbe jutott vállalatok ökoszociális innovációs központokká történő átalakítására ahelyett, hogy zombiként egyszerűen felszámolnák őket.

Fralib – a globális térből a lokális autonómia felé

A franciaországi Gémenosban található Unilever-gyár (Fralib) Lengyelországba történő áthelyezését a munkások kitartó (1336 napos) tiltakozása megakadályozta, és 2014-ben megalapították a Scop Ti szövetkezetet. A korábbi kommersz teák (Lipton, Elephant) helyett „1336” márkanév alatt futó, kiváló minőségű biogyógynövény teákat készítettek. Ez a lépés radikális változást jelentett a régió innovációs ökoszisztémájában: felhagytak a globalizált, hosszú ellátási láncokra építő működésmóddal, és közvetlen partnerségeket alakítottak ki Drôme és Provence régió helyi aromásfűszer-termesztőivel. Területi rezilienciára, nem pedig profitorientált terjeszkedésre összpontosítva a Scop Ti egy idejétmúlt ipari létesítményt a helyi mezőgazdasági autonómia és a munkavállalók öngazdálkodásának eszközévé alakított.²⁶

GKN Florence – a társadalmilag integrált gyár

A Campi Bisenzio-i GKN Driveline üzem átvétele 2021 júliusában kezdődött, miután a Melrose Industries befektetési alap váratlanul elbocsátotta a dolgozókat. Ahelyett,

²⁶ <https://reporterre.net/Les-ouvriers-de-Fralib-luttent-depuis-mille-jours-pour-lancer-une-cooperative>

hogy elfogadták volna a létszámleépítést, a munkáskollektíva az „*insorgiamo*” (felkelünk) szlogennel elfoglalta a gyárat, ezután pedig klímaaktivistákkal és egyetemi kutatókkal együttműködve kidolgozott egy „alulról jövő újraiparosítási tervet”. Eltávolodva az autói ipari féltengelyektől, prototípusokat fejlesztettek teherkerékpárokhoz, napelemekhez és ritkaföldfémek nélkül készült akkumulátorokhoz. Ez az eset az ökoszociális innováció kiemelkedő példája, mivel egy zombicég haldokló, belső égésű motorokra épülő beszállítói pozícióját egy közösség által vezetett, a fenntartható mobilitásra és az energiafüggetlenségre összpontosító projekttel váltja fel, amelyet jelentős közösségi támogatásból (magánszemélyektől, közösségi csoportoktól, szövetkezetektől és munkavállalói kollektíváktól Olaszországból és külföldről) finanszíroztak.²⁷

Következtetések

Írásunk célja az volt, hogy bemutassa a mennyiségi növekedésre fókuszáló stratégiai autonómia fölsejlté tévutasságát, s felhívja a figyelmet a minőségi növekedésre alapozó – nemnövekedés-orientált – stratégiai autonómia nélkülözhetetlenségére, valamint ennek kapcsán a zombijelenségben rejlő potenciálra. Hozzájárulásunk újdonságértékét reményeink szerint az is adja, hogy termékenyen kapcsolja össze a stratégiai autonómia, a gazdasági növekedés és a nemnövekedés-áramlat, valamint a zombifikáció szakirodalmát, így új koncepcionális keretet kínál egy nemnövekedés-orientált stratégiai autonómiát vizsgáló kutatási program számára. Ehhez különösen a következőket ajánljuk a területtel foglalkozók figyelmébe:

1. A stratégiai autonómia hajtóereje a *bizonytalanság*. Egy normavesztett korban a világgazdasági rendszernek még az alapvető vonásait is nehezebb fölvázolni, mint egy szabályalapú nemzetközi világrendben, amelyben konszenzuson alapuló erőfeszítések történtek azért, hogy a szabályozott rendszer visszatérjen a normához. A megváltozott helyzetben ezért a stratégiai autonómia igényének felmerülése logikus következmény.

2. A hagyományos értelemben vett stratégiai autonómia inherens része a *menyiségi gazdasági növekedés*. A GDP-orientált gazdasági növekedésre való törekvés nem csupán összeegyeztethető a stratégiai autonómiával, de a koncepció inherens része is: az autonómiának egyszerre eszköze (a szükséges költségvetési mozgástér biztosítása) és célja (a hatalom megalapozása). A fenntartható, erőteljes gazdasági növekedés elengedhetetlen e függetlenség finanszírozásához, fenntartásához és kiterjesztheségéhez.

3. A stratégiai autonómia uralkodó felfogása *nem vesz tudomást a planetáris korlátokról*, ezért csak a nemnövekedés-orientált stratégiai autonómia kutatása lehet érdemben előrevivő. Mivel az exponenciális világgazdasági növekedés önsorsrontó, el kell mozdulni a minőségi növekedés, azaz egy olyan társadalmi-gazdasági paradigma felé, amely a bolygó egészségét és az emberi jóllétet helyezi előtérbe a társadalmi szükségletek és a planetáris korlátok figyelembevételével, a felesleges termelés

²⁷ <https://peoplesdispatch.org/2024/01/10/insorgiamo-the-million-euro-solidarity-co-op-initiative-of-italian-ex-gkn-workers/>

és fogyasztás demokratikusan tervezett csökkentésével. Európa ebből nem maradhat ki, de ennek feltétele annak felismerése, hogy választót előtt áll.

4. A stratégiai autonómia természete minőségileg más a mennyiség növekedés- és nem növekedés-orientált paradigmákban: az utóbbi *jobban rezonál a komplex rendszerek viselkedésére*. A legfontosabb különbségek a cél, a stratégia/intézkedések, az irányzék és az autonómia ára dimenzióikban lelhetők fel (1. táblázat). A nem növekedés-orientált stratégiai autonómia véges rendszerrel számol, a fenti dimenziókban mutatkozó sajátos jellemzői okán pedig – például befelé fordulva, decentralizáltabban működve, a lokális gazdaságra építve, ökoszociális innovációkat preferálva – mérsékli a fundamentális bizonytalanságot, és jobban figyelembe veszi a komplex társadalmi-gazdasági rendszer viselkedését.

5. *A zombicégek elősegíthetik a nem növekedés-orientált stratégiai autonómia elérését, mert ökoszociális innovációkat ösztönözhetnek*. A zombijelenség kiváló illusztrációja a mennyiségi gazdasági növekedésen alapuló stratégiai autonómia tévutas jellegének. A zombijelenség teljesen eltérően értelmezendő és kezelendő a mennyiségi gazdasági növekedésre összpontosító és a nem növekedés-orientált stratégiai autonómia esetében. Az előbbi szerint a zombik növekedésgátló szereplők, amelyek eltávolítandók, hogy dinamikus technológiai innovációk révén elért gyors gazdasági növekedés alapozhassa meg az autonómiát. Az utóbbi szerint a zombik a közösségi reziliencia építőkockái lehetnek, amelyek ökoszociális innovációs platformokként működhetnek, és a túltermelés és túlfogyasztás mérséklésével támogatják a fenntarthatóbb stratégiai autonómiát.

* * *

A nem növekedés-orientált stratégiai autonómia kutatási programmá terebélyesedhet, hiszen számos további kérdés vár megválaszolásra, amelyek közül csak kettőt említünk.

Az egyik a *differenciált nem növekedés-orientált stratégiai autonómia* kérdése az *EU vonatkozásában*, mert integrációs szinten intuitív módon inkább az tűnik megvalósíthatónak és főleg fenntarthatónak. A gazdaságtörténet elegendő munícióval szolgál annak belátásához, hogy nemcsak az állami cselekvés, de a nemcselekvés is járhat súlyos és önsorsrontó következményekkel. Azaz a differenciált stratégiai autonómia kiépítése lehet az a módszer, amely lehetővé teszi a kritikus szükségletek kielégítését anélkül, hogy a töredezettség és megosztottság megbénítaná az egész integrációt. Politikai szempontból pedig az e tekintetben differenciált EU kockázata kisebbnek tűnik, mint egy olyan unióé, amely *en bloc* képtelen cselekedni. Vizsgálandó lesz az is, hogy miképp érinti a külső interdependenciák lebontása az integráció belső interdependenciáit. Ez azért fontos, mert sokáig abban reménykedtünk, hogy a kölcsönös függőségek majd jelentősen mérséklik a konfliktusok esélyeit. S ne feledjük, a komplex világgazdasági rendszerben nemlineáris pozitív és negatív visszacsatolási hurkok vannak, ezért korántsem közömbös, hogy például az EU által kezdeményezett stratégiai autonómia erősítése nem vált-e ki még nagyobb nacionalizmust/illiberalizmust másutt – és adott esetben az integráción belül is (Csaba, 2023; Feldmann & Popa, 2022; Sajó et al., 2022).

A másik lehetséges kutatási irány a *zombivállalatokra* fókuszálhat. Ha sikerülne a trivialisitás ördögét kiűzni az elképzelésekből (azaz nem a teljes körű kiiktatásukra törekednénk), akkor érdemes lenne behatóan tanulmányozni, hogy milyen jellegű ökoszociális innovációkra lehetnek képesek úgy, hogy az adósságcsapdájukból való kiszabadításuk nem feltétlenül reális, vagy inkább csak differenciált lehet.

A stratégiai autonómia koncepciójának uniós szintű megjelenése mindenképpen szakítást jelent azzal, amit eddig az integrációról és a világgazdaság második világháború utáni fejlődési ívéről gondoltunk. Eddig az integráció *genius lociját* jószerivel a békét nagyobb valószínűséggel garantáló interdependenciák rendszerének kialakítása és menedzselése hatotta át, ráadásul egy olyan világgazdaságban, amelyről azt hittük, hogy irreverzibilis globalizáció jellemzi. Vagyis a deglobalizáció eshetősége és a stratégiai autonómia komolyabban fel sem merült. Ami nemrég még lehetetlennek tűnt, az mára szükségszerűséggé vált. Az írásunkban kifejtettek szerint a mennyiségi növekedés preferálása egzisztenciális válságot generál, azaz a minőségi növekedésre való áttérésnek nincs alternatívája. Az európai projekt atyja, Jean Monnet így ír visszaemlékezéseiben: „Az emberek csak a szükség kényszerítő hatására fogadják el a változást, és a szükségességet is csak a válság idején ismerik fel.” (Monnet, 1982, 476. o.) Mindez a válságok korában bizonyos értelemben bizakodásra ad okot.

Hivatkozások

- Acemoglu, D., Aghion, P., Bursztyn, L., & Hemous, D. (2012). The environment and directed technical change. *The American Economic Review*, 102(1), 131–166. <https://doi.org/10.1257/aer.102.1.131>
- Acharya, V. V., Eisert, T., Eufinger, C., & Hirsch, C. (2019). Whatever it takes: The real effects of unconventional monetary policy. *The Review of Financial Studies*, 32(9), 3366–3411. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz005>
- Acharya, V. V., Crosignani, M., Eisert, T., & Steffen, S. (2022). Zombie lending: Theoretical, international and historical perspectives. *Annual Review of Financial Economics*, 14(1), 21–38. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-111620-114424>
- Acharya, V. V., Crosignani, M., Eisert, T., & Eufinger, C. (2024). Zombie credit and (dis-) inflation: Evidence from Europe. *The Journal of Finance*, 79(3), 1883–1929. <https://doi.org/10.1111/jofi.13342>
- Advisory Council on International Affairs (2025, June 17). *AI: Technology, power, and democratic values in the foreign policy of the Netherlands* (Advisory Letter). <https://www.adviesraadinternationalevraagstukken.nl/site/binaries/site-content/collections/documents/2025/06/17/ai-technologie-macht-waarden/aiv-technology-power-and-democratic-values-in-the-foreign-policy-of-the-netherlands-17jun2025.pdf>
- Aktoudianakis, A. (2020). *Fostering Europe's strategic autonomy: Digital sovereignty for growth, rules and cooperation*. European Policy Centre – Konrad Adenauer Stiftung. https://d1xp398qalq39s.cloudfront.net/content/PDF/2020/Digital_SA_paper_EPC_and_KAS.pdf
- Albuquerque, B., & Iyer, R. (2024). The rise of the walking dead: Zombie firms around the world. *Journal of International Economics*, 152, 104019. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.104019>

- Alcidi, C., Kiss-Gálfalvi, T., Postica, D., Righetti, E., Rizos, V., & Shamsfakh, F. (2023). *What ways and means for a real strategic autonomy of the EU in the economic field?* Final report. The European Economic and Social Committee. https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-02-23-358-en-n_0.pdf
- Alexander, S. (2012). Planned economic contraction: The emerging case for degrowth. *Environmental Politics*, 21(3), 349–368. <https://doi.org/10.1080/09644016.2012.671569>
- Altman, E. I., Dai, R., & Wang, W. (2024). Global zombie companies: Measurements, determinants, and outcomes. *Journal of International Business Studies*, 55, 723–744. <https://doi.org/10.1057/s41267-024-00689-4>
- Andersen, S. G., Kramp, P. L., & Kuchler, A. (2019). *Low prevalence of zombie firms in Denmark*. Danmarks Nationalbank. <https://www.nationalbanken.dk/media/ojdkxorv/analysis-no-29-low-prevalence-of-zombie-firms-in-denmark.pdf>
- Andrews, D., & Petroulakis, F. (2017). *Breaking the shackles: Zombie firms, weak banks and depressed restructuring in Europe* (OECD Economics Department Working Paper, No. 1433). OECD Publishing.
- Andrews, D., McGowan, M. A., & Millot, V. (2017). *Confronting the zombies: Policies for productivity revival* (OECD Economic Policy Paper, No. 21). OECD Publishing.
- Arteaga, F., Jermalavicius, T., Marrone, A., Maulny, J.-P., & Terlikowski, M. (2016). *Appropriate level of European strategic autonomy*. Armament Industry European Research Group (ARES). <https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2016/11/ARES-Group-Report-Strategic-autonomy-November-2016.pdf>
- Ascani, A., & Balachandran Nair, L. (2025). Innovation and zombie firms: Empirical evidence from Italy. *Research Policy*, 54(3), 105172. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2025.105172>
- Banerjee, S. B. (2003). Who sustains whose development? Sustainable development and the reinvention of nature. *Organization Studies*, 24(1), 143–180. <https://doi.org/10.1177/0170840603024001341>
- Banerjee, S. B., & Hofmann, B. (2018). *The rise of zombie firms: Causes and consequences*. BIS Quarterly Review. Bank for International Settlements.
- Banerjee, S. B., & Hofmann, B. (2022). Corporate zombies: Anatomy and life cycle. *Economic Policy*, 37(112), 757–803. <https://doi.org/10.1093/epolic/eiac027>
- Bargués, P. (2021). *From “resilience” to strategic autonomy: A shift in the implementation of the Global Strategy* (EU-LISTCO Policy Papers Series, No. 9). <https://d-nb.info/1233679198/34>
- Bärnthaler, R., Mang, S., & Hickel, J. (2025). Toward a post-growth industrial policy for Europe: Navigating emerging tensions and long-term goals. *Globalizations*, 22(6), 1124–1148. <https://doi.org/10.1080/14747731.2025.2501821>
- Beaucillon, C. (2023). Strategic autonomy: A new identity for the EU as a global actor. *European Papers*, 8(2), 417–428. <https://doi.org/10.15166/2499-8249/664>
- Beetsma, R., Busse, M., Larch, M., & Romp, W. E. (2025). Some intergenerational arithmetic to control public debt in the EU. *Journal of Pension Economics & Finance*, 1–18. <https://doi.org/10.1017/S1474747225100085>
- Benczes, I. (Ed.). (2024). *Economic policies of populist leaders: A Central and Eastern European perspective*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003378884>
- Bento, V. (2023). *Strategic autonomy and economic power: The economy as a strategic theater*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003248392>
- Caballero, R. J., Hoshi, T., & Kashyap, A. K. (2008). Zombie lending and depressed restructuring in Japan. *American Economic Review*, 98(5), 1943–1977. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1943>

- Cagnin, C., Münch, S., Scapolo, F., Störmer, E., & Vesnic Alujevic, L. (2021). *Shaping and securing the EU's open strategic autonomy by 2040 and beyond*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/727114>
- Capasso, M., Hansen, T., Heiberg, J., Klitkou, A., & Steen, M. (2019). Green growth – a synthesis of scientific findings. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 390–402. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.06.013>
- Česnakas, G., & Juozaitis, J. (2024). *European strategic autonomy and small states' security: In the shadow of power*. Routledge.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise*. MIT Press.
- Chertkovskaya, E. (2023). From economic growth to socio-ecological transformation: Rethinking visions of economy and work under SDG 8. In L. Partzsch (Ed.), *The environment in global sustainability governance: Perceptions, actors, innovations* (pp. 197–216). Bristol University Press. <https://doi.org/10.51952/9781529228021.ch016>
- Criscuolo, C., Gonne, N., Kitazawa, K., & Lalanne, G. (2022). *An industrial policy framework for OECD countries: Old debates, new perspectives* (OECD Policy Paper, No. 127). OECD Publishing.
- Csaba, L. (2023). The comparative economics of neo-illiberalism. *Journal of Illiberalism Studies*, 3(1), 103–106. <https://doi.org/10.53483/XCLX3550>
- Csaba, L. (2025). Globalizáció és közgazdaságtan. *Magyar Tudomány*, 186(10), 1911–1919. <https://doi.org/10.1556/2065.186.2025.10.5>
- De Jonghe, O., Mulier, K., & Samarin, I. (2025). Bank specialization and zombie lending. *Management Science*, 71(2), 1260–1286. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2023.01437>
- Demertzis, M., Fiorito, A., & Panitsas, K. (2025). *Strategic autonomy and European competitiveness: Security now comes first*. EGOV, European Parliament, ECON Committee. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/764371/ECTI_STU\(2025\)764371_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/764371/ECTI_STU(2025)764371_EN.pdf)
- Desmaele, L. (2025). European strategic autonomy as a double-edged sword? US perspectives in an era of Sino-American competition. *Journal of European Integration*, 47(6), 843–863. <https://doi.org/10.1080/07036337.2025.2537368>
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness: Report to the European Commission*. European Commission. <https://commission.europa.eu/system/files/2024-09/draghi-report-2024.pdf>
- Eppinger, P., Fuchset, M., & Kukies, J. (2021). Decoupling global value chains: Economic costs of disintegration. *Review of World Economics*, 157(4), 905–933. <https://doi.org/10.1007/s10290-021-00434-0>
- Európai Bizottság. (2019). *European Green Deal. Striving to be the first climate-neutral continent*. Európai Bizottság. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- Európai Bizottság. (2025). *Versenyképességi iránytű az EU számára*. Európai Bizottság. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52025DC0030>
- Európai Központi Bank. (2025, July 9). *Climate risks: no longer the tragedy of the horizon*. ECB Blog. <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2025/html/ecb.blog20250709~aed804c955.en.html?mod=djemclimate>
- Európai Külügyi Szolgálat. (2016). *Közös jövőkép, közös fellépés: erősebb Európa. Az Európai Unió kül- és biztonságpolitikájára vonatkozó globális stratégia*. Európai Külügyi Szolgálat. https://eeas.europa.eu/sites/default/files/eugs_hu_version.pdf

- Farrand, B. (2024). The economy–security nexus: Risk, strategic autonomy and the regulation of the semiconductor supply chain. *European Journal of Risk Regulation*, 16(1), 279–293. <https://doi.org/10.1017/err.2024.63>
- Favara, G., Minoiu, C., & Perez-Orive, A. (2024). *Zombie lending to U.S. firms*. (FRB Atlanta Working Paper, No. 2024-7). <https://doi.org/10.29338/wp2024-07>
- Feldmann, M., & Popa, M. (2022). Populism and economic policy: Lessons from Central and Eastern Europe. *Post-Communist Economies*, 34(2), 219–245. <https://doi.org/10.1080/14631377.2022.2029253>
- Ferraro, F., Etzion, D., & Gehman, J. (2015). Tackling grand challenges pragmatically: Robust action revisited. *Organization Studies*, 36(3), 363–390. <https://doi.org/10.1177/0170840614563742>
- Fiksel, J. (2003). Designing resilient, sustainable systems. *Environmental Science & Technology*, 37(23), 5330–5339. <https://doi.org/10.1021/es0344819>
- Fukuda, S., & Nakamura, J. (2011). Why did ‘zombie’ firms recover in Japan? *The World Economy*, 34(7) (Special issue: Asia Regional Issue), 1124–1137. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01368.x>
- Gao, X. (2025). Zombie firms, state subsidies and aggregate productivity. *Economica*, 92(366), 507–547. <https://doi.org/10.1111/ecca.12569>
- Garcia-Merino, J. D., Urionabarrenetxea, S., & San-Jose, L. (2025). The economic and social dilemma of zombie companies worldwide: institutional context and poverty impact analysis. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal* (ahead of print). <http://dx.doi.org/10.1108/SAMPJ-05-2024-0461>
- Garicano, L. (2025, September 4). *Strategic autonomy for Europe requires economic growth*. VoxEU, CEPR. <https://cepr.org/voxeu/columns/strategic-autonomy-europe-requires-economic-growth>
- Gehrke, T. (2022). EU open strategic autonomy and the trappings of geoeconomics. *European Foreign Affairs Review*, 27 (Special issue), 61–78. <https://doi.org/10.54648/eerr2022012>
- Gensler, L., Baldwin, R., & Enderlein, H. (2025). *Europe under pressure: Economic policy challenges in a fragmented world*. Centre for Economic Policy Research (CEPR). <https://cepr.org/publications/books/europe-under-pressure>
- Giannetti, M., & Simonov, A. (2013). On the real effects of bank bailouts: Micro evidence from Japan. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5(1), 135–167. <https://doi.org/10.1257/mac.5.1.135>
- Guadagno, F., Riedo, M., & Gräbner, C. (2025). Foreign direct investments and European dependencies: Rethinking resilience in Central and Eastern Europe. *Cambridge Journal of Economics*, 49(1), 55–79. <https://doi.org/10.1093/cje/bead037>
- Györfy, D. (2024). Liberal and illiberal industrial policy in the EU: The political economy of building the EV battery value chain in Sweden and Hungary. *Comparative European Politics*, 22, 574–593. <https://doi.org/10.1057/s41295-023-00374-0>
- Hamano, M., & Zanetti, F. (2017). Endogenous product turnover and macroeconomic dynamics. *Review of Economic Dynamics*, 26, 263–279. <https://doi.org/10.1016/j.red.2017.06.003>
- Hamano, M., & Zanetti, F. (2022). Monetary policy, firm heterogeneity, and product variety. *European Economic Review*, 144, 104089. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2022.104089>
- Hamano, M., Schnattinger, P., Shintani, M., Uesugi, I., & Zanetti, F. (2025). *Credit market tightness and zombie firms: Theory and evidence* (CAMA Working Paper, No. 5/2025). Australian National University, Crawford School of Public Policy. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5116382>

- Harari, Y. N. (2018). *Sapiens: Az emberiség rövid története*. Centrál Kiadói Csoport. (Az eredeti mű megjelenése: 2012.)
- Haroche, P. (2024). Geoeconomic power Europe: When global power competition drives EU integration. *Journal of Common Market Studies*, 62(4), 938–954. <https://doi.org/10.1111/jcms.13596>
- Hasselbalch, J. A., Kranke, M., & Chertkovskaya, E. (2023). Organizing for transformation: Post-growth in international political economy. *Review of International Political Economy*, 30(5), 1621–1638. <https://doi.org/10.1080/09692290.2023.2208871>
- Helwig, N., & Sinkkonen, V. (2022). Strategic autonomy and the EU as a global actor: The evolution, debate and theory of a contested term. *European Foreign Affairs Review*, 27 (Special Issue), 1–20. Kluwer Law International. <https://doi.org/10.54648/EERR2022009>
- Hickel, J. (2020). What does degrowth mean? A few points of clarification. *Globalizations*, 18(7), 1105–1111. <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1812222>
- Higgs, R. (2013). *Crisis and Leviathan: Critical episodes in the growth of American government* (25th Anniversary ed.). Independent Institute.
- Hill, C. (1993). The capability–expectations gap, or conceptualizing Europe’s international role. *Journal of Common Market Studies*, 31(3), 305–328. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1993.tb00466.x>
- Hirschman, A. O. (2018). *National power and the structure of foreign trade*. University of California Press. (Az eredeti mű megjelenése: 1945.)
- Hoshi, T. (2006). Economics of the living dead. *The Japanese Economic Review*, 57(1), 30–49. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5876.2006.00354.x>
- Jacobs, T., Gheyle, N., De Ville, F., & Orbie, J. (2023). The hegemonic politics of ‘strategic autonomy’ and ‘resilience’: COVID-19 and the dislocation of EU trade policy. *Journal of Common Market Studies*, 61(1), 3–19. <https://doi.org/10.1111/jcms.13348>
- Järvenpää, P., Major, C., & Sakkov, S. (2019). *European strategic autonomy: Operationalising a buzzword*. International Centre for Defence and Security.
- Jean, S., & Gomart, T. (2023). *Impossible decoupling, improbable cooperation: Economic interdependencies in the face of power rivalries*. Institut français des relations internationales (Ifri).
- Jones, C. I. (2016). Life and growth. *Journal of Political Economy*, 124(2), 539–578. <https://doi.org/10.1086/684750>
- Kallis, G. (2011). In defence of degrowth. *Ecological Economics*, 70(5), 873–880. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2010.12.007>
- Kassoti, E., & Wessel, R. A. (2023). Strategic autonomy: The legal contours of a security policy construct. *European Foreign Affairs Review*, 28(4), 305–309. <https://doi.org/10.54648/eerr2023023>
- Katzenstein, P. J. (1985). *Small states in world markets: Industrial policy in Europe* (Cornell Studies in Political Economy). Cornell University Press.
- Kivimaa, P., & Rogge, K. (2024). *Pursuing sustainability transitions and open strategic autonomy: A policy mix perspective on synergies and trade-offs* (JRC Working Paper Series – For a Fair, Innovative and Sustainable Economy, 07/2024). European Commission.
- Kovács, O. (2021). Encoded weakening of the European integration: The EU-specific vectors of disorientegration. *Európai Tükör*, 23(1), 43–76. <https://doi.org/10.32559/et.2021.1.3>
- Kovács, O. (2023). *Reversing the great suppression: Unleashing the catalytic public sector for innovation dynamism*. Ludovika Publishing. <https://doi.org/10.36250/01126>
- Kovács, O. (2024). A reziliencia metamorfózisa. *Közgazdasági Szemle*, 71(4), 408–443. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2024.4.408>

- Kroll, H. (2024). *Assessing open strategic autonomy*. Joint Research Centre, Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/767279>
- Li, X., Wang, H., & Li, R. (2023). A hidden channel of “blood transfusion”: Internal capital market subsidies and zombie firms. *The British Accounting Review*, 55(6), 101267. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2023.101267>
- Ma, H. R., & Dwyer, D. S. (2025). The effect of a firm’s zombie status on its innovation in research and development (R&D)-active small and medium-sized enterprises (SMEs): Focusing on the moderating effect of zombie congestion. *Journal of Policy Studies*, 40(1), 37–60. <https://doi.org/10.52372/jps.40101>
- Mariotti, S. (2025). “Open strategic autonomy” as an industrial policy compass for the EU competitiveness and growth: The good, the bad, or the ugly? *Journal of Industrial and Business Economics*, 52, 1–26. <https://doi.org/10.1007/s40812-024-00327-y>
- McGowan, A. M., Andrews, D., & Millot, V. (2018). The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries. *Economic Policy*, 33(96), 685–736. <https://doi.org/10.1093/epolic/eiy012>
- Methmini, D., Dharmapriya, N., Gunawardena, V., Edirisinghe, S., Jayathilaka, R., & Wickramarachchi, C. (2024). Impact of economic growth, energy consumption, and trade openness on carbon emissions: Evidence from the top 20 emitting nations. *Climate and Development*, 17(5), 395–406. <https://doi.org/10.1080/17565529.2024.2375737>
- Millward-Hopkins, J., Hickel, J., & Nag, S. (2025). Is growth in consumption occurring where it is most needed? An empirical analysis of current energy and material trends. *The Lancet Planetary Health*, 9(6), 503–510. [https://doi.org/10.1016/S2542-5196\(25\)00115-9](https://doi.org/10.1016/S2542-5196(25)00115-9)
- Mintzberg, H. (1983). *Power in and around organizations*. Prentice Hall.
- Miró, J. (2023). Responding to the global disorder: The EU’s quest for open strategic autonomy. *Global Society*, 23, 315–335. <https://doi.org/10.1080/13600826.2022.2110042>
- Monastiriottis, V., & Gamtkitsulashvili, T. (2025). *EU’s strategic autonomy and regional development objectives: Friends or foes?* (London School of Economics, *Europe In Question*, Discussion Paper, No. 191). <https://www.lse.ac.uk/asset-library/eiqpaper191.pdf>
- Monnet, J. (1982). *Emlékiratok*. Gondolat Könyvkiadó.
- Moravcsik, A. (1998). *The choice for Europe: Social purpose and state power from Messina to Maastricht* (Cornell Studies in Political Economy). Cornell University Press.
- Mudde, C. (2004). The populist Zeitgeist. *Government and Opposition*, 39(4), 541–563. <https://doi.org/10.1111/j.1477-7053.2004.00135.x>
- Muraközy, L. (2012). *Államok kora. Az európai modell*. Akadémiai Kiadó.
- Musto, S. A. (2010). World challenge to Western Europe: Integration as a response. *World Futures: The Journal of New Paradigm Research*, 26(1), 17–34. (Az eredeti mű megjelenése: 1989.) <https://doi.org/10.1080/02604027.1989.9972103>
- Myachin, V., & Vysotskyi, O. (2025). Strategic autonomy: Can the EU accelerate the attainment of defence and technological independence? *European Journal of Economics and Management*, 11(5), 5–19. <https://doi.org/10.46340/eujem.2025.11.5.1>
- Nissen, C., & Larsen, J. (2021, February 8). *European strategic autonomy: From misconceived to useful concept. What can we learn from the Northern outlook?* DIIS Policy Brief. Danish Institute for International Studies.
- Nurmi, S., Vanhala, J., & Viren, M. (2020). *The life and death of zombies: Evidence from government subsidies to firms* (Bank of Finland Research Discussion Paper, No. 8/2020).
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (2003). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Stanford Business Books. (Az eredeti mű megjelenése: 1978.)

- Preston, A. (2025). *Total defense: The New Deal and the invention of national security*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674300484>
- Rio, S. (2024). *European strategic autonomy: How realism best explains why it remains a failure*. E-International Relations. <https://www.e-ir.info/2024/12/03/european-strategic-autonomy-how-realism-best-explains-why-it-remains-a-failure/>
- Röpke, W. (1950). *The social crisis of our time*. University of Chicago Press. (Az eredeti mű megjelenése: 1942.)
- Sajó, A., Uitz, R., & Holmes, S. (Eds.) (2022). *Routledge handbook of illiberalism*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780367260569>
- Schivardi, F., Sette, E., & Tabellini, G. (2022). Credit misallocation during the European financial crisis. *The Economic Journal*, 132(641), 391–423. <https://doi.org/10.1093/ej/ueab039>
- Schulz, C., & Bailey, I. (2014). The green economy and post-growth regimes: Opportunities and challenges for economic geography. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 96(3), 277–291. <https://doi.org/10.1111/geob.12051>
- Selznick, P. (1949). *TVA and the grass roots: A study of politics and organization*. University of California Press.
- Sempere, C. M. (2024). The European difficult goal of being strategically autonomous. *Cuadernos Económicos de ICE*, 107. <https://doi.org/10.32796/cice.2024.107.7801>
- Steffen, W., Richardson, K., Rockström, J., Cornell, S. E., Fetzer, I., Bennett, E. M., Biggs, R., Carpenter, S. R., de Vries, W., de Wit, C. A., Folke, C., Gerten, D., Heinke, J., Mace, G. M., Persson, L. M., Ramanathan, V., Reyers, B., & Sörlin, S. (2015). Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet. *Science*, 347(6223). <https://doi.org/10.1126/science.1259855>
- Tayyab, O., Goyal, M., Lemos, M. H., & Hickel, J. (2024). Degrowth: A new logic for the global economy. *BMJ*, 387, q2781. <https://doi.org/10.1136/bmj.q2781>
- Tercovich, G., & Meijer, H. (2025). The EU's strategic autonomy in foreign policy: European responses to American and Chinese influence over the arms embargo on China and Taiwan. *Journal of European Integration*, 47(6), 965–985. <https://doi.org/10.1080/07036337.2025.2537367>
- Thompson, J. D. (1967). *Organizations in action*. McGraw-Hill.
- Tocci, N. (2021). *European strategic autonomy: What it is, why we need it, how to achieve it*. Istituto Affari Internazionali. <https://www.iai.it/sites/default/files/9788893681780.pdf>
- Tracey, B. (2025). The real effects of zombie lending in Europe. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 87(1), 122–154. <https://doi.org/10.1111/obes.12636>
- United Kingdom–France. (1998, December 4). *Saint-Malo Declaration on European Defence*. https://www.cvce.eu/en/obj/Declaration_on_European_Defence_St_Malo_4_December_1998-en-0276baeb-94dc-4e36-b820-c83d53fdb54.html
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 35–67. <https://doi.org/10.2307/2393808>
- Vajda, M. (2009). Mi a válság? In *Hosszú út az éjszakában* (111–118. o.). Kalligram Kiadó. <https://uni-eszterhazy.hu/api/media/file/1195e2be04b9344c35fc469ab930dc5a523196f0>
- Vivanco, D. F., McDowall, W., Freire-González, J., Kemp, R., & von der Voet, E. (2016). The foundations of the environmental rebound effect and its contribution towards a general framework. *Ecological Economics*, 125, 60–69. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2016.02.006>
- Vogel, J., & Hickel, J. (2023). Is green growth happening? An empirical analysis of achieved versus Paris-compliant CO₂–GDP decoupling in high-income countries. *The Lancet Planetary Health*, 7(9), 759–769. [https://doi.org/10.1016/S2542-5196\(23\)00174-2](https://doi.org/10.1016/S2542-5196(23)00174-2)

- Wallerstein, I. (2011). *The modern world-system I: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. University of California Press. (Az eredeti mű megjelenése: 1974.) <https://doi.org/10.1525/9780520948570>
- Weiss, M., & Cattaneo, C. (2017). Degrowth: Taking stock and reviewing an emerging academic paradigm. *Ecological Economics*, 137, 220–230. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.01.014>
- Wigell, M., & Helwig, N. (2022). *The EU's quest for geoeconomic power: Pursuing open strategic autonomy* (FIIA Briefing Paper, No. 334, Geoeconomics Series). Finnish Institute of International Affairs. https://fiia.fi/wp-content/uploads/2022/03/bp334_the-eus-quest-for-geoeconomic-power_niklas-helwig-mikael-wigell.pdf
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Free Press.
- World Meteorological Organization. (2024). *State of the global climate 2023* (WMO, No. 1347). World Meteorological Organization. <https://wmo.int/publication-series/state-of-global-climate-2023>
- Wood, H., & Liu, C. (Eds.) (2025). The green growth paradigm: Climate solution or environmental disaster? *Bristol Institute for Learning and Teaching (BILT) Student Research Journal*, 6, Article 0901. <https://doi.org/10.70969/20250901>
- Zandee, D., Deen, B., Kruijver, K., & Stoetman, A. (2020, December). *European strategic autonomy in security and defence: Now the going gets tough, it's time to get going*. Clingendael Report. Netherlands Institute of International Relations.
- Zysman, J. (1983). *Governments, markets, and growth: Financial systems and politics of industrial change* (Cornell Studies in Political Economy). Cornell University Press. <https://doi.org/10.7591/9781501717413>

FERTŐ IMRE

Szűrt liberalizáció és kettős mérce

Az EU–Mercosur megállapodás agrárhatásai,
környezeti kockázatai és politikai gazdaságtana

Az EU–Mercosur társulási megállapodásnak az európai mezőgazdaságra gyakorolt hatásai jóval túlmutatnak a vámok ügyén. Az elemzések leginkább azzal foglalkoznak, hogy a piacnyitás miként találkozik az EU belső környezeti, állatjóléti és élelmiszer-biztonsági normáival, és hogyan oszlanak meg a terhek és a nyereségek a tagállamok, a termékpályák és a gazdaságtípusok között. A friss irodalom túlnyomó része az EU-ra gyakorolt teljes hatást csekélynek, az elosztási következményeket viszont jelentősnek találja: a marhahús-, a baromfi-, a cukor- és részben a rizsággazat sérülékenyebb, míg a versenyképesebb szegmensek (például a tej- és a sertéstermelés) előtt új exportcsatornák nyílnak. A „szűrt liberalizáció” (vámkontingensek, egészségügyi és növényegészségügyi intézkedések, fenntarthatósági előírások) tompíthatja a jövedelmi sokkokat, de nem oldja fel a kormányzási paradoxont: a belső fegyelem és a külső engedékenység gyanúját. A tanulmány mechanizmusorientált szintézisben rendszerezi a fő csatornákat és a szakpolitikai tanulságokat.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F14, Q17, Q18, Q56.

Kulcsszavak: EU–Mercosur, agrárkereskedelem, KAP, állatjólét, erdőirtás, fenntarthatósági kormányzás, élelmiszer-biztonság.

Filtered liberalisation and double standards: The agri-food impacts,
environmental risks, and political economy of the EU–Mercosur agreement

IMRE FERTŐ

The EU–Mercosur agreement debate is not merely about tariffs. It concerns how market opening interacts with EU environmental, animal-welfare and food-safety standards, and how gains and losses are distributed across member states, product lines and farm types. Recent literature suggests small aggregate effects for the EU but sizeable distributional consequences: beef, poultry, sugar (and partly rice) appear more exposed, while competitive segments (e.g. dairy and pigmeat) may benefit from new export opportunities. “Filtered liberalisation” (tariff-rate quotas, SPS and conformity

Fertő Imre főigazgató, ELTE Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont; egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem Fenntartható Fejlődés Intézet (e-mail: fertó.imre@krtk.elte.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. január 17-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.271>

regimes, sustainability provisions) can mute direct income shocks, yet it does not eliminate a central governance paradox: the perceived gap between strict internal rules and external enforcement. This paper provides a mechanism-oriented synthesis of key impact channels and policy implications.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F13, F14, Q17, Q18, Q56.

Keywords: EU–Mercosur, agri-food trade, CAP, animal welfare, deforestation, sustainability governance, food safety.

Bevezetés

Az EU–Mercosur társulási megállapodásról szóló vita sokáig úgy hatott Magyarországon, mint egy távoli „brüsszeli” dosszié: időről időre felbukkan, a szereplők elmondják a rituális érveket, majd a téma visszasüllyed a szakpolitikai háttérbe. A helyzet azonban ma már nem ilyen kényelmes. A kereskedelempolitikai tárgyalások végpontja közelebb került, miközben az uniós zöldátmenet, az élelmiszerlánc-szabályozás szigorodása és a vidéki lakosságot érintő jövedelmi kockázatok egyszerre erősödnek. Ebben a konstellációban a Mercosur-megállapodás nem csupán egy újabb szabadkereskedelmi egyezmény, hanem egy valóságos intézményi sokk kiváltója: az ösztönzők, korlátok és ellenőrzési rendszerek új konfigurációja, amely átrendezi a gazdasági szereplők mozgásterét. Éppen ezért a kérdés tárgya nem önmagában a kereskedelem, hanem a rendszer logikája: hogyan találkozik a piacnyitás az EU belső normáival, és milyen elosztási konfliktusokat termel ez a találkozás.

Magyarország szempontjából a téma fontossága nem elsősorban a mezőgazdaság GDP-hez való hozzájárulásának arányán mérhető. Az ügy súlyát inkább az adja, hogy az élelmiszer-gazdaság egyszerre exportágazat és foglalkoztatási tér, vidéki társadalomszervező erő, továbbá az élelmiszerárak a megélhetési költségek egyik legérzékenyebb elemét alkotják. Ezért a kereskedelempolitikai változások nem szektorális apróságok, hanem a termelő–feldolgozó–kereskedő láncban új alkuhelyzeteket és jövedelepályákat alakítanak ki. A friss nemzetközi irodalom egyre inkább ezt a láncszemléletet követi: a hatások nem állnak meg a farmok szintjén, hanem a feldolgozási koncentráción, a minőségi és megfelelőségi szűrőkön, illetve a piaci hozzáférés intézményi feltételein keresztül érvényesülnek (Szajner et al., 2025).

A nemzetközi szakirodalom közös metszete ugyanakkor józanabb annál, mint amit a politikai viták sugallnak. Több, eltérő módszertanú munka arra jut, hogy a megállapodás az EU élelmiszer-gazdaságának egésze számára szerény nyereséget hoz, miközben az agrárszektoron belül a veszteség-nyereség mérleg ágazatonként nagymértékben különbözik: a változások kedvezőtlen hatásainak leginkább kitett termékpályák rendre a marhahús és a baromfi, több elemzés szerint a cukor és a rizs is; ezzel szemben egyes versenyképes ágazatok (például a tej- és sertésszektor) exportlehetőségei bővíthetnek (Ferrari et al., 2025; Gohin & Matthews, 2025; Krzyzanowski, 2025; Pelikán & Döbeling, 2020). Politikai gazdaságtani értelemben ez az a helyzet, amikor a veszteségek koncentráltan jelentkeznek, a nyereségek viszont szétterülnek, ezért a veszteségek érthetően tiltakoznak, sőt intenzíven mobilizálnak más érintett veszteseket, közvetlenül fenyegetett csoportok tagjait, valamint szervezett

érdekképviselőiteket (szakszervezeteket, szakmai kamarákat, ágazati lobbikat) és a szimpatizáns közvéleményt, miközben a nyertesek sokszor csendben maradnak. A Mercosur-ügy átpolitizálódását és az agrárérdekek különös mozgósító erejét több friss elemzés éppen e logika szerint írja le (Del Pupo, 2025; Duina, 2025).

A vitázók egyik félreértése abból fakad, hogy a megállapodást gyakran „szabad” liberalizációként képzelik el, miközben a tényleges hatást több intézményi szűrő alakítja. Tarifális oldalon a vámkontingensek és a részleges nyitás a legfontosabb, a másik oldalon pedig az egészségügyi és növényegészségügyi intézkedések (*sanitary and phytosanitary standards*, SPS), a megfeleléséértékelés, a nyomon követés és a minőségi előírások, mindezek felett pedig a fenntarthatósági és erdőirtást korlátozó eszközök, illetve az EU belső szabályozási pályája (Heyl et al., 2021; Leśkiewicz, 2025). Mindennek a közgazdasági lényege az, hogy a termelési költségekbe beépülnek a szabályozási terhek és az externáliák. Ha a külkereskedelmi korlátok lebontása olyan áruk előtt nyitja meg az utat, amelyek előállítására eltérő környezeti és állatjóléti szabályok vonatkoznak, akkor egy „belső fegyelem – külső engedékenység” típusú paradoxon keletkezhet: a belső reformok költségeit a hazai termelők viselik, miközben a piacon olyan szereplőkkel versenyeznek, akiknek az áraiban ezek a költségek kevésbé jelennek meg. Vagyis ebben az esetben a versenyfeltételek egyenlősége nem méltányossági, hanem intézményi kérdés.

A fenntarthatóság ügyében a friss irodalomban különösen éles megfogalmazásokkal találkozunk. Több szerző szerint a megállapodások környezeti fejezetei politika-ilag látványosak, de végrehajtásuk jogilag gyakran csupán korlátozottan kikényszeríthető; a környezeti vállalások kompromisszumos volta önmagában kormányzási kockázat (de Oliveira et al., 2024; Harrison & Paulini, 2024; Heyl et al., 2021). Például az erdőirtás és a biodiverzitás kérdését nem lehet félresöpörni, mert az export növekedése miatti termelésbővülés felgyorsíthatja a földhasználat változását. Több tanulmány pedig a szabályozási „kiskapuk” és az ösztönzők kedvezőtlen kombinációjára figyelmeztet (Fuchs et al., 2024). Ezt a képet megerősítik azok a globális empirikus eredmények is, amelyek az erdőirtásoknak a talaj biodiverzitására és az ökoszisztéma-szolgáltatásokra gyakorolt kedvezőtlen hatásait emelik ki (Hua et al., 2024; Keck et al., 2025; Qu et al., 2024).

A kormányzás azonban nem csupán környezeti kérdésekre vonatkozik. Az élelmiszerbiztonsággal foglalkozó jogi elemzések hangsúlyozzák, hogy az EU formálisan betartja szigorú SPS standardjait, és az importot megfeleléségi rendszerekkel szabályozza; a kritikus pont inkább az ellenőrzési kapacitás és a kereskedelemkönnyítés feszültsége (Leśkiewicz, 2025). Az állatjóléti dimenzióban pedig a friss politikai gazdaságtani irodalom egy kényes jelenséget nevez meg: a megállapodás hozzájárulhat az Unió belső reformjainak az elakadásához, mert a döntéshozók óvatosabbá válnak a szigorításokkal, nehogy külkereskedelmi konfliktust generáljanak (Del Pupo, 2025; Duina, 2025). Ha ez így van, akkor a kereskedelempolitika nem külső adottság, hanem a belső szabályozás mozgásterének alakítója – és ettől válik a róla folyó vita tartóssá.

A geopolitikai háttér tovább növeli az ügy jelentőségét. A megállapodás ugyanis nemcsak gazdasági, hanem stratégiai projekt is: nyitás, normák exportja, amelynek során az EU igyekszik kiépíteni a „nyílt stratégiai autonómiáját”. Ez a három cél nem

mindig fér össze, és a köztük lévő feszültség végrehajtási és belpolitikai konfliktusokban csapódhat le (Martins et al., 2025; Pose-Ferraro, 2026).

Ebben a helyzetben e tanulmány hozzájárulása három pontban ragadható meg. Először, a legutóbbi két év legfontosabb publikációira és hivatkozási hálójukra támaszkodva mechanizmusorientált szintézist adunk: nem egyszerűen összeadjuk az eredményeket, hanem azonosítjuk, hogy a tarifális és nem tarifális szűrők, valamint a környezeti és állatjóléti kormányzás miként közvetíti a hatásokat (Ferrari et al., 2025; Gohin & Matthews, 2025; Heyl et al., 2021; Leśkiewicz, 2025). Másodsor, a megállapodást szűrt liberalizációként értelmezzük, és megmutatjuk, hogy a szűrők mikor tompítják a közvetlen jövedelemsokkot, és mikor termelnek ki új legitimitási konfliktust – különös tekintettel a versenyfeltételek egyenlőségének a problémájára. Harmadszor, hidat építünk a kis aggregált hatást és a termékpályák érintettségének szórását hangsúlyozó gazdasági modellek és a végrehajthatóságot, a szabályozási hitelességet és a reformpálya sérülékenységet kiemelő jogi-politikai gazdaságtani elemzések közé: azt állítjuk, hogy a Mercosur-ügy megértésének kulcsa e két dimenzió összekapcsolása.

A tanulmány szerkezete ehhez igazodik. Először az elemzési keretet rögzítjük: a megállapodást szűrt liberalizációként értelmezzük, és megmutatjuk, hogyan kapcsolódik ehhez a kettős mérce kockázata. Majd a gazdasági hatásokat tárgyaljuk, a „kicsi aggregált hatás – nagy szórás” logikáját követve, különös figyelmet fordítva az érzékeny termékpályákra és az értékláncok szerkezetére. A következő két fejezetben a környezeti dimenzió (externáliák, végrehajtás, mérési viták), majd a szabályozási szűrők (élelmiszer-biztonság, állatjólét, jogi architektúra) kérdéseit elemezzük. Ezután a politikai gazdaságtani fejezet azt értelmezi, miért válik a Mercosur-ügy ennyire polarizálttá, végül a szakpolitikai következtetések és a záró megállapítások összegezik, milyen intézményi és alkalmazkodási tanulságok adódnak az Európai Unió és – közvetve – Magyarország számára.

Elemzési keret: szűrt liberalizáció és a kettős mérce kockázata

Az EU–Mercosur megállapodás agrárhatásairól folytatott vita egyik visszatérő félreértése az, hogy a felek – és gyakran az elemzők is – úgy beszélnek róla, mintha tökéletes liberalizációról lenne szó, ahol a vámok eltűnnek, az áruk pedig akadálytalanul áramlanak, és a piacról kiszorulnak a kevésbé hatékony termelők. Ez a kép egyszerre túlságosan egyszerű és félrevezető. A megállapodás lényege inkább a szűrt liberalizáció: a piacnyitás szándéka megjelenik, de a tényleges hatást intézményi szűrők rétegei alakítják – egy részük valódi védelmet ad, más részük csak papíron létezik, és van olyan is, amelynek a mellékhatása a belső szabályozási pálya elbizonytalanítása. A szűrők léte ebben a keretben nem technikai részlet, hanem a rendszer lényegéhez tartozik: megmondja, hogy a kereskedelempolitika milyen csatornákon enged be versenyt, és hol próbálja a versenyt „civilizálni”.

A tarifális szűrők közül a legfontosabb a vámkontingens: a piacnyitás nem korlátlan, hanem mennyiségi plafonnal szabályozott. A kontingens kettős természetű eszköz. Egyrészt tompítja a közvetlen ár- és jövedelemsokkot a legérzékenyebb

ágazatokban – különösen ott, ahol a Mercosur-országok költségelőnye jelentős (például a marhahús esetében). Másrészt azonban – és ezt a politikai vitákban gyakran elfelejtik – a kontingens a konfliktust nem megszünteti, hanem időben és a szereplők között szétteríti: a kérdés nem az, hogy lesz-e verseny, hanem az, hogy mekkora, mikor és kinek a kárára. A szűrt liberalizáció ezért hajlamos tartós politikai vitát generálni: nem ad egyértelmű lezárást, hanem folyamatosan újratárgyalható (Gohin & Matthews, 2025; Pelikán & Döbeling, 2020).

A nem tarifális szűrők (SPS-szabályok, megfelelőségértékelés, nyomon követés) első látásra az EU erősségei: papíron ezek biztosítják, hogy az import csak akkor léphet be, ha megfelel az uniós élelmiszer-biztonsági követelményeknek. A jogi szakirodalom egyik fontos állítása valóban az, hogy az EU formálisan megtartja az állati eredetű élelmiszerekre vonatkozó szigorú standardjait, és az importot SPS-eszközökkel, megfelelőségi rendszerekkel próbálja kontrollálni (Leśkiewicz, 2025). De a kulcsszó itt a „formálisan”. A rendszer minőségét nem a szabály létezése, hanem a végrehajtási kapacitás adja: az ellenőrzés gyakorisága, a nyomon követés hitelessége, a szankciók alkalmazhatósága, az információs aszimmetriák kezelése. A szűrt liberalizáció logikája itt válik kormányzási dilemmává: a kereskedelemkönnyítés ösztöne a technikai akadályok csökkentése felé tol, az élelmiszer-biztonsági logika viszont a kontroll fenntartását követeli. Ugyanabban az intézményrendszerben kell gyorsítani és fékezni – és ez ritkán megy feszültségek nélkül.

A fenntarthatósági és erdőirtás-ellenes szűrők a vita legérzékenyebb pontjai. A kereskedelmi megállapodások környezeti fejezetei gyakran látványosak, de kompromisszumokra épülnek: deklarációkban erősek, kikényszeríthetőségben gyengék. Ezt az ambivalenciát több elemzés központi problémaként kezeli: ha a környezeti vállalások betartásának elmulasztása nem szankcionálható, akkor a megállapodás olyan ösztönzőket hozhat létre, amelyek felgyorsítják a földhasználat változását, az erdőirtást és a biodiverzitás csökkenését, miközben az uniós termelőknek viselniük kell a szigorúbb normák költségeit (de Oliveira et al., 2024; Heyl et al., 2021). A „kormányzási rés” ebben a keretben azt jelenti, hogy a célok és az eszközök között rés alakul ki: a cél a fenntarthatóság, az eszköz viszont túl gyenge ahhoz, hogy a piaci ösztönzőket valóban átírja.

Különösen éles figyelmeztetés, hogy az EU erdőirtás-ellenes szabályozása és a Mercosur-megállapodás együttese nem várt kiskapukat nyithat: a szabályozás logikája önmagában nem garantálja, hogy a gyakorlatban is kizárható az erdőirtáshoz kapcsolódó termékek beáramlása (Fuchs et al., 2024). A szűrt liberalizáció nyelvén ez azt jelenti, hogy a szűrő porozitása nem mellékes paraméter, hanem a hatások egyik fő meghatározója. Ha a szűrő nem zárja ki az átszivárgást, akkor nemcsak környezeti károk keletkeznek, hanem a belső piacon megjelenik a kettős mérce érzete is: a hazai termelő megfelel, a külső beszállító pedig – legalábbis a percepció szerint – megkerüli a korlátozást.

A kettős mérce alkalmazása valóságos és jelentős kockázat: ha az EU a saját termelőire vonatkozó előírásokon szigorít, miközben az import mögött más standardok, más ellenőrzési kapacitások és más szankciós valóság áll, akkor a belső normák könnyen versenyhátránnyá válhatnak. Az egyenlő versenyfeltételek problémája

intézményi természetű: nem az a kérdés, hogy kinek van igaza, hanem az, hogy miként tehető összehasonlíthatóvá két eltérő szabályozási rezsim terméke. A vitában erre adott válaszként jelenik meg a „tükrözési” (*mirror clause*) logika – de itt még a mérés sem triviális. A marhahús-előállítás klímahatásának összehasonlításánál például nem mindegy, hogy tömeg- vagy pénzértékalapú egységet használunk; a mérőszám megválasztása politikai jelentőséget kap, mert attól függ, mi számít jobb vagy rosszabb termelési rendszernek (Wang et al., 2024).

A kettős mérce nemcsak az import esetében jelenik meg: van egy belső mechanizmusa is. A kereskedelempolitika ugyanis visszahat a belső szabályozási pályára. A friss irodalom szerint az EU-ban megjelent a szabályozási „lehűlés”: az állatjóléti reformok politikai mozgásterét szűkítette a Mercosur-tárgyalások logikája, mert – mint korábban említettük – a döntéshozók óvatosabbá váltak a szigorításokkal, nehogy rontsák a tárgyalási pozíciókat (Del Pupo, 2025; Duina, 2025). Ez a szűrt liberalizáció egy sajátos mellékhatása: miközben kifelé piacot nyit, befelé fékezheti a reformokat. A rendszer szemszögéből ez különösen fontos, mert a társadalmi elfogadhatóság sokszor éppen a belső normák következetességén múlik. Ha a külkereskedelmi alku ára a belső reformok halasztása, akkor a megállapodás nemcsak gazdasági, hanem legitimitási deficitbe is ütközhet.

A szűrt liberalizáció elemzési kerete akkor teljes, ha a szűrőket nem külön-külön, hanem együtt látjuk. A tarifális korlát fékezi, de nem szünteti meg az áruforgalmat; az SPS-szűrő papíron erős, de hatása az ellenőrzési kapacitáson múlik; a fenntartathatósági szűrő politikailag látványos, de gyakran gyengén kikényszeríthető; a belső reformpálya pedig nem külső adottság, hanem a tárgyalások során kialakuló ösztönzők, engedmények és nyomás hatására maga is velük együtt alakul (vagyis a tárgyalások által meghatározott). Ehhez járul egy stratégiai szempont: a kereskedelem nemcsak árumennyiségeket mozgat, hanem kockázatot is továbbít a globális hálózatokon; a klímaeredetű, összetett kockázatok a kereskedelmi kapcsolatok révén is importálhatók (Keys et al., 2025). Ugyanakkor a kereskedelem adaptív szerepe sem zárható ki: bizonyos régiókban a kereskedelem képes mérsékelni a jövőbeli klímasokkok jóléti következményeit (Bajaj et al., 2025). A rendszer kettős természetű: egyszerre működhet stabilizátorként (afféle pufferként), és egyszerre lehet a sérülékenység csatornája is, amelyen a baj tovaágyűrűzik. Hogy végül melyik oldala kerekedik felül, azt nem elvi deklarációk döntenek el, hanem nagyon is prózai intézményi részletek: a szűrők tényleges minősége és következetes kikényszeríthetősége.

Végül a szűrt liberalizáció magyarázatot ad arra, miért tartós a Mercosur-ügy körüli konfliktus. A vita nem azért éles, mert a megállapodás mindent felforgat, hanem mert bár nem felforgató, mégis beavatkozó: kicsi aggregált és nagy elosztási hatást ígér, miközben a normák és a végrehajtás közötti rés állandó gyanút kelt. Ha egy rendszerben a nyereség diffúz, a veszteség koncentrált, és a kettős mérce percepciója hitelesnek tűnik, akkor a politikai ellenállás nem rendellenesség, hanem intézményi önvédelem. A cikk további részében ezért nem pró és kontra állításokat ütköztetünk, hanem azt vizsgáljuk, mely szűrők hogyan működnek a gyakorlatban, hol porózusak, és milyen visszacsatolásokkal alakítják a mezőgazdaság alkalmazkodási pályáját.

Gazdasági hatások: kicsi összeg, nagy szórás

A gazdasági hatások tárgyalásakor érdemes rögtön az elején leszámolni a közbeszédben makacsul élő két leegyszerűsítéssel. Az egyik szerint a megállapodás egész ágazatokat elsöpör; a másik szerint aligha számít. A nemzetközi irodalom szerint mindkét állítás túlzó: az EU egészére vetített aggregált hatás ugyanis tényleg szerény, ugyanakkor az agrár- és élelmiszer-ágazaton belül a hatások erősen differenciáltak, és a különbségek nem csupán termékek, hanem térségek, gazdaságtípusok és az értékláncban elfoglalt pozíciók szerint is eltérők (Ferrari et al., 2025; Gohin & Matthews, 2025). A megállapodás tehát nem „nagy robbanás”, hanem inkább egy olyan változás, amelynek szórása nagyobb, mint az átlaga – és a politikai konfliktusok éppen ebből a szerkezeti sajátosságból táplálkoznak.

Az aggregált hatás szerénysége önmagában nem meglepő. A friss modellezési és szakpolitikai jellegű összegzések azt sugallják, hogy a liberalizáció nem teljes, hanem több ponton korlátozott: a vámkontingensek, a részleges nyitás, valamint a nem tarifális szabályozás fennmaradása eleve tompítja a volumenhatásokat. Ráadásul az EU tagállamaiban a mezőgazdaság súlya csekély, így még érdemi ágazati elmozdulások is csak kismértékű összhatást produkálnak. A szerény aggregált hatás ugyanakkor nem jelent semlegességet: a kérdés nem az, hogy az EU összesen mennyit nyer, hanem az, hogy ki alkalmazkodik, milyen áron, és van-e kompenzációs vagy alkalmazkodási lehetőség (Baltensperger & Dadush, 2019; Ferrari et al., 2025). Ezt a képet árnyalja az is, hogy a regionális agrárliberalizáció hatásai nem csak kétoldalúak: harmadik piacokon és más termékpályákon is lehetnek átrendeződések (Heerman & Riché, 2015).

A termékpályaszintű eredmények itt válnak igazán kézzelfoghatóvá. A szakirodalom különös egyetértéssel emeli ki a marhahúst mint legérzékenyebb pontot: a Mercosur-országok költségelőnye és termelési potenciálja ezen a piacon a legerősebb. Ezért minden – akár korlátozott – piacnyitás is rögtön megmozdítja a szereplők fejében a referenciaárat és a jövedelmi kalkulációkat: előbb az árral és a jövedellemmel kapcsolatos várakozások billennek el, aztán – a piaci alkalmazkodás logikája szerint – maguk az árak és a jövedelmek is gyorsan elmozdulhatnak. Ugyanakkor a friss becslések fontos finomítást tesznek: a vámkontingensek miatt a hatás nem „szabadesés”, hanem „szabályozott lejtő”. Ez tompíthatja a közvetlen jövedelemsokkot, de nem szünteti meg a sérülékenységet, mert a verseny nyomása így is megjelenik – csak éppen kisebb erővel, de nagyobb politikai jelentőséggel (Gohin & Matthews, 2025). A baromfiágazatban hasonló várható: a költségkülönbségek és a termelési rendszerek eltérései miatt a verseny várhatóan erősödik, még ha az import tényleges növekedése a kontingensek és a nem tarifális feltételek miatt korlátozott marad is (Krzyzanowski, 2025; Pelikán & Döbeling, 2020).

A cukor és részben a rizs gyakran másodvonalbeli témaként kerül elő, pedig a konfliktus logikája itt is ugyanaz: olyan termékekről van szó, amelyek esetében a nemzetközi versenyben a költségek és a szabályozási környezet különbségei nagy szerepet játszanak, és ahol az EU belső szerkezeti alkalmazkodása eleve feszültségekkel teli. A korábbi és a frissebb értékelések abban megegyeznek, hogy ezek a szegmensek

az „érzékeny” kategóriába tartoznak, és ezért a liberalizációt itt is inkább fékezik, mint gyorsítják (Ferrari et al., 2025; Pelikán & Döbeling, 2020). A gazdasági hatás e termékeknel nem feltétlenül volumenben, hanem árképzésben és alkuerőben csapódhat le: ha az import fenyegetése hiteles, az már önmagában befolyásolhatja a belső árazási és szerződéses viszonyokat. Nem véletlen, hogy a cukor körül is képes eldurvulni a vita: a brazil cukornádágazathoz kötődő kereskedelmi és fenntarthatósági narratívák kifejezetten mérgezték a tárgyalási klímát (Follador et al., 2021).

A nyerteseket illetően a szakirodalom óvatosabb. Több munka szerint a tejtermékek és a sertéshús esetében tényleges exportlehetőségek nyílnak, mert az EU ezekben a szegmensekben versenyképes, és a Mercosur-piacokon a jövedelmi és a fogyasztási szerkezet kedvezhet az uniós kivitelnek (Ferrari et al., 2025; Krzyzanowski, 2025). Itt azonban egy tipikus kereskedelempolitikai paradoxon jelenik meg: a potenciális nyereség sokszor ott keletkezik, ahol nem a vámok képeznek belépési korlátokat, hanem a szabványok, a logisztika, a feldolgozói kapcsolatok és a marketing. Vagyis a nyereség nem automatikus, és nem is azonnali, elérése intézményi és piaci kapacitásokat igényel. Ez a különbség magyarázza, hogy a megállapodás miért képes egyszerre exportbővülést ígérni és erős belső ellenállást kiváltani: az importverseny közvetlenül érzékelhető, az exportnyereség pedig gyakran feltételes.

A tagállami és a gazdaságtípus szerinti eltérések tovább erősítik ezt az aszimmetriát. A holland gazdaságról készült hatásvizsgálatok például azt mutatják, hogy az ágazati hatás farmtípusonként eltérhet: bizonyos szegmensekben kedvezőbb vagy semleges jövedelmi hatások jelentkezhetnek, miközben a marha/borjú ágazat érzékenyebb marad (Carrico et al., 2020; van Berkum et al., 2025). Hasonló tagállami fókuszú előzetes értékelések másutt is készültek; az osztrák vizsgálat például ugyancsak kiemeli, hogy az érintettség termékpályánként és gazdaságtípusonként szóródik, és a politikailag érzékeny ágazatokban a kockázatok arányaikban nagyobbak lehetnek (Sinabell et al., 2020). A tanulság ebből az, hogy az EU-n belül a megállapodás hatásai nem országátlagokként, hanem szerkezeti pozíciókként értelmezendők. Ahol koncentrált, exportorientált feldolgozás és integráció van, ott a külpiazi nyereség gyorsabban jelentkezik, ahol viszont extenzív és szabályozási költségekkel terhelt termelés dominál, ott az importnyomás erősebben fáj.

Ezzel elérkezünk a gazdasági hatások egyik kulcskérdéséhez, amelyet a közbeszéd hajlamos alulértékelni: az értékláncszerkezethez. A kereskedelmi megállapodásból fakadó sokk nem mindig ott csapódik le, ahol a termelés történik. Gyakran a feldolgozóipar, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem „fordítja le” a nemzetközi versenyt a farmok szintjének árnyelvére. Ha a feldolgozás koncentrált, akkor az importfenyegetés (vagy importalternatíva) az alkupozíciók újrendezéséhez vezethet: a termelői árakra nehezedő nyomás nő, miközben a fogyasztói árak nem feltétlenül csökkennek arányosan. Ez a mechanizmus adja meg azt a nagyon is kézzelfogható mikroalapot, amely nélkül az aggregált számok félrevezetők: miközben összesítve csak csekély hatás látszik, a valóságban a lánc különböző pontjai között éles elosztási konfliktus bontakozik ki, és ennek terhe-haszna nem ott csapódik le, ahol a termelés történik. A lengyel élelmiszeripari szerkezettel foglalkozó egyik kutatás a fenntartható koncentráció jelenségét éppen ebben a kontextusban tárgyalja: a szerzők szerint

a szerkezeti alkalmazkodás és a piaci erő összjátéka döntheti el, hogy a kereskedelmi nyitás kinek kedvez (Szajner et al., 2025).

A friss irodalom egy másik fontos hozzájárulása, hogy a vitát részben elmozdítja a helyettesítés leegyszerűsítő képétől. Két, kifejezetten komparatív szemléletű tanulmány a Mercosur és az EU agrártermelési potenciálját, illetve az agrár- és élelmiszer-kereskedelem versenyképességi és komplementaritási mintázatait vizsgálja (Ambroziak et al., 2025; Bułkowska & Ambroziak, 2025). Ezek arra utalnak, hogy bár a kereskedelem alaplogikája a kölcsönös nyereség, a hatások termék- és minőségi szegmensenként erősen eltérhetnek: vannak területek, ahol a két blokk kínálata részben kiegészíti egymást. Ez a megállapítás azonban nem megnyugtató az érzékeny ágazatok számára. Inkább azt jelenti, hogy a megállapodás gazdasági hatása mozaikos: egyes csatornákon importversenyt hoz, más csatornákon export- és inputlehetőséget, és a végső mérleg attól függ, hogy a szereplők mely mozaikdarabhoz kötődnek.

A gazdasági hatások közül külön figyelmet érdemel a kumulatív sokk lehetősége. A Mercosur-megállapodás nem vákuumban születik, hanem egy olyan kereskedelempolitikai portfólió részeként, amelyben több bilaterális megállapodás együtt alakítja át az EU élelmiszer-gazdaságának versenykörnyezetét. A kumulatív hatás lényege, hogy a marginális sokkok összeadódnak: ami önmagában kicsi, az portfólióban strukturális jelentőségű lehet (Ferrari et al., 2025). Ez különösen igaz azokban az ágazatokban, ahol a jövedelmek eleve ciklikusak, a beruházások hosszú távúak, és a kockázatok (időjárás, inputárak, piaci árak) egyszerre változnak. A megállapodás tehát nemcsak ár- és mennyiségi, hanem bizonytalansági kérdés is: mennyire változik a jövőbeli jövedelemeloszlás és a kockázati profil?

Idekapcsolódik a kereskedelem és a kockázat viszonya. A globális kereskedelem képes stabilizálni (például hiányt pótol, sokkokat simít), de sérülékenységet is közvetíthet. A kereskedelmi hálózatokon keresztül a klímaeredetű sokkok is áttérjedhetnek a láncokra; ugyanakkor a kereskedelem az alkalmazkodást segítheti más térségekben (Bajaj et al., 2025; Keys et al., 2025). E kettősség gazdasági értelmezése egyszerű: a kereskedelem növeli a hatékonyságot és a választékot, de növeli a rendszerek összekapcsoltságát – és ezzel a sokkok terjedési sebességét is. Az EU-Mercosur megállapodás gazdasági hatásait ezért nem elég statikus ár- és mennyiségi metszetben vizsgálni; az is fontos kérdés, hogy a láncok mennyire válnak ellenállóvá vagy sebezhetővé.

Most pedig térjünk vissza ahhoz az állításhoz, amellyel kezdtünk: az összeg kicsi, a szórás nagy. A közgazdasági irodalom nagy erénye, hogy kijózanít: nem ígér csodát, és nem jósol összeomlást. A közgazdasági irodalom nagy korlátja viszont az, hogy a legfontosabb kérdések egy részét nem tudja egyenletekkel lezárni. Mert a megállapodás gazdasági hatása végső soron attól függ, hogy a szűrők (kontingensek, SPS, megfeleléség) mennyire működnek, a láncok mennyire koncentráltak, az alkalmazkodási csatornák (export, minőségi differenciálás, technológiai váltás) mennyire nyílnak meg, és hogy a kockázatok milyen pályán mozognak. A gazdasági hatás tehát nem pusztán eredmény, hanem rendszerreakció: az intézmények, piaci szerkezetek és a szereplők stratégiáinak közös mozgása. Ha ezt a reakciót nem értjük, akkor a számok vagy túl kicsinek tűnnek ahhoz, hogy érdekeljenek minket, vagy túl nagy félelmet keltenek ahhoz, hogy kezelni tudjuk őket.

A modellek itt megállnak, de a vita nem: a kereskedelem által kiváltott mennyiségi elmozdulások mögött földhasználati és kormányzási kérdések állnak. Ha az ösztönzők a termelés bővítésére sarkallnak, akkor kis aggregált hatás mellett is lehet nagy a nem internalizált externália. Ezért a következő fejezetben nem az árat, hanem a szűrőkön átszivárgó környezeti költségeket vizsgáljuk.

Környezeti dimenzió: externáliák, végrehajtás és mérési viták

A környezeti dimenzióval kapcsolatban a közgazdász hajlamos kétféle hibát elkövetni. Az egyik, hogy mindent pénzre vált, mintha az erdőirtás vagy a biodiverzitási veszteség csak egy újabb költség sor lenne a jóléti mérlegben. A másik, hogy éppen ellenkezőleg: a kérdést erkölcsi vitává emeli, mintha a gazdasági ösztönzők és az intézményi kényszerek nem számíthatnának. A Mercosur-megállapodás környezeti fejezetei éppen azért izgalmasak, mert a két világ összeütközik: a kereskedelmi ösztönzők a termelés bővítésére készíthetnek, a környezeti célok viszont korlátot kívánnak szabni ennek a bővülésnek. Nem arra kell választ adnunk, hogy vajon fontos-e a környezet – mert fontos. A kérdés az, hogy a szabályok képesek-e átírni a piaci ösztönzőket, vagy csak jó szándékú mellékletként maradnak a megállapodás lapjain (Harrison & Paulini, 2024; Heyl et al., 2021).

A környezeti fejezetek egyik kulcsszava a fenntarthatóság, de a fenntarthatóság itt nem filozófiai fogalom, hanem kormányzási probléma. A friss jogi és politikai gazdaságtani irodalom azt hangsúlyozza, hogy a kereskedelmi megállapodások környezetvédelmi vállalásai gyakran kompromisszumos architektúrák: deklarációkban erősek, kikényszeríthetőségben gyengék. Ez az ambivalencia nem véletlen, hanem a tárgyalások logikájából következik. A kereskedelempolitika természete az alku: a felek olyan szöveget írnak, amelyet mindkét oldal ratifikálni tud, és ez gyakran a szankcionálhatóság rovására megy. A probléma ott keletkezik, amikor a környezeti célok és a piaci ösztönzők között rés alakul ki: a cél az erdőirtás fékezése, az ösztönző viszont a termelés bővítése – és ha az eszköz gyenge, akkor a rendszer a saját ösztöne szerint működik (de Oliveira et al., 2024; Heyl et al., 2021).

A Mercosur-ügyben az erdőirtás nem egy téma a sok közül, hanem szimbolikus és valóságos gócpont. Szimbolikus, mert az EU közvéleményében a dél-amerikai agrár-export gyakran összekapcsolódik az amazóniai erdőpusztítás képével. Valóságos, mert a földhasználat megváltozása és az agrártermelés bővülése közötti kapcsolatot a szakirodalom nem vitatja: ha növekszik a kereslet bizonyos termékek iránt, és ha a termelés bővítése új területek bevonásával történik, akkor az erdőirtás kockázata emelkedhet. Egy friss kutatás éppen arra figyelmeztet, hogy az EU erdőirtás-ellenes szabályozása (*due diligence* logika) ellenére is maradhatnak olyan kiskapuk, amelyeken a Mercosur-kereskedelem ösztönzői átsurranhatnak (Fuchs et al., 2024). A szabályozásnak ez a porozitása a környezeti dimenzióban különösen veszélyes, mert egyszerre kétféle kárt okoz: egyrészt tényleges ökológiai kárt, másrészt legitimitási kárt idéz elő, amikor a belső európai szabályozási szigor kettős mércének tűnik a piaci szereplők szemében.

A környezet-gazdaságtani vitákban az egyik oldal gyakran követel bizonyítékokat. Nos, ilyen bizonyítékok vannak, de nem olyan formában, ahogyan azt a közpolitikai viták résztvevői szeretik: nem egy-egy számra, hanem többretegű empiriára lehet hivatkozni. A globális összevetések például arra jutnak, hogy az erdőirtás világszerte rontja a talaj biodiverzitását és az ökoszisztéma-szolgáltatásokat; vagyis az erdőirtás költsége nem merül ki a nettó szén-dioxid-kibocsátás növekedésében, hanem mélyebb ökológiai funkciók sérülnek (Qu et al., 2024). A mezőgazdasági célú erdőirtás biodiverzitásra gyakorolt hatásai ráadásul heterogének: az ökológiai szűrés logikája szerint a veszteség attól függ, milyen ökoszisztémát vált fel a mezőgazdasági terület, valamint milyen fajösszetétel és élőhelystruktúra sérül (Hua et al., 2024). A legújabb, nagy ívű szintézisek pedig arra figyelmeztetnek, hogy az emberi tevékenység és a biodiverzitás kapcsolata nem lineáris és nem homogén; ez pedig óvatosságra int akkor, amikor határozott állításokat fogalmazunk meg, de nem ad felmentést a kockázat kezelése alól (Keck et al., 2025).

A környezeti dimenzió másik eleme *a klíma és a kereskedelmi hálózatok kapcsolata*. A közbeszédben a klímahatás gyakran úgy jelenik meg, mint termelési lábnym: mennyi szén-dioxid-egyenérték jut egy kilogramm termékre. Ez fontos, de a rendszer szempontjából nem elegendő információ. A globális kereskedelmi hálózatok ugyanis nemcsak termékeket, hanem sokkokat és kockázatot is közvetítenek. Egy friss tanulmány szerint a kereskedelmi kapcsolatok révén összetett klímakockázatok (például egyidejű hőhullámok és aszályok) tovaterjedhetnek a láncokon: ott is okoznak áringadozást és ellátási zavarokat, ahol a fogyasztás önmagában stabil lenne (Keys et al., 2025). Ugyanakkor a kereskedelem kiegyenlítő hatása is: a jelenlegi élelmiszer-kereskedelem képes mérsékelni a jövőbeli klímaváltozás hatásait, különösen alacsonyabb jövedelmű országokban (Bajaj et al., 2025). A Mercosur-megállapodást környezeti szempontból tehát nem értékelhetjük egyértelműen jónak vagy rossznak: a kereskedelem egyszerre növelheti a hatékonyságot és a sebezhetőséget, és a végső hatás azon múlik, hogyan épülnek be a kockázatok a szabályozásba és a láncok működésébe.

A környezeti viták harmadik rétege *a mérés*. A technikai részletek itt duzzadnak politikai problémává. Ha azt mondjuk, hogy a marhahús klímahatása nagy, az állítás általában igaz. De amikor két termelési rendszert hasonlítunk össze (például az extenzív legeltetést az intenzív takarmányozási rendszerrel), akkor nem mindegy, milyen funkcionális egységet használunk. Ez a látszólagos módszertani apróság a Mercosur-vitában azonnal normatív kérdéssé válik: mi számít „tisztább” termelésnek, és milyen mérőszám alapján lehet szabályozási követelményeket támasztani? Ha a mérés vitatott, akkor a szabályozás is könnyebben támadható – és a végrehajtás is bizonytalanabbá válik.

A környezeti dimenzióban tehát három kockázat rétegződik. Az első a valódi externália: a földhasználat-változás és a biodiverzitás-vesztés, amelynek költségei nem jelennek meg a piaci árban. A második a végrehajtási kockázat: a szabályok papíron erősek, de a gyakorlatban porózusak lehetnek, és a kereskedelmi ösztönzők átszivárognak rajtuk (Fuchs et al., 2024). A harmadik a mérési vita, amely a szabályozás legitimitását befolyásolja (Wang et al., 2024). A Mercosur-megállapodás környezeti mérlege ezért nem állapítható meg egyetlen számmal, és nem intézhető el egyetlen fejezettel a szerződésben.

Mindez visszavezet a tanulmány elemzési keretéhez. A szűrt liberalizáció környezeti értelemben annyit jelent, hogy az EU megpróbálja a piacnyitást feltételekhez kötni. A kérdés az, hogy ezek a feltételek mennyire képesek ténylegesen befolyásolni a termelési döntéseket. Ha képesek, akkor a kereskedelem és a környezeti célok összeférhetnek – legalábbis részben. Ha nem képesek, akkor a rendszer a saját ösztönzői szerint működik, és a környezeti fejezet a legitimitás díszlete lesz. Ha így van, akkor a vita valójában nem a környezet vagy a kereskedelem dilemmájáról, hanem a végrehajtásról szól: mit tud a jogi és ellenőrzési architektúra a gyakorlatban?

Szabályozási szűrők: élelmiszer-biztonság, állatjólét, jogi architektúra

A kereskedelmi megállapodások világában a szabályozás egyszerre pajzs és csapda. Pajzs, mert az állam és az Unió ezzel védi a fogyasztót, a közegészséget, az állategészséget, a környezetet és – nem mellékesen – a termelők társadalmi elfogadottságát. Csapda, mert minél több a szabály, annál több a végrehajtási pont, ahol a rendszer megbicsakolhat ellenőrzési kapacitás hiányában, információs aszimmetriák miatt vagy egyszerűen azért, mert a kereskedelemkönnyítés ösztöne a gyorsabb és olcsóbb megoldások irányába tolja az intézményeket. Az EU–Mercosur megállapodásnál a szabályozási szűrők ezért nem mellékszálak: a piacnyitás mértéke és elfogadhatósága végső soron azon múlik, hogy a szűrők működnek-e a gyakorlatban, és képesek-e fenntartani a belső normák hitelességét (de Sadeleer, 2025; Heyl et al., 2021).

Az első és legkézenfekvőbb szűrő az *élelmiszer-biztonság*. Az európai közbeszédben az importtal szembeni aggodalmak gyakran egyetlen mondatban sűrűsödnek: nem ugyanazok a szabályok vonatkoznak a külföldi termelőkre. A jogi szakirodalom ezzel szemben egy árnyaltabb állítást tesz: az EU *formálisan* nem mond le a magas egészségügyi, növény- és állategészségügyi (SPS) standardjairól; az importot elvileg továbbra is megfelelőségi rendszerek, ellenőrzések és nyomon követési követelmények alapján engedi be (Leśkiewicz, 2025). A szabály rögzítése azonban önmagában nem véd meg; a védelem a végrehajtásban van. Ha a rendszerben az ellenőrzés ritka, ha a nyomon követés hiányos, ha a kockázatalapú szűrés kockázatcsökkentés helyett ellenőrzés-csökkentés lesz, akkor a szabályozási szűrő porózussá válik.

A kereskedelemkönnyítés és a kontroll közötti feszültség itt strukturális. A kereskedelempolitika logikája az akadályok csökkentése, a hatósági eljárások egyszerűsítése, a határidők rövidítése; az SPS-logika viszont ellenőrzést, dokumentációt, auditot és – ha kell – visszatartást kíván. Ugyanabban az intézményrendszerben kell gyorsítani és fékezni. A kettő együtt csak akkor működik, ha megvan a kapacitás és a bizalom: elég ellenőr, elég laboratórium, elég adat, valamint egy olyan jogi környezet, amelyben a szankció nem elméleti fenyegetés, hanem tényleges opció. Ezt a dimenziót a szakirodalom gyakran úgy fogalmazza meg, hogy az SPS-rendszer ereje nemcsak a szabványok szintjétől, hanem a megfelelés bizonyíthatóságától és a végrehajtás hitelességétől függ (Leśkiewicz, 2025).

A második szűrő az *állatjólét*, amely ma már nem „etikai extra”, hanem a kereskedelempolitika egyik konfliktusgenerátora. Az EU-ban az állatjóléti normák nemcsak fogyasztói elvárásként vannak jelen, hanem a termelési rendszerek költségszerkezetébe is beépülnek. Ha ezek a normák belül szigorodnak, akkor a termelő költsége nő; ha olyan import érkezik, amely mögött más normák és más végrehajtási valóság áll, akkor a verseny nemcsak árverseny, hanem normaverseny is lesz. A vita egyik kemény pontja tehát az, hogy lehet-e – és hogyan – az állatjóléti elvárásokat kereskedelmi feltétellé tenni.

A friss irodalom itt egy kellemetlen, de tanulságos jelenséget emel ki: a „szabályozási lehülés” (*regulatory chill*) lehetőségét. Két elemzés szerint az EU–Mercosur-ügy hozzájárult ahhoz, hogy az uniós állatjóléti reformok késlekedjenek, mert a döntéshozók óvatosabbá váltak: a szigorítás külkereskedelmi konfliktust és tárgyalási költséget generálhat (Del Pupo, 2025; Duina, 2025). Ez a mechanizmus a szabályozási szűrők egyik legparadoxabb formája: miközben a kereskedelmi megállapodás elvileg „külső” ügy, valójában belül is változást okozhat – mégpedig úgy, hogy fékezi a normatív reformokat. Ha ez így van, akkor a szabályozási szűrő nem csupán technikai eszköz, hanem a belpolitikai mozgástér egyik determinánsa is.

A piac erre gyakran címkézéssel és differenciálással válaszol: ha a fogyasztó értékeli az állatjólétet, akkor hajlandó lehet többet fizetni, és a termelő kompenzációhoz jut. Ez az elgondolás azonban a gyakorlatban sokkal nehezebben érvényesül. A friss szakirodalom egy átfogó állatjóléti címke kialakítását tárgyalva hangsúlyozza: tudományos, logisztikai és etikai kérdések sora nyílik meg, ha az állatjólét biztosítását egyetlen jelölésben akarjuk összesűríteni (Tuytens et al., 2025). A címke tehát új intézményi vállalkozás is: mérni kell, ellenőrizni kell, és el kell dönten, hogy mi számít jóllétnek különféle fajok és termelési rendszerek esetében. A szabályozási szűrő logikája itt visszaköszön: ha a címke mögött nincs hiteles ellenőrzés, akkor csak marketingeszköz, és nem oldja fel a kettős mérce érzését.

A harmadik szűrő a *jogi architektúra*: hogyan épül be a környezet, a közegészség és a szabályozási együttműködés a kereskedelmi kötelezettségek közé? A megállapodások klasszikus világa azt sugallta, hogy a kereskedelem „kemény jog”, a környezet és a fejlesztés „puha melléklet”. A Mercosur-ügy egyik tanulsága éppen az, hogy a két logika ma már nem választható szét ilyen könnyen. Több elemzés rámutat: a megállapodás a kereskedelem, a környezet és a fejlesztés kapcsolatát újraértelmezi, de az eredmény gyakran ambivalens, mert a felek egyszerre akarnak magas szintű vállalásokat és ratifikálható kompromisszumot (Harrison & Paulini, 2024; Heyl et al., 2021).

A jogi architektúra egyik legérzékenyebb pontja a határvonal: hol ér véget a politikai együttműködés, és hol kezdődik a kereskedelmi kötelezettség? Egy friss jogi kutatás éppen ezt a választóvonalat elemzi, és azt sugallja, hogy a tervezetben nehéz éles határt húzni a két terület között (de Sadeleer, 2025). Ez a bizonytalanság kétféle következménnyel járhat. Az egyik, hogy a környezeti és állatjóléti vállalások kikényszerítése gyenge marad, mert a felek nem akarják a kereskedelmi vitarendezési gépezetet politikai kérdésekkel terhelni. A másik, hogy a szabályozási együttműködés a gyakorlatban „lehűtő” hatású lehet: ha minden új belső szabályozási lépésnél felmerül a külkereskedelmi konfliktus kockázata, akkor a reformok bevezetése lelassul.

A jogi architektúra és a zöldátmenet összefüggéseit az Európai Zöldmegállapodás helyezi még élesebb megvilágításba. Egy friss elemzés szerint az európai zöldagenda már nemcsak belső szakpolitikai program, hanem a kereskedelmi tárgyalások kerete is: egyszerre erőforrás, amellyel az EU normát exportál, és korlát, mert a partnerek ellenállása miatt a normák tárgyalási költséggé válnak (da Conceição Lima et al., 2026). Ilyen környezetben a szabályozási szűrők politikai jelentősége megnő: a környezet és a jólét nemcsak érték, hanem alku tárgya is.

A végrehajtás kérdését a független értékelések teszik igazán kézzelfoghatóvá. A megállapodás szövegének biztosítékait csak akkor lehet komolyan venni, ha végrehajtható mechanizmusok kísérik őket: ellenőrzési kötelezettségek, jelentéstétel, következmények és – ez a legvitatottabb pont – szankcionálhatóság. Egy közelmúltban készült értékelő jelentés éppen erre figyelmeztet: a fenntarthatósági és szabályozási garanciák erejét nem a retorika, hanem a kikényszeríthetőség adja (Papatheophilou et al., 2025).

A szabályozási szűrők fejezetének tanulsága ezért egyszerre egyszerű és nyugtalanító. Egyszerű, mert a rendszer logikája világos: ha az EU piacot nyit, akkor a belső normákat csak úgy tarthatja meg hitelesen, ha képes a külső megfelelés ellenőrzésére és kikényszerítésére. Nyugtalanító, mert ez nem technikai, hanem intézményi és politikai kérdés: kapacitás, jogi architektúra, vitarendezés és a belső reformpálya mozgástere egyszerre dönti el, hogy a szűrők valóban pajzsok-e. Ha pajzsok, akkor a szűrt liberalizáció valóban „civilizált piacnyitás” lehet. Ha nem azok, akkor fel erősödik a kettős mérce érzete, és a megállapodás gazdasági hatásain túl a legitimitási válság is tartós marad.

Politikai gazdaságtan: miért ennyire polarizált?

Az EU–Mercosur megállapodás körüli vita azért tűnik időről időre aránytalanul hevesnek, mert a szereplők fókusza eltérő. Az egyik fél a kereskedelemről: piacnyításról, exportlehetőségről, versenyről, hatékonyságról beszél. A másik fél szeme előtt pedig a rendszer lebeg: normák, végrehajtás, a vidéki lakosság megélhetése, „tisztességes versenyfeltételek” és az a félelem, hogy a belső szabályozási szigor ára végül a termelőkön csapódik le. Amikor a tárgyalás látszólag technikai részletekről (kontingensekről, SPS-protokollokról, fenntarthatósági fejezetekről) folyik, valójában bizalmi kérdések és elosztási konfliktusok kerülnek terítékre. Ez a polarizáció nem kommunikációs hiba miatt áll elő, hanem a dolog lényegéből következik: kicsi össznyereség mellett koncentráltak a veszteségek, a végrehajtás vitatott, a normatív tét pedig nagy.

A konfliktus első forrása az *elosztás*. A gazdasági fejezetben láttuk, hogy az EU egészére gyakorolt hatás a legtöbb modell szerint szerény, miközben egyes termékpályák (különösen a marhahús és a baromfi) nagyobb versenynyomás alá kerülhetnek, a nyereségek pedig sokszor feltételesek, és diffúzan jelentkeznek (Ferrari et al., 2025; Gohin & Matthews, 2025). Politikai értelemben ez az a helyzet, amelyben a veszteségek jól azonosíthatók, a nyertesek viszont kevésbé. A veszteség konkrétan jelentkezik az árakban, a piacok méretében, valamint az állatállomány és a munkahelyek számában. A nyereség viszont gyakran elméleti: nagyobb exportpotenciál, szélesebb választék,

olcsóbb input. A politikai mobilizációban a konkrét veszteségek mindig hangosabban jelennek meg, mint az elvont nyereség. Ezért látszik úgy, mintha a megállapodás körüli vita túlságosan elkeseredett lenne, holott valójában az elosztási szerkezet logikusan termeli ki a heves ellenállást.

A konfliktus második forrása az *agrárpolitika kivételessége* és annak eróziója. Az európai mezőgazdaság sokáig különleges státuszban volt: nemcsak élelmiszert termelt, hanem megőrizte a tájat, a vidéki közösségeket, a kulturális örökséget, és garantálta az ellátás biztonságát is. Ez a kivételesség politikai védelmet jelentett. A friss politikatudományi és politikai gazdaságtani irodalom azonban arra utal, hogy az EU kereskedelempolitikájában az agrárium fokozatosan veszít ebből a státusból: a védelem nem tűnik el, de egyre inkább feltételessé válik, és mindinkább beágyazódik a szélesebb geopolitikai és iparpolitikai alkukba. A Mercosur-tárgyalások ennek iskolapéldái: az agrárium csupán az alku egyik része. Ezt a folyamatot a szakirodalom az agrárium – elmúlóban lévő – kivételességének és a megállapodások átpolitizálásának összefüggésében tárgyalja (Del Pupo, 2025).

A konfliktusok harmadik forrása a *szabályozási hitelesség* – vagy annak hiánya. A megállapodás körüli viták nem függetlenek az EU belső normarendszerétől. Az EU az elmúlt években a zöldmegállapodás és a kapcsolódó stratégiák révén egyre inkább olyan pályára lépett, amelyen a termelés környezeti, állatjóléti, nyomon követhető és inputhasználati feltételei szigorodnak. Ezt az uniós termelők nehezen fogadják el, de a tiltakozásuk még határozottabbá válik, ha úgy érzékelik, hogy a szigor csak rájuk vonatkozik, mert az importált termékek előállítására mögött más standardok és kevésbé szigorú normakövetés áll. Innen nézve a Mercosur-megállapodás nem csupán kereskedelem, hanem a belső normák „piaci tesztje”. A kettős mérce érzete, még ha részben csupán hamis percepció is, politikailag valóságos következményekkel jár: bizalomvesztést és mobilizációt okoz.

A konfliktus negyedik forrása a *fenntarthatóság és az erdőirtás kérdése*, amelyben a szimbolika és a kormányzási realitás különösen közel kerül egymáshoz. A környezeti fejezetekkel kapcsolatban a szakirodalom több helyen ambivalenciát említ: a vállalatok sokszor erősek a retorikában, de gyengék a kikényszerítésben (Harrison & Paulini, 2024; Heyl et al., 2021). A kormányzási résről szóló érvek azért válnak politikailag robbanékonnyá, mert a közvélemény számára könnyen érthető képpé sűríthetők: „erdőirtásért cserébe olcsó hús”. A valóság persze bonyolultabb, de a politikai mobilizáció általában nem a valóság árnyalt bemutatására épül. Ha a végrehajtás hitelessége kérdéses, akkor a környezet a megállapodás ellenzőinek legerősebb fegyverévé válik.

A polarizáció ötödik forrása a *geopolitika* – és ezzel a vita egy új regiszterbe lép. Az EU–Mercosur megállapodást nemcsak gazdasági hatásai miatt kívánják elfogadtatni, hanem azért is, mert az EU a „nyílt stratégiai autonómia” keretében egyszerre keresi a nyitottságot és a mozgásteret. A Mercosur ebben a logikában egyszerre piac, nyersanyagszállító és agrárpartner, potenciális geopolitikai szövetséges, valamint normaképző és normaexportáló terep: olyan partneri tér, ahol az EU kereskedelmi és együttműködési eszközökkel saját szabályait és standardjait (különösen fenntarthatósági, környezeti és munkajogi elvárásait) igyekszik érvényesíteni. A friss elemzések ezt a dilemmát kifejezetten a Mercosur-ügy kontextusában tárgyalják: hogyan lehet

egyszerre nyitni és közben stratégiai autonómiát építeni, és mi történik, ha e célok egymásnak feszülnek (Martins et al., 2025; Pose-Ferraro, 2026)? Ráadásul a geopolitikai mérleg nem kizárólag kétoldalú: több értelmezés szerint a megállapodás harmadik térségek (például afrikai országok) kereskedelmi pozícióira is visszahat, ami tovább erősíti a „stratégiai” érvelés tétjét (Kohnert, 2019). A geopolitikai keret a belpolitikai vitát is felerősítheti: aki támogatja a megállapodást, gyakran stratégiai szempontokra hivatkozik; aki ellenzi, gyakran szuverenitási vagy normatív érvet hoz fel. Ettől a vita már nemcsak agrárvita, hanem identitásvita is.

Végül van egy, a politikai gazdaságtanban mindig jelen lévő, de ritkán kimondott tényező: a *bizonytalanság*. A megállapodás hatásai részben attól függenek, hogyan működnek majd a szűrők, milyen lesz a végrehajtás, miként reagálnak a láncok, és hogyan alakul a klíma- és a piaci kockázati környezet. A bizonytalanság politikailag termékeny talaj a polarizáció számára. A támogatók a lehetőségeket, az ellenzők a kockázatokat hangsúlyozzák, és mindkét érvelés jogos, mert a rendszer jövőbeli állapotát nem láthatjuk előre. A vitában ezért könnyen bizalmi törésvonal alakul ki, amelynek lényege nem az, hogy kinek van jobb modellje, hanem az, hogy ki hisz a végrehajtásban.

A fejezet tanulsága tehát az, hogy a polarizáció nem a túlpolitizáltság következménye, hanem a téma természetéből fakad. A megállapodás kis aggregált nyereséget ígér, de koncentrált veszteségeket okozhat; a belső normák és a külső verseny közé feszültséget ékel; a végrehajtás hitelessége vitatott; és mindezt geopolitikai narratívák erősítik fel. Ilyen feltételek mellett a konfliktus nem rendellenesség, hanem a rendszer önvédelmi reflexe. A kérdés ezért nem az, hogy miért hangosak a szereplők, hanem az, hogy a szabályozási és kompenzációs eszközök képesek-e úgy kezelni az elosztási és a legitimitási dilemmákat, hogy a vita ne idézzon elő krónikus bénultságot a kereskedelempolitikában.

Szakpolitikai következtetések: nemcsak védekezés, hanem pályamódosítás is

A szakpolitikai válaszok akkor hatékonyak, ha nem általános jelszavakból, hanem célzott beavatkozásokból állnak: a koncentrált veszteségeket ott kell tompítani, ahol keletkeznek; a végrehajtás hitelességét ott kell erősíteni, ahol a rendszer porózus; és az alkalmazkodást ott kell támogatni, ahol reális esély nyílik a pályamódosításra. Ebben a fejezetben ezért nem újrakeretezzük a vitát, hanem az eszköztárat rendezzük el a már azonosított csatornák mentén.

A kereskedelmi sokk nem egyenletesen oszlik el: az alkalmazkodási teher az érzékenyebb termékpályákon koncentrálódik. Ebből az következik, hogy a támogatási és kockázatkezelési eszközök „szétkenése” nemcsak drága, hanem szakmailag téves is. A megfelelő válasz az, hogy az érzékeny szegmensekben átmeneti, célzott stabilizáló eszközöket vetünk be: jövedelemstabilizálási megoldásokat, kockázatkezelési programokat, átmeneti beruházási támogatásokat (technológia, állomány- és telepkorszerűsítés), valamint olyan szaktanácsadási kapacitást építünk ki, amely nem általánosságokat, hanem konkrét alkalmazkodási forgatókönyveket kínál (Ferrari et al., 2025; Gohin &

Matthews, 2025; Pelikán & Döbeling, 2020). A vámkontingensek a megállapodásban eleve egyfajta külső tompítók; a belső szakpolitikának ezeket kell kiegészítenie ott, ahol a piaci nyomás a legközvetlenebbül érinti a termelőket.

A sérülékenység nem csupán termékpálya, hanem az értékláncban elfoglalt pozíció kérdése is. Koncentrált feldolgozás és erős kereskedelmi alkupozíció mellett az importfenyegetés sokszor nem a fogyasztói árakban, hanem a termelőkkel folytatott áralkuban csapódik le: a nyomás tovaterjed a láncon, és ott áll meg, ahol a tárgyalási erő a leggyengébb. Ilyenkor a kompenzáció önmagában nem elég, mert a probléma nem egyszeri veszteség, hanem az alkuerő tartós torzulása. Ezért indokolt a lánc mentén beavatkozni: növelni a szerződések átláthatóságát, fellépni a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok ellen, fokozottan ügyelni a verseny tisztaságára, kizárva az erőfölénnyel való visszaélést, és ahol szükséges, szorgalmazni a szervezeti megerősítést (termelői együttműködések, integrációs formák) (Szajner et al., 2025). A cél itt nem a koncentráció megbüntetése, hanem annak elérése, hogy a lánc mentén a kockázatok és a költségek ne egyoldalúan terheljék a termelőket.

A normák nemcsak értékek, hanem versenyfeltételek is. Ha az EU magas szintű SPS standardokat és megfelelőségi követelményeket tart fenn, akkor az import ellenőrzésének és a nyomon követésnek jól láthatóan kell működnie; ellenkező esetben a szabályozás elveszíti hitelességét, és megerősödik a kettős mérce percepciója (Leśkiewicz, 2025). A szakpolitikai feladat itt meglepően prózai: megfelelő adat-infrastruktúra, ellenőrzési kapacitás, auditálási és nyomon követési rendszerek kiépítése, kockázatalapú, de ténylegesen kockázatsökkentő ellenőrzések végrehajtása, valamint alkalmazható szankciók kialakítása. A végrehajtás költséges, de a végrehajtás hiánya még költségesebb: az ár ilyenkor nem a költségvetésben, hanem a legitimitásban jelenik meg.

Ugyanez érvényes a fenntarthatósági vállalásokra: ha a vállalások deklaratívák, de nem kényszerítik ki őket, akkor nemcsak környezeti, hanem kormányzási kockázat is keletkezik (Fuchs et al., 2024; Harrison & Paulini, 2024; Heyl et al., 2021; Papatheophilou et al., 2025). A szakpolitikai feladat ezért nem újabb jelszavak gyártása, hanem a végrehajthatóság erősítése: mit mérünk, hogyan igazoljuk az eredményeinket, és mi a következménye a szabályok megsértésének.

A hosszú távú válasz nem a szerkezet konzerválása, hanem a termelés eltolása a nagyobb hozzáadott érték és a jobb alkalmazkodóképesség felé. Ennek két reális csatornája van.

Az első a minőségi és fenntarthatósági differenciálás, amelyhez intézményi feltételekre van szükség: tanúsításra, megbízható címkézésre, nyomon követésre és marketingkapacitásra. A rés piacokról szóló áttekintés kifejezetten azt hangsúlyozza, hogy ezek a piacok akkor működnek, ha a belépési korlátok kezelhetők, és a fogyasztói bizalom fenntartható (Olagunju et al., 2025). Vagyis a prémium nem a jó szándék jutalma, hanem intézményi teljesítmény.

A második csatorna a termelékenység és adaptációs innováció: precíziós működés, megfelelő adatállomány, az erőforrások hatékony felhasználása, valamint kockázatsökkentő technológiai és szervezeti megoldások. A friss agrárinnovációs irodalom szerint az „agri 4.0” megközelítés lényege éppen ez: a rendszer alkalmazkodóképességének növelése (Cardellicchio et al., 2025), továbbá a tudás- és adatkapacitások

szerepének erősödése (Wang et al., 2025). A szakpolitikai tanulság: az importversenyre nemcsak kereskedelempolitikai, hanem beruházási és tudáspolitikai válasz is adható – és hosszú távon ez a fenntarthatóbb.

Ha a külkereskedelmi alkuk visszahatnak a belső reformokra, akkor a szakpolitika feladata az, hogy a normák változását kiszámíthatóvá, végrehajthatóvá és társadalmilag elfogadhatóvá tegye. A szabályozási lehülés kockázatát több elemzés is tárgyalja az állatjóléti reformok kapcsán (Del Pupo, 2025; Duina, 2025). A válasz nem az, hogy a reformokat leállítjuk, hanem az, hogy pontos menetrendet állítunk össze, és észszerű határidőket adunk az átmenet végrehajtására. Ezen a területen is szükség van a fokozatosságra, az átmeneti támogatásokra, végrehajtható követelmények meghatározására, valamint olyan intézményi kommunikációra, amely nem morálizál, hanem kiszámíthatóságot kínál.

Következtetések

Az EU–Mercosur megállapodás körüli vitát könnyű félreérteni, mert a felszínen a vita vámokról, kvótákról és piacnyitásról szól, miközben a mélyben a rendszer logikája ütközik: milyen feltételekkel engedjük be a versenyt egy olyan európai élelmiszer-gazdasági térbe, amelyben a környezeti, állatjóléti, élelmiszer-biztonsági normák nem egyszerű óhajok, hanem a termelés költségszerkezetének részei. Ezért a megállapodás értelmezése nem állhat meg annak a megválaszolásánál, hogy növekszik-e az import, vagy bővül-e az export. A kérdés az, hogy a piacnyitás és a normarendszer találkozásából milyen elosztási konfliktus és milyen hitelességi próba keletkezik. Fontos ugyanakkor jelezni, hogy bár a tanulmány az élelmiszer-gazdasági dimenzióra koncentrál, a megállapodás politikai gazdaságtani egyensúlyának része az EU ipari (és részben szolgáltatás-) exportjának várható nyeresége is. Ez a nyereség ugyanúgy beépül az elosztási konfliktusokba, mint az agráriumban jelentkező koncentrált veszteségek, és részben ez is magyarázza a vita elhúzódását.

A friss nemzetközi irodalom fő üzenete józan, de nem megnyugtató: az EU egészére vetített aggregált hatás többnyire szerény, miközben a mezőgazdaságon belül a hatások erősen differenciáltak, és ezért politikailag érzékenyek (Ferrari et al., 2025; Gohin & Matthews, 2025; Papatheophilou et al., 2025). A konfliktus kulcsa éppen az, hogy a veszteségek koncentráltak, a nyereségek pedig sokszor feltételesek és diffúzak, ráadásul a végrehajtás minősége bizonytalanságot visz a rendszerbe. Ilyen helyzetben nem a hangos tiltakozás a gond, hanem a csend lenne az.

A cikk elemzési keretétől választott szűrt liberalizáció lényege, hogy a megállapodás nem egyszerű vámcsökkentés, hanem intézményi csomag. A tarifális szűrők (kontingensek) tompítanak, de nem semlegesítenek; a nem tarifális szűrők (SPS, megfelelés, nyomon követés) papíron erősek, de eredményességük a kapacitáson és a kikényszerítésen múlik; a fenntarthatósági vállalások pedig gyakran ott válnak vitássá, ahol a célok és az eszközök között kormányzási rés alakul ki (Fuchs et al., 2024; Heyl et al., 2021; Leśkiewicz, 2025). Ebből következik az egyik központi állításunk: nincs egyetlen hatás, mert a szűrők porozitása, az értékláncok szerkezete és a végrehajtás

hitelessége együtt döntik el, hogy ugyanazt a megállapodást miért éli meg az egyik szereplő lehetőségként, a másik pedig fenyegetésként.

A közgazdasági elemzések tanulsága nem az volt, hogy mindenki veszít, vagy mindenki nyer, hanem az, hogy a hatások mozaikosak. Az érzékeny termékpályák kitettebbek, miközben más ágazatokban exportcsatornák nyílhatnak; a végeredmény pedig sokszor nem farmszinten dől el, hanem az értékláncban, ahol az alkuerő és a feldolgozó koncentráció a kereskedelmi sokkot jövedelemkérdéssé fordítja le (Szajner et al., 2025). A környezeti és szabályozási fejezetek pedig azt tették világossá, hogy a vita legélesebb pontja a hitelesség: ha a fenntarthatósági, élelmiszer-biztonsági és állatjóléti vállalások végrehajtása gyenge, akkor a kettős mérce percepciója erősödik, és ez befolyásolja a gazdasági hatások politikai kezelhetőségét (de Sadeleer, 2025; Harrison & Paulini, 2024).

Magyarország számára mindez azért különösen fontos, mert a hazai élelmiszer-gazdaság egyszerre exportorientált és társadalmilag érzékeny: a külpiazi kapcsolódás lehetőség, de a normákhoz kötött alkalmazkodás költségeinek elosztása belpolitikai tét. A Mercosur-megállapodás nem holnap sokk, inkább középtávú pályamódosító tényező: felerősíti a versenyt és a normák kettős nyomását, és a végrehajtás hitelességét a közpolitika középpontjába emeli. A kérdés ezért nem az, hogy támogatjuk-e vagy ellenezzük a megállapodást, hanem az, hogy képesek vagyunk-e olyan intézményi választ adni, amely mellett a piacnyitás nem a normák feladását, hanem a normákhoz igazított alkalmazkodást jelenti.

Hivatkozások

- Ambroziak, L., Szczepaniak, I., Kiforenko, O., & Zalewski, A. (2025). Comparison of the agricultural production potential of Mercosur countries and the EU in the context of the EU-Mercosur partnership agreement. *Sustainability*, 17(24), 11135. <https://doi.org/10.3390/su172411135>
- Bajaj, K., Mehrabi, Z., Kastner, T., Jägermeyr, J., Müller, C., Schwarzmüller, F., Hertel, T., & Ramankutty, N. (2025). Current food trade helps mitigate future climate change impacts in lower-income nations. *PLOS ONE*, 20(1), e0314722. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0314722>
- Baltensperger, M., & Dadush, U. (2019). *The European Union-Mercosur free trade agreement: Prospects and risks* (Bruegel Policy Contribution, No. 11/2019). Bruegel.
- Bułkowska, M., & Ambroziak, L. (2025). Assessment of competitiveness and complementarity in agri-food trade between the European Union and Mercosur countries. *Agriculture*, 15(23), 2504. <https://doi.org/10.3390/agriculture15232504>
- Cardellicchio, A., Renò, V., Guadagno, C. R., Cellini, F., & Amitrano, C. (2025). Editorial: Agricultural innovation in the age of climate change: A 4.0 approach. *Frontiers in Plant Science*, 16, 1715677. <https://doi.org/10.3389/fpls.2025.1715677>
- Carrico, C., van Berkum, S., Tabeau, A., Jager, J., & Plaisier, N. (2020). *Impacts of the EU-Mercosur trade agreement on the Dutch economy* (Confidential Report, 2020-065C). Wageningen Economic Research. <https://doi.org/10.18174/539424>
- Da Conceição Lima, L. C., Pires, S. M., & Resende, D. N. (2026). Influence of the European Green Deal on international trade agreements: Analysis of the EU-MERCOSUR case.

- Revista de Direito Econômico e Socioambiental*, 17(1), e599. <https://doi.org/10.7213/rev.dir.econ.soc.v17i1.33038>
- De Oliveira, S. E. M. C., Visentin, J. C., Pavani, B. F., Branco, P. D., de Maria, M., & Loyola, R. (2024). The European Union-Mercosur free trade agreement as a tool for environmentally sustainable land use governance. *Environmental Science & Policy*, 161, 103875. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2024.103875>
- De Sadeleer, N. (2025). The draft EU-MERCOSUR agreement drawing the dividing line between policy cooperation and trade. *European Journal of Risk Regulation*, 16(3), 1156–1167. <https://doi.org/10.1017/err.2025.32>
- Del Pupo, E. (2025). Politicisation and agricultural (post-)exceptionalism in EU-Mercosur association agreement negotiations. *Journal of Common Market Studies*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1111/jcms.70028>
- Duina, F. (2025). The animals will have to wait: How the EU-Mercosur deal helped derail animal welfare legislation. *Journal of Common Market Studies*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1111/jcms.70041>
- Ferrari, E., Elleby, C., De Jong, B., M'barek, R., & Domínguez, I. (2025). Trade winds of change: Cumulative effects of bilateral trade agreements on the EU agri-food sector. *Euro-Choices*, 24(2), 11–22. <https://doi.org/10.1111/1746-692X.12467>
- Follador, M., Soares-Filho, B. S., Philippidis, G., Davis, J., de Oliveira, A., & Rajão, R. (2021). Brazil's sugarcane embitters the EU-Mercosur trade talks. *Scientific Reports*, 11, 13768. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-93349-8>
- Fuchs, R., Raymond, J., Winkler, K., & Rounsevell, M. (2024). The EU's new anti-deforestation law has severe loopholes that could be exploited by the forthcoming EU-MERCOSUR trade agreement. *Environmental Research Letters*, 19(9), 091005. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ad69ab>
- Gohin, A., & Matthews, A. (2025). The European Union-Mercosur association agreement: Implications for the EU livestock sector. *Journal of Agricultural Economics*, 77(1), 22–35. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.70010>
- Harrison, J., & Paulini, S. (2024). Reinventing trade, environment and development interlinkages: Lessons from the EU-Mercosur association agreement. *Journal of International Economic Law*, 27(4), 723–740. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgae044>
- Heerman, K. E. R., & Riché, S. M. (2015). *Regional trade agreement, global trade implications: EU-Mercosur agricultural trade liberalization* (Conference paper). AAEA & WAEA Joint Annual Meeting.
- Heyl, K., Ekardt, F., Roos, P., Stubenrauch, J., & Garske, B. (2021). Free trade, environment, agriculture, and plurilateral treaties: The ambivalent example of Mercosur, CETA, and the EU-Vietnam free trade agreement. *Sustainability*, 13(6), 3153. <https://doi.org/10.3390/su13063153>
- Hua, F., Wang, W., Nakagawa, S., Liu, S., Miao, X., Yu, L., Du, Z., Abrahamczyk, S., Arias-Sosa, L. A., Buda, K., Budka, M., Carrière, S. M., Chandler, R. B., Chiatante, G., Chiawo, D. O., Cresswell, W., Echeverri, A., Goodale, E., ... Elsen, P. R. (2024). Ecological filtering shapes the impacts of agricultural deforestation on biodiversity. *Nature Ecology & Evolution*, 8(2), 251–266. <https://doi.org/10.1038/s41559-023-02280-w>
- Keck, F., Peller, T., Alther, R., Barouillet, C., Blackman, R., Capo, E., Chonova, T., Couton, M., Fehlinger, L., Kirschner, D., Knüsel, M., Muneret, L., Oester, R., Tapolczai, K., Zhang, H., & Altermatt, F. (2025). The global human impact on biodiversity. *Nature*, 641, 395–400. <https://doi.org/10.1038/s41586-025-08752-2>
- Keys, P. W., Barnes, E. A., Diffenbaugh, N. S., Hertel, T. W., Baldos, U. L. C., & Hedlund, J. (2025). Exposure to compound climate hazards transmitted via global agricultural trade

- networks. *Environmental Research Letters*, 20(4), 044039. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/adb86a>
- Kohnert, D. (2019). *The impact of the EU-MERCOSUR deal on Africa in times of resurging protectionism*. OSF Preprints. <https://doi.org/10.31219/osf.io/6tpa9>
- Krzyzanowski, J. T. (2025). The EU-Mercosur agreement in agriculture: Opportunities and threats for European producers. *European Research Studies Journal*, 28(2), 272–294. <https://doi.org/10.35808/ersj/3978>
- Leśkiewicz, K. (2025). Safety of animal food imported into the European Union in light of the European Union-Mercosur partnership agreement. *Przegląd Prawa Rolnego*, 1(36), 173–187. <https://doi.org/10.14746/ppr.2025.36.1.9>
- Martins, M., Raube, K., & Biedenkopf, K. (2025). Navigating a conundrum: Open strategic autonomy, the European Union and the EU-Mercosur association agreement. *European Politics and Society*, 1–14. <https://doi.org/10.1080/23745118.2025.2601962>
- Olagunju, K., Angioloni, S., & Canavari, M. (2025). Niche markets for sustainable agri-food systems: A systematic review. *Heliyon*, 11(3), e42346. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2025.e42346>
- Papatheophilou, S., Tröster, B., Raza, W., & Coral, L. (2025). *Assess_EU-Mercosur 2.0: Assessing the final agreement text of the association agreement between the EU and Mercosur* (Research Report, No. 23/2025). Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung. <https://doi.org/10.60637/2025-rr23>
- Pelikán, J., & Döbeling, T. (2020). *EU-Mercosur agreement: Consequences for the agricultural and food sector* (Project Brief, 2020/11a). Thünen Institute of Market Analysis. https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn062201.pdf
- Pose-Ferraro, N. (2026). Between geopolitics and political economy: The European Union-Mercosur negotiation to form a trade agreement. *Journal of Common Market Studies*, 64(1), 248–267. <https://doi.org/10.1111/jcms.13743>
- Qu, X., Li, X., Bardgett, R. D., Kuzyakov, Y., Revillini, D., Sonne, C., Xia, C., Ruan, H., Liu, Y., Cao, F., Reich, P. B., & Delgado-Baquerizo, M. (2024). Deforestation impacts soil biodiversity and ecosystem services worldwide. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 121(13), e2318475121. <https://doi.org/10.1073/pnas.2318475121>
- Sinabell, F., Grübler, J., & Reiter, O. (2020). *Implications of the EU-Mercosur association agreement for Austria – A preliminary assessment* (FIW-Research Report). FIW.
- Szajner, P., Pawłowska-Tyszkó, J., Łopaciuk, W., & Kosior, K. (2025). Sustainable concentration in the Polish food industry in the context of the EU-MERCOSUR trade agreement. *Sustainability*, 17(12), 5640. <https://doi.org/10.3390/su17125640>
- Tuytens, F. A. M., Lawrence, A. B., & Mullan, S. (2025). A framework for a comprehensive animal welfare label: Scientific, logistic, and ethical challenges. *Animal Frontiers*, 15(2), 61–68. <https://doi.org/10.1093/af/vfaf003>
- Van Berkum, S., Cui, D., Kristkova, Z., & Jager, J. (2025). *Impacts of the EU-Mercosur trade agreement on the Dutch economy: Update of a 2020 study*. Wageningen Economic Research. <https://doi.org/10.18174/685323>
- Wang, T., Kreuter, U., Davis, C., & Cheye, S. (2024). Climate impacts of alternative beef production systems depend on the functional unit used: Weight or monetary value. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 121, e2321245121. <https://doi.org/10.1073/pnas.2321245121>

VASVÁRI TAMÁS–LONGAUER DÓRA

A vállalati kontroll és az abszorpciók képesség kölcsönhatása a hazai vállalatok beszállítói integrációjában

A tanulmány a multinacionális vállalatok leányvállalati kontrollja és a hazai beszállítók abszorpciók képessége közötti kölcsönhatást vizsgálja egy Magyarországon működő német termelővállalat példáján. A kutatás célja annak feltárása, hogy a magyar beszállítók korlátozott integrációja inkább a leányvállalatok beszerzési autonómiájának hiányából vagy a hazai vállalatok gyengébb technológiai, szervezeti és tudásbeli kapacitásaiból fakad-e. A 2015 és 2019 közötti beszállítói adatok, valamint vállalati és pénzügyi jellemzők alapján elvégzett logisztikus regresszió és a becsült részvételi valószínűség szerinti párosítással (*propensity score matching*, PSM) elvégzett elemzés kimutatja, hogy a hazai beszállítók átlagosan kisebb méretűek, technológiailag kevésbé fejlettek, valamint alacsonyabb béreket fizetnek, mint külföldi hátterű versenytársaik. Ugyanakkor a külföldi hátterű beszállítók felülreprezentáltak az értékláncban, nagyobb valószínűséggel szállítanak komplexebb termékeket még akkor is, ha technológiai és egyéb vállalati jellemzőik hasonlóak a hazai beszállítókéhoz. Eredményeink rámutatnak, hogy a magyar gazdaság duális szerkezetének fennmaradása nem csupán a hazai vállalatok abszorpciók korlátain, hanem a multinacionális vállalatcsoportok irányítási gyakorlatán is múlik. Ezért a gazdaságpolitikai beavatkozásoknak a helyi beszállítók képességfejlesztése mellett a multinacionális cégek mélyebb helyi beágyazódását, illetve a leányvállalatok beszerzési autonómiájának növelését is célszerű ösztönözni.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F23, O33, L22, R11.

Kulcsszavak: értéklánc, multinacionális vállalat, abszorpciók képesség, vállalati kontroll, beszállítói integráció.

* A TKP2021-NKTA-19 számú projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból nyújtott támogatásával, a TKP2021-NKTA pályázati program finanszírozásában valósult meg.

Vasvári Tamás tudományos munkatárs, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdaságtudományi Kiválósági Központ (e-mail: vasvari.tamas@ktk.pte.hu).

Longauer Dóra adjunktus, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Kvantitatív Menedzsment Intézet (e-mail: longauer.dora@ktk.pte.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2025. május 28-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.292>

The interaction between corporate control and absorptive capacity in the supplier integration of domestic firms

TAMÁS VASVÁRI AND DÓRA LONGAUER

This paper investigates the interplay between multinational enterprises' (MNEs) corporate control and the absorptive capacity of domestic firms in supplier integration, using the case of a German-owned manufacturing subsidiary in Hungary. The analysis explores whether the low share of Hungarian suppliers in the company's procurement structure is primarily attributable to the limited autonomy of the subsidiary or to the weaker capabilities of domestic suppliers. Using procurement data from 2015–2019 complemented by financial and firm-level indicators, logistic regression and propensity score matching techniques were applied. The results show that domestic suppliers tend to be smaller, less productive, and offer lower wages than their foreign-owned counterparts. However, even after controlling for these characteristics, foreign-owned suppliers are significantly more likely to deliver complex products, reflecting a structural bias in favour of external suppliers and a highly centralized corporate governance system. Consequently, the dual structure of the Hungarian economy is not only the result of domestic firms' limited capabilities but also of the organizational design of MNEs. The findings underline the need for economic policies that, beyond strengthening local absorptive capacities, encourage deeper local embeddedness and greater procurement autonomy of subsidiaries.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F23, O33, L22, R11.

Keywords: global value chains, multinational enterprises, absorptive capacity, corporate control, supplier integration.

Bevezetés

A külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) a gazdasági fejlődés meghatározó tényezői, különösen a kis és nyitott gazdaságokban, ahol a multinacionális vállalatok (mnv) központi szerepet töltenek be a termelési szerkezet és a versenyképesség alakításában. Az mnv-k azonban nemcsak közvetlenül járulnak hozzá a kibocsátás és a foglalkoztatás növekedéséhez, hanem potenciálisan a fogadó ország gazdaságfejlesztésének katalizátorai is lehetnek, amennyiben vertikális és horizontális hatások révén tudás és technológia áramlik a hazai vállalatokhoz (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016; Humphrey, 2004). E hatások azonban nem automatikusak, és míg a multinacionális vállalatok elősegíthetik az iparági modernizációt és a globális értékláncokba való integrációt, jelenlétük egyúttal duális gazdasági szerkezet kialakulásához is vezethet azáltal, hogy a hazai vállalatok kiszorulnak a magasabb hozzáadott értékű tevékenységekből (Rugraff & Hansen, 2011). Emiatt kulcsfontosságú kérdés, hogy az FDI milyen feltételek mellett képes elősegíteni a fogadó gazdaság fejlődését és a vállalati képességek fejlesztését.

Számos empirikus vizsgálat talált az FDI-hez köthető pozitív hatásokat a termelékenység, az exportteljesítmény, a bérek és a technológiai diffúzió terén (Alfaro & Chen 2013; Bloom et al., 2013; Kneller & Pisu, 2007; Lin et al., 2009; Lipsey

& Sjöholm, 2004). A tovagyrúzó hatások mértéke jelentősen eltérő lehet (Görg & Greenaway, 2004), amit az is befolyásol, hogy a külföldi tulajdonú leányvállalatok mekkora autonómiával rendelkeznek, illetve a hazai vállalatok rendelkeznek-e a hatások befogadásához szükséges abszorpciós képességgel (Crespo & Fontoura, 2007; Hewitt-Dundas et al., 2005; Jindra et al., 2009). Amennyiben e kölcsönhatás bármelyik oldala gyenge – azaz, ha a leányvállalatok szoros központi kontroll alatt működnek, vagy ha a hazai cégek technológiai és szervezeti képességei korlátozottak –, a beszállítói integráció lehetőségei beszűkülnek.

Kelet-Közép-Európában az FDI az 1990-es évek eleje óta az ipari átalakulás elsődleges hajtóereje (Hegedűs & Vasvári, 2020). A régió gazdaságait a globális termelési hálózatokba való mély integráció jellemzi, miközben a stratégiai döntések, az innováció és a beszállítók kiválasztása feletti kontroll jellemzően az anyaországban maradt (Nölke & Vliegenthart, 2009). Ezalól Magyarország sem kivétel: az FDI-állománynak a GDP-hez viszonyított arányát illetően hazánk a régió élvonalába tartozik, a multinacionális vállalatok az összes foglalkoztatott több mint egynegyedét alkalmazzák, és a teljes hozzáadott érték csaknem felét állítják elő (Braun & Sebestyén, 2025; Vasvári et al., 2019). A kormányzati beszállítófejlesztési kezdeményezések (Gurály, 2024; Józsa, 2024) ellenére a hazai vállalatok továbbra is marginális szerepet töltenek be az mnv-k beszerzéseiben, ami tovább erősíti a hazai gazdaság duális szerkezetét (Sebestyén et al., 2024). Ez pedig felveti a kérdést, hogy a hazai beszállítók csekély aránya elsősorban a korlátozott abszorpciós képességeikre vezethető-e vissza, vagy arra, hogy a szigorú anyavállalati ellenőrzés behatárolja a leányvállalatok beszerzési autonómiáját, így a hazai beszállítói kapcsolatok kialakítását.

Vizsgálatunk alapja egy Magyarországon működő multinacionális termelővállalat 2015 és 2019 közötti beszállítói adatbázisa. A vizsgált vállalatot és az adatkört Hegedűs és Vasvári (2020) részletesen bemutatja, és arra a következtetésre jutnak, hogy a hazai tulajdonú magyar beszállítók hozzáadott értéke alacsony, az összetettebb eszközök, alkatrészek beszállítását egyértelműen a külföldi és a külföldi tulajdonban lévő magyar vállalatok uralják. Jelen tanulmányban e kutatást folytatva arra keressük a választ, hogy az alacsony integrációért elsősorban a leányvállalat korlátozott autonómiája vagy a hazai beszállítók gyenge abszorpciós képessége felelős. Ehhez felhasználjuk a Hegedűs és Vasvári (2020) által a beszerzett alapanyagokhoz és termékekhez rendelt komplexitási kategóriákat, ugyanakkor az adatbázist kiegészítjük a beszállítók vállalati és pénzügyi adataival. Ezt követően logisztikus regresszió alkalmazásával megvizsgáljuk, hogy a hazai és a külföldi háttérű beszállítók eltérnek-e egymástól méret, termelékenység vagy tudásbázis tekintetében, végül *propensity score matching* (PSM) segítségével elemezzük, hogy a hazai beszállítók hátrányosabb helyzetben vannak-e az értékláncban elfoglalt pozíciójukat illetően a külföldi háttérűekhez képest. Meglátásunk szerint kutatásunk új nézőpontból gazdagítja az FDI és a hazai beszállítók integrációjának szakirodalmát, és ráirányítja a figyelmet arra, hogy az mnv-k mélyebb beágyazódásának ösztönzése kulcsszerepet játszhat a hazai iparpolitikában és gazdaságfejlesztésben.

A következőkben röviden bemutatjuk a releváns szakirodalmat és a vizsgált vállalatot, ezt követően ismertetjük a felhasznált adatokat és a módszertant. Ezután vázoljuk fel az eredményeket, amit diszkusszió követ. Végül a főbb következtetéseinket tárjuk az olvasók elé.

Szakirodalmi áttekintés

Noha a külföldi közvetlentőke-befektetések fogadó gazdaságokra gyakorolt hatásairól könyvtárnyi szakirodalom született, az eredmények korántsem egyértelműek (Narula & Driffield, 2012). Míg az egyik megközelítés szerint az FDI kulcsfontosságú a modernizáció, a termelékenységnövekedés és a technológiai feljebb lépés vonatkozásában (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016; Moran, 2011), addig mások szerint a külföldi tulajdonú leányvállalatok izolált jelenléte csak megerősíti a gazdasági szerkezet dualitását, a függőségi viszonyokat és a globális munkamegosztást (Altenburg, 2000; Rugraff & Hansen, 2011; Sebestyén et al., 2024). Ez a feszültség különösen hangsúlyosan jelenik meg Kelet-Közép-Európában, amelynek országait a politikai gazdaságtani irodalom *függő gazdaságoknak* (*Dependent Market Economies, DME*) nevezi: ezen országok mélyen integrálódtak ugyan a transznacionális értékláncokba, de csak korlátozott befolyással rendelkeznek a stratégiai döntések, az innováció terén (Nölke & Vliegenthart, 2009).

Míg számos tanulmány mutat be pozitív hatásokat az mnv-k jelenlétével összefüggésben olyan területeken, mint a termelékenység (Alfaro & Chen, 2013; Lin et al., 2009), az exportteljesítmény (Kneller & Pisu, 2007), a technológiatranszfer (Bloom et al., 2013), illetve a bérek alakulása (Lipsey & Sjöholm, 2004), a szakirodalom egyre hangsúlyosabban emeli ki, hogy ezek a hatások nem automatikusak (Görg & Greenaway, 2004), alakulásukat többek között a munkaerő-mobilitás mértéke (Meyer & Sinani, 2005; Sass, 2011; Vasvári & Longauer, 2025), a belépési forma (zöldmezős beruházás vagy akvizíció), valamint a beruházás motivációja (piacnyitás vagy költségoptimalizálás) is befolyásolja (Lin et al., 2009).

Az mnv-k fogadó gazdaságra gyakorolt hatását ezenfelül nagymértékben meghatározza a leányvállalati autonómia mértéke és az anyavállalati kontroll kiterjedtsége is. A multinacionális vállalatok szervezeti felépítése és irányítási modellje ugyanis alapvetően befolyásolja, hogy a leányvállalatok kialakíthatnak-e érdemi kapcsolatokat fogadó országbeli beszállítókkal. Az erősen centralizált vállalatcsoportok jellemzően egységes beszerzési gyakorlatokat, minőségi előírásokat és költségkontrollt érvényesítenek (Humphrey, 2000; Trent & Monczka, 2003). Bár ez a megközelítés vállalatirányítási szempontból hatékony lehet, egyúttal beszűkítheti a leányvállalatok mozgásterét az új beszállítókkal való kapcsolatfelvételben, a helyi adottságokhoz való alkalmazkodásban, illetve a hazai vállalatokkal kialakított fejlesztési együttműködésekben. Ezzel szemben a szélesebb autonómiával rendelkező leányvállalatok nagyobb eséllyel építenek ki helyi beszállítói hálózatokat, indítanak közös fejlesztési projekteket, és adaptálják a globális standardokat a hazai környezethez. Beugelsdijk és Jindra (2018) arra is rámutat, hogy a beszerzési döntések feletti autonómia közvetlen kapcsolatban áll a magasabb innovációs teljesítménnyel. Az autonómia mértékét

ugyanakkor nem kizárólag vállalati stratégiai megfontolások határozzák meg: a központtól való nagyobb földrajzi, intézményi vagy kulturális távolság gyakran szigorúbb vállalati kontrollt eredményez (de Jong et al., 2015).

Amíg a leányvállalati autonómia meghatározza a helyi gazdaságba való beágyazódás potenciális kereteit, a tovaggyűrűző hatások tényleges érvényesülése végső soron a hazai beszállítók abszorpciók képességén múlik. A hazai vállalatok tanulási és fejlődési lehetőségei ugyanis szorosan összefüggenek a vállalatmérettel, a technológiai felkészültséggel, a munkavállalók tudásszintjével, valamint a menedzsmentkompetenciákkal is (Crespo & Fontoura, 2007; Hewitt-Dundas et al., 2005). A megfelelő abszorpciók képességekkel rendelkező beszállítók képesek befogadni és adaptálni a fejlett termelési és minőségi előírásokat, ami lehetővé teszi az értékláncban való feljebb lépést is (Szalavetz, 2019). Ha viszont a multinacionális vállalatok és a hazai cégek között nagy a technológiai és szervezeti különbség, a tudástranszfer lehetőségei nagyrészt kiaknázatlanok maradnak (Scott-Kennel & Enderwick, 2005).

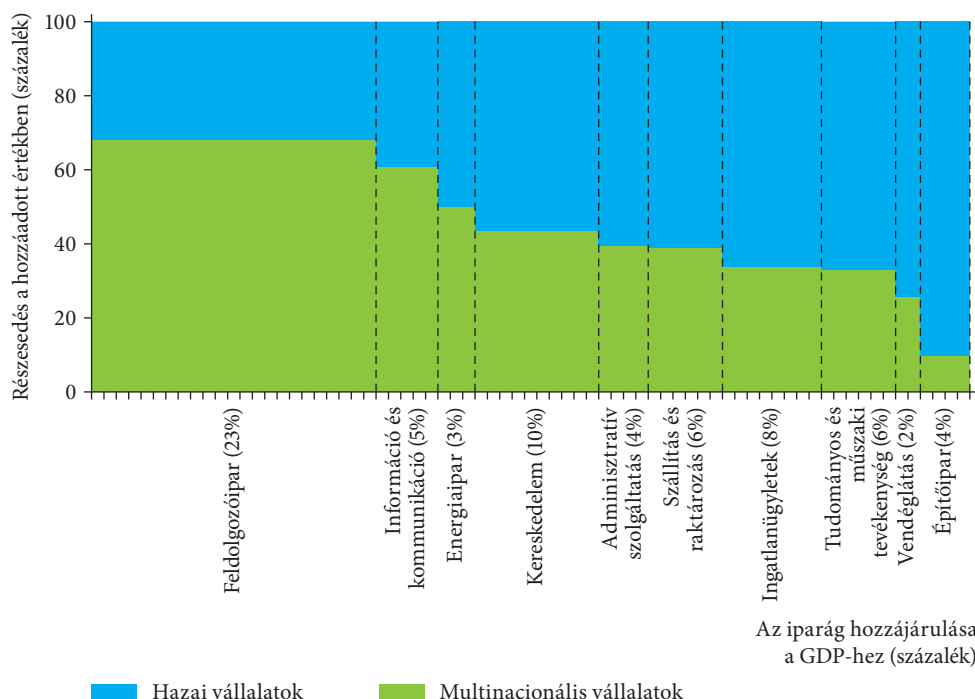
A multinacionális vállalatok szerepe Magyarországon

A külföldi működő tőke a magyar gazdaságban is meghatározó: bár az mnv-k 2018-ban a hazai cégeknek szám szerint csupán 2,5 százalékát tették ki, ők foglalkoztatták a munkaerő 26,4 százalékát, és állították elő a hozzáadott érték közel felét (Vasvári et al., 2019). A tulajdonosi háttérrel tekintve kiemelkedő a német mnv-k szerepe, amelyek a nemzetgazdasági hozzáadott értéknek mintegy 13,6 százalékát állítják elő, megelőzve az amerikai (8,1 százalék) és az osztrák (3,8 százalék) leányvállalatokat (KSH, 2020). Az mnv-k tevékenységét elsősorban a költséghatékonyság vezérli, és döntően a feldolgozóiparban vannak jelen, ahol a munkavállalók hozzávetőleg felét foglalkoztatják, és az ágazati hozzáadott érték csaknem 70 százalékát termelik meg (1. ábra).

Mindezek alapján nem meglepő, hogy a szakirodalom széles körben vizsgálta az mnv-k magyar gazdaságban betöltött szerepét. Halpern és Muraközy (2007) megállapították, hogy az mnv-k elsősorban vertikális, vagyis a beszállítóik felé irányuló tovaggyűrűző hatásokat generálnak, míg a horizontális externáliák korlátozottan, elsősorban a földrajzi értelemben közel található vállalatoknál mutathatók ki. Az utóbbit az is magyarázhatja, hogy a helyi verseny gyenge, és hiányoznak azok a nemzeti bajnokok, amelyeknél ezek a hatások lecsapódhatnának (Lux, 2017). Hasonló következtetésre jutnak Békés és szerzőtársai (2006) is, akik szerint a nagyobb méretű és termelékenyebb vállalatok előnyösebb helyzetben vannak a tovaggyűrűző (*spillover*) hatások kiaknázásánál. A beszállítói kapcsolatok erősítésére Magyarországon már az 1990-es évektől kezdve futnak beszállítófejlesztési programok (Gurály, 2024; Józsa, 2024), a hazai beszállítók gyakran mégis kevésbé integrálódnak az mnv-k ellátási láncába (Sass & Szanyi, 2004). Ennek egyik oka, hogy a zöldmezős beruházások általában kevesebb helyi beszállítóra támaszkodnak, mint a privatizáció révén megtelepedett mnv-k (Vince, 2010). Az Audi győri gyára jól illusztrálja ezt: tovaggyűrűző hatások kizárólag a magas termelékenységgű, külföldi tulajdonú cégek körében voltak kimutathatók (Bisztray, 2016), miközben a hazai beszállítók aránya kevesebb, mint 7 százalék

1. ábra

A multinacionális vállalatok részesedése a hozzáadott értékben iparáganként, 2018 (százalék)



Forrás: KSH (2020).

volt 2016-ban (Hungarian Investment Promotion Agency, 2016). A magyar gyógyszeriparban végzett kutatásuk során Antalóczy és szerzőtársai (2021) ugyancsak arra a megállapításra jutnak, hogy korlátozott kapcsolat figyelhető meg a helyi beszállítókkal. Ennek elsődleges oka azonban az, hogy az általuk vizsgált vállalatok az értéklánc nagyobb részét a vállalaton belül tartják.

A magyar eset ugyanakkor jól szemlélteti azt is, hogy a vállalati kontroll miként befolyásolja a beszállítók kiválasztását. Egy mintegy ötven gépipari vállalat körében végzett felmérés alapján Vince (2010) arra a következtetésre jut, hogy a multinacionális vállalatok hazai leányvállalatai mind stratégiai, mind operatív kérdésekben teljes alárendeltségben működnek. E leányvállalatok jellemzően szerződéses gyártási feladatokat látnak el, ami alacsony beszerzési és értékesítési autonómiával párosul. Sass és Szanyi (2004) adatgyűjtése bemutatja, hogy azok a leányvállalatok, amelyek nagyobb döntési autonómiával rendelkeznek a beszerzés területén, átlagosan mintegy 10 százalékponttal több hazai beszállítót vonnak be, mint a korlátozott autonómiával működő leányvállalatok. Ráadásul az Európán kívüli mnv-k nagyobb mértékben támaszkodnak helyi beszállítókra (15,3 százalék), míg az európai központú vállalatcsoportok esetében ez az arány számottevően alacsonyabb, mindössze 7,4 százalék. Ezt támasztják alá a Suzuki magyarországi működését vizsgáló esettanulmányok is (Mészáros, 2010; Natsuda et al., 2022), amelyek a japán multinacionális vállalat

kiemelkedően magas fokú helyi beágyazódásáról számolnak be (az alkatrészek 30–40 százalékát hazai beszállítók biztosítják). Ugyancsak nagy a hazai beszállítók aránya az Electroluxnál (40–50 százalék), amelyet a svéd háztartásigép-gyártó vállalatcsoport 1991-ben egy hűtőgépgyártó vállalat felvásárlásával hozott létre (Bakács et al., 2006).

A vizsgált vállalat

A vállalat egy német mnv leányvállalata, amely egy szűk piaci szegmensben gyárt specializált, kis volumenű termelőberendezéseket és gépeket (1. táblázat).¹ Az alkatrészek körülbelül felét házon belül állítja elő, míg a fennmaradó részt külső beszállítóktól szerzi be, így elmondható, hogy nagy a vállalaton belül termelt hozzáadott érték. A már működő vállalat 1994-ben került 100 százalékos német tulajdonba, közvetlenül azután, hogy az új tulajdonos egyik kiemelt megrendelője 1992-ben Magyarországra hozta termelését. A tulajdonosváltás egyúttal a vállalat termelésének profilváltásával járt. Mára az árbevétel gyakorlatilag teljes egészében exportból, túlnyomórészt vállalatcsoporton belüli értékesítésből származik. A vállalat kulcsszerepet tölt be egy több mint száz tagvállalatból álló, világszerte több mint tízezer főt foglalkoztató vállalatcsoporton belül. 2023 végére a vállalat a csoport teljes létszámának 9 százalékát foglalkoztatta, és a csoport összbevételének mintegy 5,6 százalékát állította elő (függelék F.1. táblázat). Vagyis a termelékenység – az egy főre jutó árbevétel alapján – mintegy kétharmada a vállalatcsoporténak, ami arra utal, hogy a vállalat elsősorban költségoptimalizációs szerepet tölt be a vállalatcsoporton belül, és leginkább munkaerő-intenzív, kevés hozzáadott értéket képviselő tevékenységekre összpontosít.

1. táblázat

A vállalatcsoport pozíciója a német, illetve a magyar leányvállalat pozíciója a magyar feldolgozóiparban, 2023

	Cégek száma (darab)	Árbevétel (millió euró)	Alkalmazottak száma (fő)
<i>Vállalatcsoport</i>			
Feldolgozóipar (C)	201 177	2 892 454,80	8 161 765
Gép, gépi berendezés gyártása (28)	15 749	373 074,55	1 277 601
Vállalatcsoport	1	2 898	12 109
<i>Leányvállalat</i>			
Feldolgozóipar (C)	56 369	160 655,91	778 611
Gép, gépi berendezés gyártása (28)	2 215	9 049,52	62 426
Vállalat	1	162	1 076

Forrás: Eurostat (2025), valamint a vállalatcsoport és a leányvállalat beszámolóai alapján.

¹ A vizsgált vállalatot részletesen bemutatja Hegedűs és Vasvári (2020).

A vállalatcsoport központi beszerzési részlege Németországban található, és elsődleges feladata a csoportszintű beszerzések koordinálása. Ennek célja a csoport méretéből fakadóan elérhető árkedvezmények érvényesítése és az egyenletes minőség biztosítása. Ez különösen igaz az összetettebb termékek esetében, mivel ezeket jellemzően több leányvállalat is felhasználja, így e tételek beszállítóinak kiválasztásában korlátozott a magyar leányvállalat mozgásteré. Amennyiben a központi beszerzés nem tartja indokoltnak az adott termék központosított beszerzését, a magyarországi beszerzési osztály saját hatáskörben dönthet és választhatja ki a beszállítót. A beszállítók számára adott a lehetőség, hogy összetettebb termékeket is gyártsanak, ha rendelkeznek a szükséges technológiai és emberi kapacitásokkal, valamint a beszállítók rendszeres felülvizsgálatakor megfelelő eredményeket érnek el. Például egy olyan partner, amely eredetileg kizárólag alkatrészek szállítására kapott megbízást, később összeszerelt egységek szállítását is elnyerheti. Ugyanakkor minőségi vagy egyéb kifogások esetén sor kerülhet a beszállító visszasorolására is.

Felhasznált adatok

Az elemzés során a vállalat által rendelkezésre bocsátott, 2015 és 2019 közötti időszakot felölelő beszerzési adatbázisra támaszkodtunk, amely az adattisztítás (például nem termeléshez kapcsolódó beszerzések kiszűrése) után 104 360 beszerzési tételt tartalmazott, összesen 131,7 millió euró értékben, 695 különböző beszállítótól. Az adatbázist három fontos dimenzióval egészítettük ki:

- Hegedűs és Vasvári (2020) alapján minden egyes tételt felcímkéztünk – egytől ötig terjedő skálán – a termékek összetettsége szerint, figyelembe véve technológiai bonyolultságukat és piaci elérhetőségüket. (Például a különféle kötőelemek az 1-es, a vezérlőpanelek pedig az 5-ös kategóriába kerültek.) Az összetettség és annak változása termékszinten ragadja meg egy beszállító értékláncban betöltött pozícióját (Humphrey & Schmitz, 2002).

- Ugyancsak Hegedűs és Vasvári (2020) megközelítését alkalmaztuk a beszállítók származás szerinti besorolásakor. Az adatbázisban szereplő országcódok és a céginformációs adatok alapján az alábbi három csoportot különböztettük meg:

1. hazai beszállítók,
2. külföldi beszállítók és
3. külföldi beszállítók magyarországi leányvállalatai.

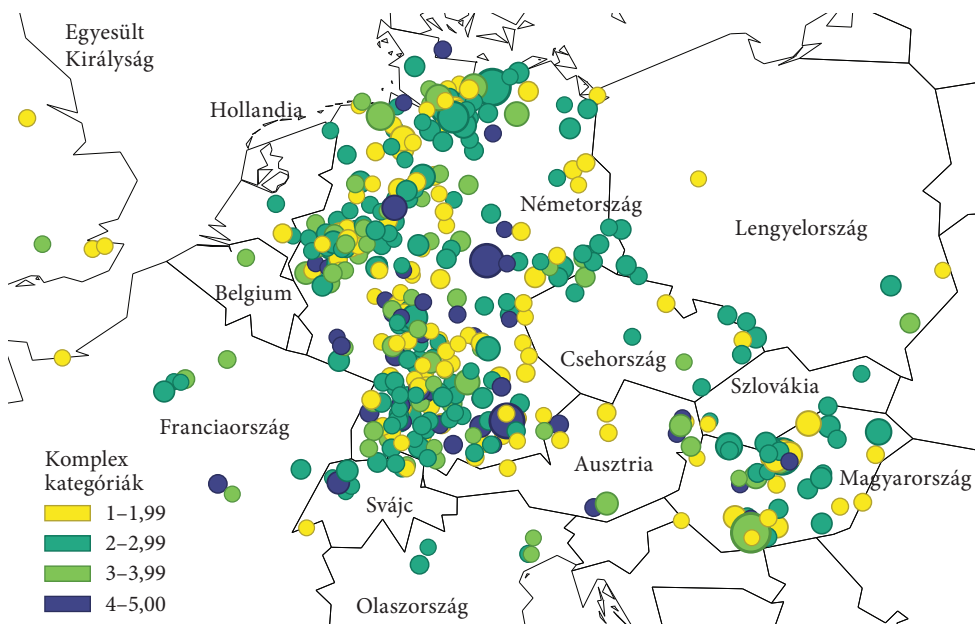
- Az ORBIS adatbázisa és cégnyilvántartások adatai alapján további pénzügyi és kiegészítő adatokat (például székhely, alkalmazottak száma, árbevétel, bérköltségek, a vállalat alapításának éve, tevékenysége) rendeltünk az egyes beszállítókhoz.

A vállalat kizárólag európai beszállítóktól vásárol, azon belül is döntő többségben külföldi partnerektől, amelyek részesedése – a beszállított tételek értéke alapján – 73,8 százalék. A fennmaradó 26,2 százalék Magyarországról származik, ezen belül azonban jelentős arányt képviselnek a külföldi tulajdonú leányvállalatok, így a kizárólag hazai tulajdonú beszállítók részesedése mindössze 8,6 százalék. Különösen nagy az anyaországból, Németországból érkező beszerzések aránya, amelyek a teljes beszerzés 68 százalékát

teszik ki (*függelék F.2. táblázat*). A 2. ábra a beszállítók székhely szerinti földrajzi elhelyezkedését mutatja. Jól látható, hogy a beszállítók többsége Németországban és Magyarországon található. Ugyanakkor a külföldi partnerek nemcsak a komplex, hanem a kevésbé összetett termékek esetében is meghatározó részesedéssel rendelkeznek.

2. ábra

A beszállítók regionális megoszlása



Megjegyzések: a körök elhelyezése a beszállító székhelye alapján történt. A méret a vizsgált időszak alatt szállított mennyiséget, míg a színek a komplexitási kategóriákat jelölik. Ha egy településen több beszállító is található, az általuk szállított mennyiségeket összeadtuk, a komplexitási kategóriáknál pedig az átlagos értéket tüntettük fel.

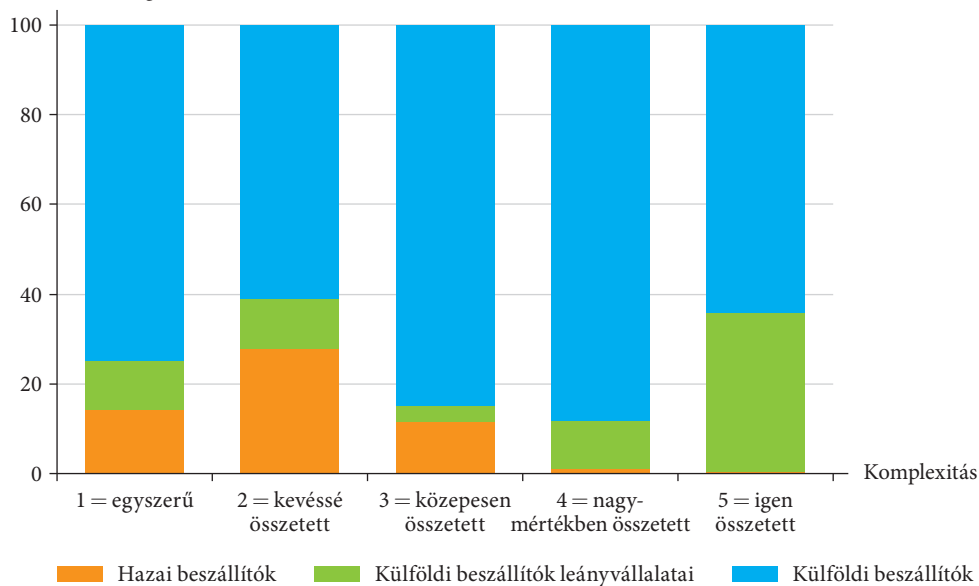
Forrás: saját szerkesztés.

Ezt támasztja alá a következő két ábra is. A 3. ábra azt mutatja, hogy a külföldi beszállítók minden komplexitási kategóriában dominálnak: a vállalat még a legegyszerűbb, nem kritikus termékek 70 százalékát is külföldről szerzi be. Ezzel szemben a hazai beszállítók jelenléte jellemzően csak az egyszerű, alacsony vagy közepes komplexitású áruknál figyelhető meg, míg a külföldi beszállítók leányvállalatai az ellátási lánc legösszetettebb kategóriájában teljesítenek kiemelkedően. A 4. ábra azt szemlélteti, hogy bár a beszerzett termékek átlagos komplexitása 2016-ban emelkedett, azt követően évről évre folyamatos csökkenés figyelhető meg. A hazai beszállítók továbbra is alacsony szinten maradtak, míg a külföldi beszállítók egy, a külföldi leányvállalatok pedig átlagosan közel két kategóriával magasabb komplexitási szinten teljesítettek. Bár 2019 végére a hazai beszállítók és a külföldi leányvállalatok közötti különbség mérséklődött, ez nem a hazai beszállítók előrelépésének, hanem a vállalat alacsonyabb komplexitású termékek iránti csökkenő igényének volt köszönhető.

3. ábra

A beszállítói csoportok megoszlása komplexitási kategóriánként, 2015–2019 (százalék)

Beszállítók megoszlása (százalék)

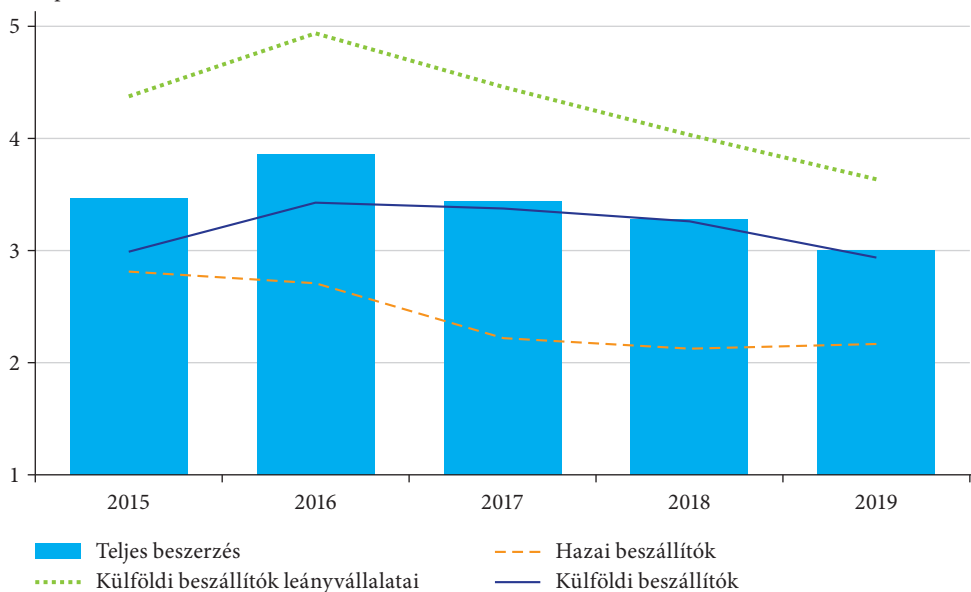


Forrás: saját szerkesztés.

4. ábra

A beszerzett termékek átlagos komplexitása beszállítói csoportonként, 2015–2019

Komplexitás



Forrás: saját szerkesztés.

Módszertan

Empirikus modellünk függő változója a *hazai beszállító* dummy változó, amely a hazai tulajdonban lévő beszállítókat különbözteti meg a külföldi hátterű partnerektől. Hazai beszállító esetében értéke 1, külföldi beszállító vagy külföldi beszállító magyarországi leányvállalata esetében 0. Elemzésünk központi kimeneti változója a beszállítások komplexitása, amelyet Hegedűs és Vasvári (2020) alapján 1–5-ös skálán mérünk. A beszerzési adatokat éves szinten aggregáltuk a 2015 és 2019 közötti időszakra vonatkozóan, beszállítói bontásban. Az éves komplexitás számításához a szállított termékek volumennel súlyozott átlagát vettük figyelembe. Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy az áruk technológiai színvonala alapján számszerűsítsük az egyes beszállítók értékláncon belüli pozícióját. Ennek megfelelően a *komplexitás* változó azt az átlagos bonyolultsági szintet jelöli, amelyet a partner az adott évben beszállított termékei révén az értékláncon képvisel. A vállalatok abszorpciós képességét három dimenzióban, az üzemmérettel, a technológiai színvonallal és a munkaerő képzettségével mérjük. Ezek az ORBIS adatbázisból és cégnyilvántartásokból származó kiegészítő adatokon alapulnak.² A vállalatméretet az *alkalmazottak számával* mérjük, míg a technológiai szintet a *teljes tényezőtermelékenységgel* (TFP) becsüljük. A munkaerő képzettségét (egyszersmind a vállalatban belül felhalmozott tudást) a *bérszínvonal* változóval ragadjuk meg, amelyet úgy számítunk, hogy az egy alkalmazottra jutó átlagos munkaerőköltségét hasonlítjuk az adott iparág belföldi átlagához az Eurostat (2022) adatai alapján. Ha ez az arány 1, akkor a beszállító az országos iparági átlagnak megfelelő bért fizet. Ennél magasabb mutató nagyobb képzettséget, szakértelmet és tapasztalatot jelezhet. A modellben kontrollváltozóként szerepel a beszállítói *profil* (termelő- vagy kereskedővállalat), valamint a vállalati *életkor*. A pénzügyi értékeket a fogyasztói árindex felhasználásával defláltuk. Az elemzés során kizártuk a vállalatcsoporton belüli szállításokat, továbbá eltávolítottunk tíz *outlier* tételt, amelyek vállalatméretük vagy egyedi, egyszeri szállításuk miatt torzították volna az eredményeket. A végső adatbázis 231 beszállítót tartalmaz; ez az összes beszállító 33,7 százaléka. A vizsgált 57,2 millió euró értékű beszerzés a teljes volumen 43,5 százaléka. (A vonatkozó leíró statisztika a *függelék F.3. táblázatában* található.)

Az elemzés első lépéseként minden vizsgált évre ($t = 2015, \dots, 2019$) külön-külön logisztikus regressziós modellt illesztünk, ahol a függő változó a *hazai beszállító* bináris változó. A modell specifikációja a következő:

$$\Pr(\text{Hazai}_i = 1 | X_i) = F(\beta X_i + \varepsilon_i),$$

ahol X_i az i beszállítóra vonatkozó magyarázó változók vektora, ε_i a hibatag, $F(\cdot)$ pedig a logisztikus kumulatív eloszlásfüggvény. A logit modellben szereplő magyarázó változók: az alkalmazottak száma, a teljes tényezőtermelékenységgel (TFP), a relatív

² A végleges adatbázisban csak kismértékű adathiány figyelhető meg (4650 adatpontból összesen 70), amelynek kezelésére célzott imputációs eljárásokat alkalmaztunk. Ezek megbízhatóságának ellenőrzésére robusztussági vizsgálatot végeztünk, amelyben az adathiánnyal érintett megfigyeléseket kizártuk az elemzésből.

bérszínvonal, a vállalati profil és a vállalati életkor. Az így becsült részvételi valószínűségek képezték a következő módszertani lépésben alkalmazott párosítás (PSM) alapját (Imbens & Wooldridge, 2009; Rosenbaum & Rubin, 1983). Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy összehasonlítsuk a hazai beszállítók értékláncban betöltött pozícióját olyan külföldi tulajdonú vagy külföldi háttérű vállalatokéval, amelyek hasonló jellemzőkkel rendelkeznek. A kontrollcsoport létszámának maximalizálása végett a hazai beszállítókat tekintjük kezelt csoportnak, míg a külföldi háttérű vállalatok nagyobb csoportja alkotja a kontrollcsoportot. Minden évre külön-külön végeztük el az elemzést, a vállalatok jellemzői szerinti illesztéssel.

Eredmények

A logit regressziók alapján becsült marginális hatásokat a 2. táblázat tartalmazza. Láthatjuk, hogy jelentős eltérések figyelhetők meg a hazai és a külföldi háttérű beszállítók között. A hazai beszállítók jellemzően kisebb méretűek, alacsonyabb technológiai szintet képviselnek, és alacsonyabb béreket kínálnak, amely különbségek az elemzett időszak egészében következetesen fennmaradnak. A modellek magyarázóereje összességében erős: a pszeudo- R^2 -értékek 0,523 és 0,580 között mozognak, ami a modellek jó illeszkedését jelzi.

2. táblázat

Logit regressziós modell alapján becsült marginális hatások

	2015	2016	2017	2018	2019
Függő változó: hazai beszállító					
Alkalmazottak száma (<i>log</i>)	-1,616*** (0,303)	-1,478*** (0,270)	-1,626*** (0,289)	-1,518*** (0,284)	-1,346*** (0,257)
TFP (<i>log</i>)	-2,061*** (0,398)	-1,520*** (0,334)	-1,688*** (0,380)	-1,983*** (0,393)	-2,072*** (0,392)
Bérszínvonal (<i>log</i>)	-1,533*** (0,537)	-1,720*** (0,562)	-2,406*** (0,645)	-1,816*** (0,620)	-1,116* (0,609)
Megfigyelések száma	230	232	233	233	232
Pszeudo- R^2	0,580	0,523	0,561	0,568	0,543
Prob > χ^2	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Megjegyzés: az átlagos marginális hatásokat öt különböző logit regresszióval becsültük, amelyek mindegyike egy-egy adott évre vonatkozik. A függő változó értéke 1, ha a beszállító hazai vállalat, ellenkező esetben 0. A becslés során kontrolláltunk a vállalat profiljára és életkorára. A zárójelben szereplő értékek a standard hibákat jelölik.

*** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten szignifikáns.

Forrás: saját szerkesztés.

Az illesztés során a legközelebbi szomszéd (*nearest neighbour*) eljárást alkalmaztuk, egy szomszédot figyelembe véve. Az illesztés minőségének értékeléséhez

kiszámítottuk az egyes független változók standardizált átlagkülönbségét a hazai és a külföldi háttérű vállalatok között mind a teljes mintában, mind az illesztett mintában. Amint azt a 3. táblázat szemlélteti, az illesztési eljárás jelentősen javítja a kovariánsok kiegyensúlyozottságát, és csökkenti a két csoport közötti szisztematikuss eltéréseket. Bár némi különbség továbbra is megfigyelhető, az illesztett minta összességében lényegesen kiegyensúlyozottabb, mint az illesztés előtti (teljes) minta.

3. táblázat

Standardizált átlagkülönbségek a hazai és a külföldi háttérű vállalatok között

Változó	Adathalmaz	2015	2016	2017	2018	2019
Alkalmazottak száma (<i>log</i>)	teljes	-0,934	-0,761	-1,026	-1,188	-1,166
	illesztett	-0,353	-0,394	-0,133	-0,141	0,004
TFP (<i>log</i>)	teljes	-1,200	-1,115	-1,154	-1,194	-1,241
	illesztett	0,363	-0,083	0,393	-0,047	-0,138
Bérszínvonal (<i>log</i>)	teljes	-1,421	-0,966	-0,807	-0,660	-0,735
	illesztett	-0,573	-0,380	-0,143	-0,293	0,130

Forrás: saját szerkesztés.

A 4. táblázat a tulajdonosi háttérnek a beszállítási komplexitásra, ezáltal az értékláncban betöltött pozícióra gyakorolt hatását mutatja be a 2015 és 2019 közötti időszakban, az átlagos kezelési hatás (*Average Treatment Effect, ATE*) és a kezelt egységekre vonatkozó átlagos kezelési hatás (*Average Treatment Effect on the Treated, ATT*) becsült értékei alapján. Az ATE azt az általános hatást méri, amelyet a hazai származás gyakorol a beszállított termékek komplexitására. Vagyis a származás (hazai vs. külföldi) hatását méri a teljes populációra vonatkozóan, beleértve mind a hazai, mind a külföldi vállalatokat. Arra a kérdésre ad választ, hogy mekkora lenne a termékkomplexitás várható különbsége, ha minden vállalat hazai lenne, szemben azzal, ha minden vállalat külföldi lenne. Az ATT azt becsüli meg, hogy a hazai vállalatok értékláncbeli helyzete mennyiben tér el attól, amelyet ugyanennél a vállalati körnél várnánk, ha külföldi tulajdonosi háttérrel működnének. Arra a kérdésre válaszol, hogy mi a hazai tulajdonosi háttér hatása a termékkomplexitásra azoknál a vállalatoknál, amelyek ténylegesen hazaiak. Eredményeink alapján mind az ATE, mind az ATT értékei következetesen negatív hatást jeleznek a teljes vizsgált időszakban, azaz a hazai beszállítók jellemzően kevésbé összetett termékekkel foglalnak helyet az értékláncban, mint a külföldi háttérű beszállítók.

2015-ben és 2016-ban a hatások viszonylag erősek és statisztikailag szignifikánsak, különösen az ATE esetében, ahol a becsült hatás mértéke -1 körül alakult. 2017-ben és 2018-ban a negatív hatások továbbra is fennállnak, de gyengébbek, különösen az ATT esetében. Bár ez a tendencia első ránézésre arra utalhat, hogy a hazai cégek pozíciója javult az értékláncban, a 4. ábra alapján a különbségek szűkülése elsősorban annak tulajdonítható, hogy a külföldi háttérű beszállítók által szállított termékek összetettsége csökkent, ami a vállalat mérséklődő komplexitási elvárásait tükrözi. 2019-ben mind az ATE, mind az ATT becslései ismét statisztikailag

4. táblázat
A becslt részvételi valószínűség szerinti párosítás (PSM)

	2015		2016		2017		2018		2019	
	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT
Komplexitás	-0,987* (0,530)	-0,407** (0,181)	-0,866*** (0,037)	-0,410 (0,639)	-0,528** (0,242)	-0,332 (0,251)	-0,327 (0,201)	-0,033 (0,238)	-0,564*** (0,218)	-0,549*** (0,152)
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)	40 (20)	40 (20)	44 (30)	44 (30)	161 (82)	161 (82)	204 (110)	204 (110)	202 (104)	202 (104)

Megjegyzés: a vállalati tulajdonosi háttér (hazai vs. külföldi) hatása a szállított termékek komplexitására (ATE és ATT). A becslés során kontrolláltunk a vállalat profiljára és életkorára. A komplexitás sorában a zárójelben szereplő értékek a robusztus standard hibákat jelölik.
*** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten szignifikáns.

Forrás: saját szerkesztés.

szignifikánsak, a hazai és a külföldi háttérű vállalatok értékláncban betöltött helyzete közötti különbség újból megjelenik.

A függelék F.4. táblázata a robosztussági tesztek eredményeit mutatja be, amely tesztek során (1) logit modell helyett probit regressziós modellt használtunk, (2) több alternatív illesztési eljárást is alkalmaztunk (két megfigyeléssel történő legközelebbi szomszéd illesztés és *radius matching* illesztés), valamint elvégeztük az elemzést (3) a korábban kizárt *outlier* rekordok figyelembevételével, illetve (4) azon vállalatok elhagyásával, ahol adathiány merült fel. A tesztek megerősítik, hogy eredményeink robosztusak a modellspecifikáció, az illesztési módszerek és a mintaösszetétel változásaira. Minden változat esetében a becült hatások következetesen negatívak és statisztikailag többnyire szignifikánsak maradnak, bár a hatás nagysága és szignifikanciaszintje évek és illesztési eljárások szerint enyhén eltér.

Diszkusszió

Az „üvegplafon” kifejezés gyakran jelenik meg a magyar gazdasági diskurzusban azon láthatatlan akadályok leírására, amelyekkel a hazai beszállítók akkor szembe-sülnek, amikor megpróbálnak együttműködni a multinacionális vállalatokkal, vagy javítani akarják az értékláncokon belüli helyzetüket. E jelenségnek, amely széles körben megfigyelhető a kelet-közép-európai országokban, egyaránt vannak keresleti és kínálati tényezői. A keresleti oldalon az mnv-k elsősorban költségoptimalizálási stratégiát követnek, jellemzően külföldi beszállítókra, illetve azok hazai leányvállalataira támaszkodnak, és ritkábban vásárolnak hazai partnerektől. A vállalatcsoport központi irányítása is gyakran korlátozza a leányvállalatok autonómiáját a beszállító-választás terén. A kínálati oldalon sok beszállító szembesül abszorpciós képességek hiányával, amely az mnv-k elvárásainak teljesítéséhez és a tovagyrűző hatások hasznosításához is szükséges. Ezt a hátrányt tovább súlyosbíthatja a korlátozott munkaerő-mobilitás, amely egyébként fontos csatornája lehetne a tudástranszfernek és a hazai beszállítói képességek fejlesztésének.

Esettanulmányunk megerősíti a szakirodalom fenti megállapításait. A vállalat beszerzéseinek 73,8 százaléka importból származik, további 17,6 százalékát pedig külföldi beszállítók magyarországi leányvállalatai biztosítják. A központosított vállalatirányítás mértékét jól tükrözi a német beszállítók dominanciája is: ők adják a teljes beszerzési volumen 68 százalékát. Ezzel szemben a hazai beszállítók csupán 7,6 százalékból járulnak hozzá a beszerzésekhez, elsősorban kevésbé összetett termékekkel, így az értékláncban betöltött pozíciójukat tekintve jelentős a lemaradásuk a külföldi háttérű beszállítóktól.

Empirikus elemzésünk részletesen feltárja ennek okait. A logit regresszió eredményei rámutatnak, hogy a hazai beszállítók jellemzően kisebb méretűek, alacsonyabb technológiai szinten működnek, és alacsonyabb béreket kínálnak, mint külföldi érdekeltségű társaik – ezek a tényezők a gyengébb abszorpciós képességeket jelzik. Emellett az alacsonyabb bérszint akadályozhatja a munkaerő mobilitását, ezáltal korlátozva az mnv-k és a hazai beszállítók közötti tudástranszfert.

A PSM alkalmazásával ugyanakkor lehetőségünk volt kiszűrni a hazai és a külföldi beszállítók közötti vállalati különbségeket, így lehetővé vált a beszállítóválasztási folyamat esetleges torzításainak feltérképezése. Ebből arra a megállapításra jutottunk, hogy a külföldi háttérű beszállítók felülreprezentáltak az értékláncban: nagyobb valószínűséggel szállítanak összetettebb termékeket, még akkor is, ha technológiai és más vállalati jellemzőik hasonlóak a hazai beszállítókéihez. A hazai és a külföldi háttérű beszállítók közötti becsült különbség (az ötfokú komplexitási skálán mérve) 2015-ben és 2016-ban körülbelül egy teljes kategória volt (ATE: $-0,987$, illetve $-0,866$), míg 2017 és 2019 között ez a különbség mintegy fél kategóriára csökkent (ATE: $-0,528$, $-0,327$ és $-0,549$). Gyakorlati szempontból ez azt jelenti, hogy míg egy külföldi beszállítónak lehetősége van akár 3,5-es komplexitású terméket szállítani, egy hasonló képességű hazai vállalat jellemzően csak 2,5 és 3 közötti összetettséget tud elérni. A magyar beszállítók jellemzően kiszorulnak az összetettebb (4-es és 5-ös szintű) termékek szállításából. Ugyanakkor, amint arra a 3. ábra is rámutat, még az egyszerűbb, nem kritikus termékek beszerzésében is a külföldi beszállítók dominálnak, annak ellenére, hogy e szabványosított termékek nagy része akár hazai forrásból is elérhető lenne. Bár ezek egyszerűbb és széles körben hozzáférhető áruk, a hazai beszállítók korlátozott térnyerése arra utal, hogy még olyan területeken is fennmaradhatnak belépési korlátok, ahol a helyi vállalatok versenyképesek lehetnének.

A más, Magyarországon működő feldolgozóipari leányvállalatokkal foglalkozó esettanulmányokkal – így az Electrolux (Bakács et al., 2006) és a Suzuki (Mészáros, 2010; Natsuda et al., 2022) példáival – való összehasonlításból még inkább kiütözik a leányvállalati autonómia jelentősége. Noha mindhárom vállalat az 1990-es évek elején jelent meg Magyarországon, az eltérő belépési formák és stratégiai döntések jelentős hatással voltak a beszállítói hálózatok alakulására. A vizsgált vállalat és az Electrolux egyaránt felvásárlás révén jött létre, ugyanakkor a mi esetünkben a vállalatnál profilváltás történt, ami a helyi beszerzés visszaszorulásához vezetett. Ráadásul a vállalat termelésében nagy a hozzáadott érték aránya, ami – Antalóczy és szerzőtársainak (2021) eredményeihez hasonlóan – tovább korlátozhatja a hazai beszállítókkal való együttműködést. Ezzel szemben a szélesebb beszerzési autonómiának köszönhetően az Electroluxnál 40–50 százalékos, míg a Suzukinál, amely japán–magyar vegyesvállalatként, piacnyitási céllal jött létre, 30–40 százalékos a hazai beszállítói arány. Ezek az esetek egyértelműen jelzik, hogy a helyi beszállítók érvényesülése nemcsak a külföldi beruházás motivációjától és a belépési formától függ, hanem a leányvállalat beszállítóválasztási autonómiájától is.

Az anyavállalathoz való földrajzi közelség tovább erősíti ezeket a dinamikákat. A német központ közvetlen felügyelete lehetővé teszi, hogy a vállalat saját, bejáratott beszállítói hálózatából irányítsa a magyar leányvállalat beszerzéseit, ezáltal szűkítve a helyi beszerzés mozgásterét. Ez az eredmény összhangban áll Sass és Szanyi (2004) megállapításaival, akik szerint a német mnv-k jellemzően csak korlátozott számú hazai beszállítót vonnak be, ugyanakkor részben eltér de Jong és szerzőtársai (2015) eredményeitől, mivel a mi esetünkben a leányvállalati autonómia kimondottan alacsony, még az anyavállalat földrajzi közelsége mellett is.

Következtetések

A beáramló külföldi működő tőke számos pozitív hatással lehet a fogadó gazdaságra: munkahelyeket teremthet, új technológiákat vagy iparágakat honosíthat meg, hozzáférést biztosíthat exportpiacokhoz, illetve élénkítheti a versenyt. Ugyanakkor a külföldi vállalatok jelenléte akár gátolhatja is a hazai vállalkozások fejlődését, elszigetelt működésük pedig a gazdaság duális szerkezetének megerősödéséhez vezethet. Fontos kérdés tehát, hogy a külföldi cégek jelenlétéből a hazai vállalatok képesek-e valóban profitálni és ezáltal hosszú távon hozzájárulni a gazdasági fejlődéshez – különösen az olyan kevésbé fejlett térségek esetében, mint a kelet-közép-európai régió.

Tanulmányunkban egy Magyarországon működő multinacionális termelővállalat beszállítói körét vizsgáltuk. Újszerű megközelítésünk lehetővé tette, hogy egyidejűleg elemezzük a hazai beszállítók abszorpciók képességeit, valamint a multinacionális vállalat beszállítóválasztási politikáját. Elemzésünk során mind a keresleti, mind a kínálati oldalon rendszerszintű akadályokat azonosítottunk, amelyek hátráltatják a hazai beszállítóknak az értékláncba való integrálódását. Bemutattuk, hogy a hazai vállalatok jellemzően kisebb méretűek, alacsonyabb technológiai színvonalat képviselnek, és alacsonyabb béreket kínálnak. Ugyanakkor kutatásunk rámutat arra is, hogy értékláncbeli lemaradásuk nem magyarázható kizárólag ezekkel a tényezőkkel: a vállalatnál ugyanis rendszerűen előnyben részesítik a külföldi – különösen a vállalatcsoport anyaországából származó – beszállítókat, vagyis a hazai vállalatok integrálódásának alacsony szintje részben a vállalat helyi beszállítók iránti elköteleződésének korlátozott voltából fakad.

Ebből következően a tanulmány gazdaságpolitikai tanulságai túlmutatnak az abszorpciók képességek pusztá erősítésének igényén. Az állami beavatkozásoknak az FDI bevonása mellett az mnv-k mélyebb helyi beágyazódását is szem előtt kell tartaniuk. Ezért célszerű a külföldi működő tőkét az érett iparágakba irányítani és támogatni a munkaerő-áramlást, ami hozzájárulhat a külföldi és a hazai vállalatok közötti tudástranszferhez. A kormányzatoknak ösztönözniük kell továbbá az mnv-ket arra, hogy nagyobb szabadságot adjanak helyi leányvállalataiknak a beszerzési döntésekben, ezáltal lehetővé téve a hazai beszállítók jobb érvényesülését.

Bár kutatásunk új nézőpontból közelít meg egy széles körben vizsgált területet, fel kell hívunk a figyelmet az elemzés korlátaira. Először is, noha az értékláncban belüli előrelépés többféle formát ölthet (Humphrey & Schmitz, 2002), elemzésünk kizárólag a szállított termékek komplexitására összpontosít. Másodszor, a termékkomplexitási kategóriák meghatározása az elemzett vállalat beszerzési gyakorlatára épült, amely a vállalaton belül következetesen alkalmazott szakmai kritériumrendszer tükrözi, és nem egy külső, független besorolási rendszerből származik. Harmadszor, bár a németországi központú mnv-k meghatározók a kelet-közép-európai régió országaiban, egyetlen vállalat elemzése nem szükségszerűen biztosítja az eredmények más ágazatokra vagy vállalati struktúrákra való általánosíthatóságát. Végül, kutatásunk kizárólag a már meglévő beszállítói körre terjedt ki, így nem tudtuk vizsgálni azon potenciális beszállítókat, amelyek rendelkeznek ugyan a szükséges kapacitásokkal, de jelenleg még nem integrálódtak a vállalat ellátási láncába, illetve nem vizsgáltuk, hogy vannak-e olyan magyar vállalatok, amelyek képesek lennének magasabb komplexitású termékeket beszállítani.

Függelék

F.1. táblázat

A magyar leányvállalat helye a vállalatcsoporton belül, 2015–2023

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<i>Vállalatcsoport</i>									
Alkalmazottak száma (fő)	11 577	11 247	12 722	10 538	10 713	10 562	10 654	12 798	12 109
Árbevétel (millió EUR)	2 317	2 215	2 609	2 545	2 019	1 763	2 033	2 531	2 898
EBIT (millió EUR)	205	171	239	229	27	43	156	178	232
<i>Leányvállalat</i>									
Alkalmazottak száma (fő)	907	921	1 055	1 107	1 050	1 009	1 053	990	1 076
Árbevétel (millió EUR)	89	91	122	141	94	83	106	117	162
EBIT (millió EUR)	3	5	8	7	4	3	0	4	–1
<i>A leányvállalat részesedése a vállalatcsoportban (százalék)</i>									
Alkalmazottak száma	8	8	8	11	10	10	10	8	9
Árbevétel	3,8	4,1	4,7	5,5	4,7	4,7	5,2	4,6	5,6
EBIT	1,5	2,8	3,2	3,0	13,2	7,0	n. a.	2,2	n. a.

Forrás: a vállalatcsoport és a leányvállalat beszámolóí alapján.

F.2. táblázat

A beszállítások értéke és eredet szerinti összetétele, 2015–2019

Beszállítók	2015	2016	2017	2018	2019	Összesen
<i>Beszállítások értéke (euró)</i>						
Hazai	28 564	83 981	3 146 775	5 547 093	2 501 469	11 307 883
Külföldi	1 196 329	3 748 895	29 842 664	40 526 565	21 855 107	97 169 560
<i>ebből német</i>	975 741	3 659 561	28 650 266	38 131 140	18 092 642	89 509 351
Külföldiek magyar- országi leányvállalatai	646 146	1 595 589	5 397 886	10 227 588	5 365 559	23 232 769
<i>Összesen</i>	<i>1 871 039</i>	<i>5 428 466</i>	<i>38 387 325</i>	<i>56 301 247</i>	<i>29 722 135</i>	<i>131 710 211</i>
<i>Beszállítások megoszlása (százalék)</i>						
Hazai	1,5	1,5	8,2	9,9	8,4	8,6
Külföldi	63,9	69,1	77,7	72,0	73,5	73,8
<i>ebből német</i>	52,1	67,4	74,6	67,7	60,9	68,0
Külföldiek magyar- országi leányvállalatai	34,5	29,4	14,1	18,2	18,1	17,6
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Forrás: saját szerkesztés.

F.3. táblázat

Leíró statisztika

	Hazai beszállítók	Külföldi háttérű beszállítók	Összesen	Forrás
Vállalatok száma (darab)	62	172	234	beszállítói adatbázis
Profil (termelővállalat = 1)	39	97	136	ORBIS
A beszállított termékek átlagos komplexitása	2,6 (1,1)	3,1 (1,2)	2,9 (1,2)	beszállítói adatbázis
Átlagos alkalmazotti létszám (fő)	34,9 (40,1)	302,3 (495,2)	231,4 (441,0)	ORBIS
Átlagos TFP (<i>log</i>)	8,5 (0,8)	9,4 (1,1)	9,2 (1,1)	ORBIS
Átlagos bérszínvonal (az iparági átlaghoz viszonyítva)	1,26 (0,53)	1,86 (1,1)	1,70 (1,0)	ORBIS és Eurostat (2022)
Vállalatok életkora 2019-ben (év)	22,1 (8,6)	35,8 (33,1)	32,1 (29,4)	ORBIS

Megjegyzés: zárójelben a szórást tüntettük fel.

Forrás: saját szerkesztés.

F.4. táblázat
Robusztussági tesztek

	2015			2016			2017			2018			2019		
	ATE	ATT		ATE	ATT		ATE	ATT		ATE	ATT		ATE	ATT	
<i>Probit regressziós modell</i>															
Komplexitás	-0,995* (0,510)	-0,407** (0,208)		-0,574 (0,351)	-0,192 (0,626)		-0,498*** (0,158)	-0,228 (0,204)		-0,392* (0,203)	-0,143 (0,260)		-0,472*** (0,177)	-0,226** (0,096)	
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)	37 (20)	37 (20)		32 (26)	32 (26)		151 (80)	151 (80)		197 (110)	197 (110)		200 (104)	200 (104)	
<i>Radius matching (caliper = 0,3) alkalmazásával</i>															
Komplexitás							-0,528** (0,242)	-0,332 (0,251)		-0,327 (0,201)	-0,034 (0,238)		-0,564*** (0,218)	-0,549*** (0,152)	
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)							161 (82)	161 (82)		204 (110)	204 (110)		202 (104)	202 (104)	
<i>Legközelebbi szomszéd (nm = 2) alkalmazásával</i>															
Komplexitás	-1,298** (0,626)	-0,402 (0,297)		-0,745*** (0,282)	-0,044 (0,532)		-0,324* (0,174)	-0,170 (0,222)		-0,330 (0,216)	-0,212 (0,479)		-0,442*** (0,169)	-0,510*** (0,132)	
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)	40 (20)	40 (20)		44 (30)	44 (30)		161 (82)	161 (82)		204 (110)	204 (110)		202 (104)	202 (104)	
<i>Outlierek figyelembevételével</i>															
Komplexitás	-1,031* (0,535)	-0,407** (0,181)		-0,866*** (0,037)	-0,410 (0,640)		-0,540** (0,243)	-0,332 (0,251)		0,799 (0,823)	-0,063 (0,249)		-0,561** (0,220)	-0,549*** (0,152)	
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)	41 (20)	41 (20)		44 (30)	44 (30)		162 (82)	162 (82)		209 (112)	209 (112)		205 (104)	205 (104)	

Az F.4. táblázat folytatása

	2015		2016		2017		2018		2019	
	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT	ATE	ATT
<i>Adathiányos vállalatok nélkül</i>										
Komplexitás	-0,970* (0,537)	-0,341** (0,171)	-0,875*** (0,070)	-0,410 (0,639)	-0,572** (0,227)	-0,293* (0,157)	-0,297** (0,035)	-0,071 (0,511)	-0,481** (0,220)	-0,136 (0,257)
Megfigyelések száma (illesztett megfigyelések)	37 (18)	37 (18)	41 (30)	41 (30)	145 (80)	145 (80)	182 (108)	182 (108)	183 (102)	183 (102)

Megjegyzés: a vállalati tulajdonosi háttér (hazai vagy külföldi) hatása a szállított termékek komplexitására (ATE és ATT). A becslés során kontrolláltunk a vállalat profiljára és életkorára. A *radius matching* tesztet a 2015–2016-os évekre nem tudtuk elvégezni az illesztett megfigyelések kis száma miatt. A zárójelben szereplő értékek a robusztus standard hibákat jelölik.

*** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten szignifikáns.

Forrás: saját szerkesztés.

Hivatkozások

- Alfaro, L., & Chen, M. X. (2013). *Market reallocation and knowledge spillover: The gains from multinational production* (Working Papers, 2013-13). The George Washington University Institute for International Economic Policy. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:14512371>
- Altenburg, T. (2000). *Linkages and spillovers between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: Opportunities and policies* (Reports and Working Papers, 5). German Development Institute.
- Antalóczy, K., Gáspár, T., & Sass, M. (2021). A gyógyszeripari értéklánc sajátosságai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 68(6), 645–673. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2021.6.645>
- Bakács, A., Czakó, V., & Sass, M. (2006). Beszállítók és hálózatosodás: az Electrolux Lehel Kft. példája. *Külgazdaság*, 50(7–8), 44–59.
- Békés, G., Kleinert, J., & Toubal, F. (2006). *Spillovers from multinationals to heterogeneous domestic firms: Evidence from Hungary* (Working Papers MT-DP, 2006/16). MTA KRTK KTI.
- Beugelsdijk, S., & Jindra, B. (2018). Product innovation and decision-making autonomy in subsidiaries of multinational companies. *Journal of World Business*, 53(4), 529–539. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2018.02.007>
- Bisztray, M. (2016). *The effect of FDI on local suppliers: Evidence from Audi in Hungary* (Working Papers MT-DP, 2016/22). MTA KRTK KTI.
- Bloom, N., Schankerman, M., & Van Reenen, J. (2013). Identifying technology spillovers and product market rivalry. *Econometrica*, 81(4), 1347–1393. <https://doi.org/10.3982/ECTA9466>
- 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.2025.0.805>
- Crespo, N., & Fontoura, M. P. (2007). Determinant factors of FDI spillovers – what do we really know? *World Development*, 35(3), 410–425. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2006.04.001>
- De Jong, G., van Dut, V., Jindra, B., & Marek, P. (2015). Does country context distance determine subsidiary decision-making autonomy? Theory and evidence from European transition economies. *International Business Review*, 24(5), 874–889. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2015.04.003>
- Eurostat. (2022). *Annual enterprise statistics for special aggregates of activities*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_na_sca_r2/default/table
- Eurostat. (2025). *Enterprises by detailed NACE Rev. 2 activity and special aggregates*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_ovw_act/default/table
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2016). *Global value chain analysis: A primer* (2nd ed.). <https://hdl.handle.net/10161/12488>
- Görg, H., & Greenaway, D. (2004). *Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?* World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/427101468323055089>
- Gurály, R. (2024). Made or invented in Hungary? *Köz-Gazdaság*, 19(2), 36–59. <https://doi.org/10.14267/RETP2024.02.03>
- Halpern, L., & Muraközy, B. (2007). Does distance matter in spillover? *Economics of Transition*, 15(4), 781–805. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2007.00308.x>
- Hegedűs, D., & Vasvári, T. (2020). Hazai vállalatok az értékláncban. Egy feldolgozóipari vállalat beszállítói kapcsolatainak elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 67(12), 1245–1270. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2020.12.1245>

- Hewitt-Dundas, N., Andréosso-O'Callaghan, B., Crone, M., & Roper, S. (2005). Knowledge transfers from multinational plants in Ireland: A cross-border comparison of supply-chain linkages. *European Urban and Regional Studies*, 12(1), 23–43. <https://doi.org/10.1177/0969776405048498>
- Humphrey, J. (2000). Assembler-supplier relations in the auto industry: Globalisation and national development. *Competition & Change*, 4(3), 245–271. <https://doi.org/10.1177/102452940000400301>
- Humphrey, J. (2004). *Upgrading in global value chains*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.908214>
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017–1027. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Hungarian Investment Promotion Agency (2016). *Direkt beszállítói kézikönyv*. HIPA.
- Imbens, G. W., & Wooldridge, J. M. (2009). Recent developments in the econometrics of program evaluation. *Journal of Economic Literature*, 47(1), 5–86. <https://doi.org/10.1257/jel.47.1.5>
- Jindra, B., Giroud, A., & Scott-Kennel, J. (2009). Subsidiary roles, vertical linkages and economic development: Lessons from transition economies. *Journal of World Business*, 44(2), 167–179. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2008.05.006>
- Józsa, V. (2024). Made and/or invented in Hungary? The transformation of the Hungarian investment promotion system from the change of regime to our days with special respect to the VIP cash subsidy system. *Tér és Társadalom*, 38(1), 56–87. <https://doi.org/10.17649/TET.38.1.3529>
- Kneller, R., & Pisu, M. (2007). Industrial linkages and export spillovers from FDI. *The World Economy*, 30(1), 105–134. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00874.x>
- Központi Statisztikai Hivatal. (2020). *Külföldi irányítású vállalkozások Magyarországon, 2018*. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kulfleany18.pdf>
- Lin, P., Liu, Z., & Zhang, Y. (2009). Do Chinese domestic firms benefit from FDI inflow? Evidence of horizontal and vertical spillovers. *China Economic Review*, 20(4), 677–691. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2009.05.010>
- Lipsey, R. E., & Sjöholm, F. (2004). FDI and wage spillovers in Indonesian manufacturing. *Review of World Economics*, 140(2), 321–332. <https://doi.org/10.1007/BF02663651>
- Lux, G. (2017). A külföldi működő tőke által vezérelt iparfejlődési modell és határai Közép-Európában. *Tér és Társadalom*, 31(1), 30–52. <https://doi.org/10.17649/tet.31.1.2801>
- Mészáros, Á. (2010). Újabb lépés a toyotizmus felé? Autóipari beszállítói rendszerek és a válság lehetséges hatásai. *Külgazdaság*, 54(7-8), 57–75.
- Meyer, K. E., & Sinani, E. (2005). *Spillovers from foreign direct investment: A meta analysis* (Working Paper, No. 59). Copenhagen Business School. <https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/58936901/6540.pdf>
- Moran, T. H. (2011). *Foreign direct investment and development: Launching a second generation of policy research*. Peterson Institute for International Economics.
- Narula, R., & Driffield, N. (2012). Does FDI cause development? The ambiguity of the evidence and why it matters. *The European Journal of Development Research*, 24, 1–7. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.51>
- Natsuda, K., Sass, M., & Csonka, L. (2022). Developing a local supply chain network: The case of Magyar Suzuki in Hungary. *Acta Oeconomica*, 72(4), 531–552. <https://doi.org/10.1556/032.2022.00034>

- Nölke, A., & Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(4), 670–702. <https://doi.org/10.1017/S0043887109990098>
- Rosenbaum, P. R., & Rubin, D. B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, 70(1), 41–55. <https://doi.org/10.1093/biomet/70.1.41>
- Rugraff, E., & Hansen, M. W. (2011). Multinational corporations and local firms in emerging economies – an introduction. In E. Rugraff & M. W. Hansen (Eds.), *Multinational corporations and local firms in emerging economies*. Amsterdam University Press.
- Sass, M. (2011). The impact of foreign direct investment in business services on the local economy: The case of Hungary. In E. Rugraff & M. W. Hansen (Eds.), *Multinational corporations and local firms in emerging economies*. Amsterdam University Press.
- Sass, M., & Szanyi, M. (2004). A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása. *Külgazdaság*, 48(9), 4–22.
- Scott-Kennel, J., & Enderwick, P. (2005). FDI and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. *Transnational Corporations*, 14(1), 13–23.
- Sebestyén, T., Longauer, D., & Iloskics, Z. (2024). A gazdasági dualitás mérési lehetőségei input-output adatok alapján. *Sigma*, 55(2-3), 237–266. <https://doi.org/10.15170/SZIGMA.55.1239>
- Szalavetz, A. (2019). *Globális értékláncok, szakosodás és feljebb lépés. Magyarországi feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatai*. Napvilág Kiadó.
- Trent, R. J., & Monczka, R. M. (2003). International purchasing and global sourcing: What are the differences? *Journal of Supply Chain Management*, 39(3), 26–36. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2003.tb00162.x>
- Vasvári, T., & Longauer, D. (2025). Spillovers behind the scenes: How runaway productions affect the domestic film industry. *Industry and Innovation*, 1–23. <https://doi.org/10.1080/13662716.2025.2500600>
- Vasvári, T., Danko, S., & Hauck, Zs. (2019). Termelés és innováció – tanulságok a hazai iparpolitika számára. *Közgazdasági Szemle*, 66(10), 1031–1055. <https://doi.org/10.18414/ksz.2019.10.1031>
- Vince, P. (2010). A vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere. *Közgazdasági Szemle*, 48(11), 980–992.

SZEPESI BALÁZS–HORTOVÁNYI LILLA

A vállalkozás diskurzusa

Témák, trendek és vakfoltok a Közgazdasági Szemle vállalkozástani írásaiban (1990–2024)

Tanulmányunk célja, hogy a Közgazdasági Szemlében 1990 és 2024 között megjelent cikkek alapján feltárjuk: miként tematizálódott a vállalat és a vállalkozás a hazai közgazdasági gondolkodásban. A vizsgálat során 245 tanulmányt elemeztünk három szempont szerint: vizsgálati szintek, kutatási fókuszok és tematikai súlypontok. Két értelmezési keretet használtunk az elméleti irányzatok összevetésére. Eredményeink szerint makro-, mezo- és vállalati fókuszú publikációk hasonló gyakorisággal jelentek meg, a kontextus- és eredményorientált megközelítések aránya is kiegyenlített volt. A fejlődés, átalakulás és a gazdaságpolitika végig a kutatói figyelem homlokterében állt. A vizsgált időszak elején a privatizáció, a végén a kis- és középvállalatok (kkv-k), az értékláncok, illetve a vezetés kérdései kaptak nagyobb hangsúlyt. A mikroszintű, cselekvésalapú elemzések alulreprezentáltak maradtak. A kutatás hozzájárul a vállalkozáskutatás önreflexiójához, és támpontokat ad a jövőbeli fókuszpontok kijelöléséhez. *Journal of Economic Literature* (JEL) kód: L26, B52, C80.

Kulcsszavak: gazdaságtörténet, szövegelemzés, tematikus elemzés, longitudinális vizsgálat, vállalkozástan, narratív közgazdaságtan, kutatási trendek.

The discourse on entrepreneurship

Themes, trends, and underexplored areas in Közgazdasági Szemle's entrepreneurship-related articles (1990–2024)

BALÁZS SZEPESI AND LILLA HORTOVÁNYI

Based on articles published in *Közgazdasági Szemle* between 1990 and 2024, the study explores how entrepreneurship has been framed in Hungarian economic thought. We analysed 245 papers along three dimensions: levels of analysis, research focus, and thematic focus. We designed two conceptual frameworks to compare theoretical orientations. Our findings show that macro-, meso-, and firm-level papers were

Szepesi Balázs a Mathias Corvinus Collegium Közgazdasági Iskolájának és Vállalkozáskutató Műhelyének vezetője (e-mail: szepesi.balazs@mcc.hu).

Hortoványi Lilla szenior kutató, Mathias Corvinus Collegium Közgazdasági Iskolájának Vállalkozáskutató Műhelye (e-mail: hortovanyi.lilla@mcc.hu).

A kézirat első változata 2025. május 22-én érkezett szerkesztőségünkbe.

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.316>

published in similar proportions, and context- and outcome-oriented approaches were also evenly represented. Development, transformation, and economic policy remained dominant research themes. In the early period, privatisation was emphasized, while in recent years, SMEs, value chains, and leadership have become more popular topics. Micro-level, action-oriented perspectives remained underrepresented. This research contributes to self-reflection regarding entrepreneurship studies and offers directions for future research.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: L26, B52, C80.

Keywords: economic history, text analysis, thematic analysis, longitudinal study, entrepreneurship, narrative economics, research trends.

Bevezetés

A vállalkozások értelmezésének és vizsgálatának eszköztára két szempontból is heterogén. Egyrészt a különböző közgazdasági iskolák máshogyan értelmezik a vállalat, a vállalkozás fogalmát és működésének logikáját, kontextusát. Másrészt a gazdasági elemzés fókusza változik a gazdasági, társadalmi környezettel, a korszakokra jellemző narratív és normatív koncepciókkal, illetve a tudományos műhelyek lehetőségeivel és motivációival.

Írásunk feltérképezi, hogyan tematizálta a Közgazdasági Szemle az elmúlt három évtizedben a vállalkozást, a vállalatot. Fókuszunk egyrészt tudománytörténeti: milyen elméleti keretek és kutatási témák jelentek meg, és hogyan alakult ezek viszonya a nemzetközi tudományos irányzatokhoz? Másrészt gazdaságtörténeti a nézőpontunk: milyen mélyebb összefüggések, alapvető megállapítások rajzolódnak ki a tudományos korpusz vizsgálatával a rendszerváltás utáni évtizedek vállalkozástörténetéről?

A vállalkozások a modern gazdaság kulcsszereplőivé váltak: nemcsak alkalmazkodnak a környezeti kihívásokhoz, hanem formálják is a társadalmi-gazdasági rendszerek működését (Chikán & Czakó, 2009; Davidsson, 2004). Különösen az átmeneti gazdaságokban – így a poszt szocialista térségben – vált világossá, hogy az intézményi környezet minősége döntően befolyásolja a vállalkozások kibontakozását (Acs et al., 2023; Bruton et al., 2008; Welter, 2011). A vállalkozástan mint interdiszciplináris tudományterület e komplex viszonyrendszerek vizsgálatára jött létre: a gazdaságtan, a menedzsment és a társadalomtudományok határmezsgyéjén új megközelítéseket kínál, és képes árnyalni a hagyományos közgazdasági látásmódokat (Acs et al., 2017; Landström, 2020).

Tanulmányunk a Mathias Corvinus Collegium „35 év” nevű átfogó kutatási programjának keretében készült, amely a rendszerváltás óta eltelt időszak gazdaságtörténeti folyamatait tárja fel. A program célja, hogy átfogó és tudományosan megalapozott képet adjon a hazai vállalkozói ökoszisztéma alakulásáról. A hazai közgazdasági kutatásban korábban is születtek tudománymetriai vizsgálatok (Csákné Filep & Radácsi, 2021; Kelemen-Erdős & Szórád, 2025; Kozma et al., 2023; Such & Tóth, 1989), de a vállalkozáskutatás területén ilyen átfogó, elméleti és módszertani szempontokat is vizsgáló elemzés eddig nem készült. Ugyanakkor a narratív megközelítés sem

teljesen új hazánkban: Madarász (2009) például a gazdasági folyamatokat legendák és történetek keretében értelmezte.

Kutatásunk hozzájárulása abban rejlik, hogy narratív és longitudinális módon vizsgálja, miként változott a Közgazdasági Szemle vállalkozástani fókusza az elmúlt 35 évben. Központi célunk, hogy a Közgazdasági Szemlében 1990 és 2024 között a választott tárgykörben publikált cikkek vizsgálata alapján feltárjuk, miként jelent meg és milyen hangsúlyokat kapott a vállalkozás témája a hazai közgazdasági diskurzusban. A folyóirat jelentősége és történetisége lehetővé teszi, hogy kirajzolódjanak azok a tematikus és elméleti mintázatok, amelyek az eltérő korszakok tudományos gondolkodását formálták. Tanulmányunk kvalitatív és kvantitatív módszerekkel nemcsak a vállalkozástan hazai fókuszait rendszerezi, hanem a mögöttes narratív szerkezetek változásaira is reflektál, új alapot teremtve a vállalkozáskutatás hazai történetének értelmezéséhez.

Az irodalomkutatás eredményei arra világítanak rá, hogy a vállalkozástani diskurzus nemcsak tematikusan, hanem szemantikai szinten is jelentős átalakuláson ment keresztül. A szövegekben kirajzolódó jelentéshálók és visszatérő toposzok időbeli változása bemutatja, hogy a vállalkozás tudományos megítélése miként tolódott el a rendszerelméleti megközelítésektől a belső működésre, az alkalmazkodásra és a környezeti beágyazottságra épülő értelmezések felé.

Elméleti keret – a sokszínű vállalkozástan rendszerezésének kihívásai

A vállalkozástan mint kutatási terület széttagolt, interdiszciplináris mező, ahol különböző fókuszok és elméleti megközelítések egyaránt jelen vannak. A nemzetközi szakirodalomban számos kísérlet történt a rendszerezésére (Davidsson, 2004; Welter, 2011), de a különböző értelmezési keretek és szintek miatt nehéz e rendszerezések összehasonlítása és a diskurzusok átlátása.

A tanulmányban következetesen különbséget teszünk a vállalkozás (*enterprise*) és a vállalkozó (*entrepreneur*) fogalma között. *Vállalkozón* az egyént értjük, aki új lehetőségeket talál és hasznosít (Schumpeter, 1934; Shane & Venkataraman, 2000). A *vállalkozás* ezzel szemben a gazdasági működés szervezeti alapegysége, amelyet a vállalkozó hoz ugyan létre, de vezetését nem feltétlenül a tulajdonos látja el, hanem kinevezett menedzser is elláthatja (Hortoványi, 2010; Penrose, 1959). Végül a *vállalkozástan* (*entrepreneurship studies*) azt az interdiszciplináris kutatási területet jelöli, amely a vállalkozói tevékenység egyéni, szervezeti és társadalmi-gazdasági összefüggéseit vizsgálja (Landström, 2020; Welter, 2011). A vállalkozást nemcsak szervezatként, hanem tevékenységként is értelmezzük: dinamikus, folyamatként leírható cselekvéssorozatként, amelyben az erőforrások mozgósítása, döntések és alkalmazkodás kapnak szerepet (Rocha & Birkinshaw, 2007). Ez a fogalmi keret lehetővé teszi, hogy a kulcsfogalmak nemcsak az elemzési szintekhez (egyéni, szervezeti, iparági, makroszint), hanem a vállalkozási tevékenység eltérő fókuszaihoz is kapcsolódni: a tevékenység eredményéhez, magához a tevékenységhez,

illetve annak kontextusához. Az utóbbiak közül a környezetorientált megközelítések a vállalkozások intézményi, társadalmi és gazdasági beágyazottságát vizsgálják (Chikán et al., 2018), különösen azt, hogy a szabályozási és intézményi környezet miként hat a vállalkozások életben maradására – akár nemzetközi összehasonlításban (Endrődi-Kovács & Nagy, 2022; Szabó et al., 2021).

Ezen sokszínűséget rendszerezte és foglalta keretbe Hortoványi (2010) vállalkozástani kutatási típusokat csoportosító modellje, amely alapul szolgált jelen kutatásunk számára, s iránymutatást ad a Közgazdasági Szemlében az elmúlt 35 évben megjelent vállalkozástani publikációk sokféleségének feltérképezéséhez.

Fontos hangsúlyozni, hogy az 1. táblázat *nem a közgazdaságtan általános elméleti irányzatait mutatja be*, hanem a vállalkozástan különböző elemzési szintjeihez kapcsolódó, tudományosan megalapozott és kimagasló elméleti hozzájárulásokat rendszerezi. Minden metszetben – az elméleti keret és a vizsgálati nézőpont találkozásánál – kizárólag olyan szerzők és elméletek kaptak helyet, akik/amelyek *tartós és érdemi hatást gyakoroltak a vállalkozáskutatás tudományos fejlődésére*. Olyan kutatókról van szó, akik nem csupán érintőlegesen foglalkoztak vállalkozásokkal, hanem önálló elméleti irányzatokat formáltak, amelyek *mára a nemzetközi vállalkozástani diskurzus szerves részeivé váltak*. A nemzetközi szakirodalomban például Penrose és Shane a kisvállalkozások növekedésének értelmezésében, míg Powell és DiMaggio a társadalmi beágyazottság elméleti megalapozásában formáltak irányadó megközelítéseket. Ezzel szemben néhány, főként a főáramú közgazdaságtanhoz köthető szerzőt – bár gondolkodásformáló hatásuk vitathatatlan – nem emeltünk be, mivel elméleti hozzájárulásuk nem közvetlenül a vállalkozáskutatás keretén belül érvényesül.¹

A hazai vállalkozástani gondolkodásban szintén olyan kutatókat tüntettünk fel, akik *nemzetközileg is releváns és elméletileg is meghatározó módon* járultak hozzá a tudományterület fejlődéséhez. Például Chikán Attila és Czako Erzsébet empirikus vizsgálatai új szempontokat hoztak a vállalati versenyképesség értelmezésébe, Balaton Károly munkássága a stratégiai gondolkodás és a szervezeti tanulás hazai kereteit alakította ki, míg Szerb László a nemzeti vállalkozói ökoszisztémák teljesítményének mérésére szolgáló, nemzetközileg elismert indikátorrendszerek – köztük a GEDI index – kidolgozásával ért el áttörést a területen. Laki Mihály empirikus vizsgálata a magyar vállalkozói réteg társadalmi és intézményi beágyazottságának értelmezéséhez járultak hozzá.

Azért, hogy a táblázat koherens maradjon, törekedtünk a szerzők ismételtesnek elkerülésére, és hozzájárulásukat csupán egy-két kulcsmetszetben tüntettük fel – ott, ahol elméleti jelentőségük a leginkább meghatározó. Emellett fontos kiemelni, hogy *az egyes elemzési szintek között elméleti működésmód és fókusz szerint tettünk különbséget*. Így például a *startup* kategória nem csupán a szervezeti méretre utal, hanem az induló vállalkozásokra jellemző tanulási és alkalmazkodási

¹ Kivételt képeznek azok az irányzatok, mint például a viselkedési vagy intézményi közgazdaságtan, amelyek nem vállalkozáselméleti megközelítésként születtek ugyan, de több ponton is szoros átfedésben állnak a vállalkozástani diskurzussal. Az ezekhez tartozó elméleti elemeket – amennyiben közvetlen hatással voltak a vállalkozáskutatásra – feltüntetjük a megfelelő elemzési szinteknél és fókuszoknál.

1. táblázat
A vállalkozáskutatás elméleti keretei különböző elemzési szinteken

Elemzési szint	Kategória	Eredményorientált	Folyamatorientált	Környezetorientált
Egyéni szint	vállalkozó	személyiségelmélet, szándékalapú megközelítés (McClelland, Aizen), vállalkozói eredményesség (Herz)	kognitív és döntéselméleti megközelítés (Mitchell, Sarasvathy, Kahneman), üzleti lehetőség felismerése (Shane, Venkataraman), éberség (Kirzner), cselekvés (Gartner), viselkedési vállalkozástan (Åstebro)	szociológiai megközelítés, intézményi izomorfizmus (DiMaggio, Powell), intézményi viselkedéselmélet (Baumol), cél-eszköz koordináció (Witt)
Szervezeti szint	startup	növekedéselmélet, kisvállalati gazdaságtan (Penrose, Shane, Davidsson), versenylelőny (Barney, Peteraf)	adaptív tanulás, kivitelezés, <i>lean</i> -elmélet (Sarasvathy, Ries), üzleti lehetőség (Alvarez, Dimov), kognitív különbségek és stratégiai döntéshozatal (Busenitz, Barney)	ökoszisztéma-elmélet, partneri hálózatok (Moore, Adner), vállalati határok vállalkozáselmélete (Foss)
	kkv	erőforrás-alapú elmélet, túlélési modellek (Barney, Aldrich, Wernerfelt), tudásalapú elmélet (Grant)	útfüggség, erőforrás-alapú megközelítés fejlődése (Barney, Peteraf)	helyi beágyazottság, intézményi környezet (North, Scott, Laki)
	nagy-vállalat	stratégiai és dinamikus képességek (Teece, Muraközy)	szervezeti tanulás, kettős képesség modellje (March, Tushman, O'Reilly, Balaton)	szervezetökológia, vállalati kultúra (Hannan, Freeman)
Mezoszint	iparág	versenysztratégia, technológiai diffúzió (Porter, Chikan, Rogers, Czako)	iparági evolúció, technológiai koevolúció (Nelson, Winter, Malerba)	iparági szerkezet, versenykörnyezet (Porter, Bain, Rumelt)
	értéklánc	versenyképességi és hálózati pozícióelmélet (Gereffi, Porter)	kapcsolati tanulás, beszállítói fejlődés (Gereffi, Sako, Gelei)	globális értéklánccok, ökoszisztéma-elemzés (Adner, Békés)
	régió/hálózat	teljesítmény-heterogenitás, termelékenységi különbségek (Syverson, Bartelsman, Haltiwanger, Koren, Czako)	technológiai rendszerek evolúciója (Malerba)	klaszterelmélet, regionális ökoszisztéma (Szerb, Audretsch), kölcsönös függőségen alapuló kapcsolatháló (Håkansson, Román)

Az 1. táblázat folytatása

Elemzési szint	Kategória	Eredményorientált	Folyamatorientált	Környezetorientált
Makroszint	állam/társadalom	endogén növekedés, innovációs rendszerek (Schumpeter, Ács, Lundvall), vállalkozói dinamizmus (Zahra)	közpolitikai tanulás, intézményi fejlődés (Freeman, Edquist)	intézményi közgazdaságtan, populációs ökológia (North, Hannan), állami szerepvállalás (Vernon)
Történeti kontextus		narratívaelmélet, gazdaságtörténet (Schiller, Weick)	társadalmi konstrukcionizmus (Berger, Luckmann), elbeszélésalapú szervezetelemzés (Boje)	komplexitáselmélet, evolúciós gondolkodás (Arthur, Holland), intézményi és történeti beágyazottság (Grief)

Megjegyzés: a táblázatban felsorolt szerzők a vállalkozáskutatás kiemelt referenciái, akiknek munkásságát példaként tüntettük fel, nem teljes körű bibliográfiai felsorolásként.

Forrás: Hortoványi (2010), valamint Rocha és Birkinshaw (2007) alapján saját szerkesztés.

mechanizmusok elméleti értelmezésére, amely szembetűnően eltér a kkv-kra vonatkozó megközelítésektől.

Összefoglalva: a táblázat célja, hogy az elméleti megközelítéseket világosan elhelyezze az egyes elemzési szintek és elméleti fókuszok metszetében, *megmutatva, hogy ezek miként járulnak hozzá a vállalkozás mint gazdasági és társadalmi jelenség mélyebb megértéséhez*. Ugyanakkor az 1. táblázat nem egy „kanonikus” cikklistát kíván létrehozni, hanem iránymutatást ad arra, hogy mely szerzők munkássága volt jelentős a vállalkozástan elméleti terének kialakulásában.

Szintén lényeges, hogy a kvantitatív kutatások mellett a kvalitatív, feltáró kutatási módszertanok is egyre elterjedtebbek lettek a vállalkozáskutatásban. Egyre több szerző hangsúlyozza, hogy ezek nem csupán alternatívát kínálnak a statisztikai modellekkel szemben, hanem új jelentésrétegek feltárására is képesek, különösen komplex vagy kontextusérzékeny jelenségek esetén (Javadian et al., 2020). Hazai kontextusban például Huszák és szerzőtársai (2021) szintén kvalitatív módszertant választottak, mivel kutatásuk olyan összetett, kontextusfüggő tényezőket vizsgált (például a vállalkozások működési környezetét, kihívásait és erőforrásokhoz való hozzáférését), amelyeket statisztikai megközelítéssel nehéz lett volna megragadni. A módszertani diverzitás a 2007 és 2012 közötti időszakban több mint a kétszerezére nőtt, ami azt is jelzi, hogy a vezető nemzetközi folyóiratok egyre nyitottabbá váltak a kvalitatív kutatási eredmények közlésére (Hlady-Rispa & Jouison-Laffitte, 2014). Ez a fordulat hozzájárult a vállalkozástan episztemológiai és módszertani sokszínűségének fokozódásához.

Ebben az egyre sokszínűbb módszertani közegben a szövegelemzés is egyre nagyobb szerephez jut, mivel segít megérteni, hogyan jelennek meg az elméleti keretek a szövegekben, és milyen értelmezési mintázatok rajzolódnak ki az egyes szinteken.

A szövegelemző munka egyrészt a vizsgált tartalom részleteire, másrészt átfogó összefüggéseire fókuszál. A vizsgálat két módon végezhető: deduktív vagy induktív megközelítéssel. A deduktív elemzés során előzetesen definiált fogalmak és kategóriák szerint azonosítjuk a releváns szövegrészeket, majd ezek alapján fogalmi egységeket és elméleti összefüggéseket határozzunk meg. Ez a megközelítés gyakran egy meglévő modell igazolására vagy finomítására szolgál, de új kategóriák integrálása vagy keretstruktúrák átalakítása révén elméletalkotó szerepet is betölthet.

Az induktív megközelítés ezzel szemben a szöveg belső logikájára és ismétlődő mintázataira épít. A kutató a motívumok, toposzok és gondolati formák részleteit vizsgálva próbálja feltárni, miként rendeződnek ezek átfogó jelentéshálókba vagy narratív struktúrákba. Ez a módszer különösen alkalmas komplex, kontextusérzékeny jelenségek elemzésére, ahol a rögzített kategóriák alkalmazása nem elegendő.

E két megközelítés dimenzióit foglalja össze a 2. táblázat: egyrészt a gondolkodás irányát (deduktív vagy induktív), másrészt az elemzés fókuszának mélységét (részletek vagy átfogó mintázatok) tünteti fel. A táblázat nemcsak rendszerez, hanem reflexív módon rávilágít a szövegelemzési stratégiák mögötti kutatói logikára. A szöveg vizsgálata így nemcsak a korábbi előfeltevések tesztelésének, hanem egy közös

2. táblázat

Szövegelemzési kutatási modell

	Részlet (mozaik)	Mintázat (átfogó nézőpont)
Deduktív	<i>építőelem/absztrakt egység</i> : előre definiált fogalmak azonosítása	<i>rendszer</i> : elméleti modell igazolása, összefüggések megerősítése
Induktív	<i>motívum/toposz</i> : visszatérő gondolati formák, szövegminták azonosítása	<i>narratíva/jelentésháló</i> : kibontakozó értelmezési struktúra, elméleti összefüggések felismerése (elméletalkotás)

Forrás: saját szerkesztés.

értelmezési tér kialakításának is eszköze lehet, amely a kollektív tapasztalatokat strukturálva tágítja a tudományos gondolkodás határait. Ez különösen fontos, mivel a tudományos diskurzus nemcsak leírja a valóságot, hanem aktívan formálja is azt – társadalmi normákat, elvárásokat és értékeket közvetít.

Kutatásunk 245 tudományos cikk szövegtömegére épül, amelynek elemzésekor mindkét megközelítést egyidejűleg alkalmaztuk. Célunk nem pusztán az anyag strukturált feltérképezése, hanem egy olyan értelmezési keret alkalmazása is, amely egyszerre biztosít módszertani szigorot és értelmezési rugalmasságot. Módszertanunk ezért deduktív és induktív elemekre egyaránt támaszkodik: a meglévő elméleti kategóriák keretezik az elemzést, ugyanakkor nyitottak maradunk a korpusz belső dinamikája alapján kibontakozó új jelentéstartalmakra is. A deduktív szakaszban előre definiált fogalmak szerint feltérképeztük a szövegekben megjelenő kulcstémákat, az induktív elemzés során pedig a jelentésrétegek és értelmezési mintázatok feltárására törekedtünk. Ez a kettős megközelítés lehetővé tette, hogy ne csupán rendszerezzük, hanem értelmezzük is a vállalkozáskutatás elmúlt három évtizedének tudományos diskurzusait – figyelembe véve a kutatói előfeltevéseket és a szövegek belső jelentéslogikáját, különösen annak fényében, hogy a gazdasági jelenségek értelmezését nemcsak objektív mutatók, hanem az azokat keretező történetek is alakítják (Shiller, 2019).

Végül a longitudinális áttekintés lehetővé teszi, hogy ne csupán a publikációs gyakoriság alakulását kövessük nyomon, hanem feltárjuk a vállalkozástani diskurzusban megjelenő toposzok, narratívák és kibontakozó jelentéshálók időbeli elmozdulásait is. Ezáltal olyan mintázatok válhatnak láthatóvá, amelyek nemcsak a szövegek tartalmi súlypontjait, hanem a tudományos gondolkodás mélyebb, strukturáló logikáját is tükrözik. Mindezek összességében képet adnak arról, hogyan formálódott a vállalkozásokhoz kapcsolódó tudományos értelmezés az egyes korszakokban – vagyis nemcsak azt tudjuk meg, miről írtak a kutatók, hanem azt is, hogyan mesélték el a vállalkozás társadalmi-gazdasági jelentését.

E megközelítés előnye, hogy lehetőséget ad a vállalkozástani írások strukturált vizsgálatára anélkül, hogy előre meghatároznánk, melyik nézőpontot tekintjük helyesnek vagy dominánsnak – így nyitva marad az értelmezési tér a szemléleti váltások és időbeli eltolódások feltérképezésére.

Alkalmazott módszertan

A kutatás arra irányult, hogy feltárja, miként változott a hazai vállalkozástani diskurzus az elmúlt 35 évben. Ezt a kérdést a Közgazdasági Szemle 1990 és 2024 között megjelent cikkeinek vizsgálatán keresztül közelítettük meg. Kutatásunk szándékosan egyetlen, a tudományterületet formáló folyóiratra fókuszált, mivel a különböző típusú és profilú orgánumok összevetése komoly szelekciós dilemmákat vetett volna fel, és módszertanilag kevésbé lett volna megalapozott. A Közgazdasági Szemle kiemelt szerepet tölt be a hazai közgazdasági diskurzus alakításában, így releváns lenyomatát adja annak, hogyan tematizálódott a vállalkozáskutatás különböző történeti időszakokban.

A vizsgálat során longitudinális kvalitatív tartalomelemzést alkalmaztunk, amely lehetővé tette az időben elnyúló tudományos narratívák és szemléletváltások azonosítását. A keresztmetszeti elemzésekkel szemben ez a megközelítés képes megragadni a fókuszeltolódásokat és az elméleti orientációk változásait (Szabó, 2012). Az adatkorpusz összeállításához a folyóirat online archívumát használtuk, és valamennyi szám összes cikkének címét és kivonatát átnéztük, automatizált szövegbányászati vagy algoritmikus szűrést nem alkalmaztunk. Amennyiben egy cikk relevanciája nem volt egyértelmű, azt először bevontuk az elemzésbe, és csak akkor zártuk ki, ha a szöveg alapján nyilvánvalóvá vált, hogy nem tartozik a vállalkozástani diskurzus körébe.

A tanulmányok kiválasztása tematikus előszűrés alapján történt. A címek és tartalmi fókusz alapján azokat a munkákat vontuk be a korpuszba, amelyek vállalati, szervezeti, piaci vagy vállalkozási működéssel foglalkoztak. A besorolás során a vállalkozástan tág, intézményi és kontextuális értelmezését alkalmaztuk, beleértve a határterületeket is, így a végső korpusz szakértői tartalmi megítélésen alapult, nem kizárólag kulcsszavas egyezésen.

A végleges minta 245 tanulmányból állt, miután kiszűrtük a könyvismertetéseket és azokat az írásokat, amelyek bár címük alapján kapcsolódónak tűntek, ténylegesen nem tartalmaztak vállalkozástani szempontból értelmezhető elemzést. A végső válogatást és tartalmi besorolást a kutatás szenior vezetői végezték, biztosítva ezzel az előzetes szűrési kritériumok érvényesülését, valamint az értelmezések megbízhatóságát és következetességét. Módszertani megközelítésünk követi Shepherd (2015) gyakorlatát, aki a *Journal of Business Venturing* harmincéves teljes archívumát cím- és kivonatalapú előszűréssel, majd egyenkénti szövegáttekintéssel vizsgálta át.

A kutatás értelmezési keretét a narratív közgazdaságtan szolgáltatta (Shiller, 2017), amelyhez hasonló megközelítést alkalmazott Szerb és Kocsis-Kisantal (2008) is, amikor a hazai vállalkozói kultúra narratíváit vizsgálta két napilapban megjelent írások alapján. A kutatás olyan hazai előzmények nyomvonalán halad, mint Halász (2021) ismertetője a történeti és diskurzív kutatás sajátosságairól vagy Virágh (2020) narratív elemzése a vállalkozáskutatás kanonizálódásáról. Módszertanunk ezt a szemléletet követve vizsgálja a vállalkozástan hazai tudományos reflexióit, a kvalitatív kutatások azon irányát erősítve, amely történeteken keresztül vizsgálja a jelenségeket (Von Eckartsberg, 1986), és a társadalmi-gazdasági jelenségek adott korokban megjelenő értelmezéseit igyekszik feltárni.

Elemzésünk tehát nem a vállalkozói szereplők, hanem a kutatói értelmezések és domináns narratívák feltérképezésére irányult. E narratívák azt mutatják meg, miként jelent meg és változott a vállalkozások tudományos megítélése, tematizálása és problematizálása a hazai közgazdaságtani diskurzusban.

Összefoglalva, a kiválogatott korpuszt négy egymásra épülő elemzési lépésben dolgoztuk fel: 1. a vállalkozástani szintek és fókuszok mentén végzett deduktív kódolás (1. táblázat), 2. a szövegekben kirajzolódó induktív mintázatok azonosítása (2. táblázat), 3. az eredmények korszakok szerinti összesítése, végül 4. a vizualizációk (ábrák, hő térképek) elkészítése. Ezzel összhangban az elemzés három lépésben épül fel: először a mennyiségi aktivitást mutatjuk be (1. ábra), ezt követően az elemzési szintek és kutatási fókuszok időbeli alakulását vizsgáljuk (2. és 3. ábra), végül a tematikus trendeket, azaz a kutatott témák hosszú távú elmozdulásait szemléltetjük (4. ábra). Értékelő megállapításainkat a számszerű arányokra (ábrák, táblázatok) és a kódolási folyamat során feltárt mintázatokra alapozzuk.

Eredmények

Elsőként kvalitatív tartalomelemzéssel rendszereztük a vizsgált 245 cikket, a teljes szövegek értelmező kivonatolása révén. Ezt követően kvantitatív gyakorisági és trendalapú elemzéssel tártuk fel azokat a tematikus és elméleti mintázatokat, amelyek dominánsan meghatározták az adott korszak tudományos figyelmét.

Míg nemzetközileg a vállalkozáskutatás a 2000-es évektől vált egyre hangsúlyosabbá, és bár továbbra is a teljesítményalapú vizsgálatok domináltak, már megjelentek és fokozatosan teret nyertek a pszichológiai, valamint a magatartás-tudományi nézőpontok is (Wiklund et al., 2011), addig Magyarországon a vállalkozásokkal, különösen a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos tudományos érdeklődés jóval tovább maradt marginális. Ennek egyik oka, hogy a rendszerváltást követő időszakban maga a hazai kkv-szféra is még csak formálódott: a kutatók nem tudták elérni a számukra releváns vállalkozói kört, elsődleges adatgyűjtésre csak elvétve nyílt lehetőség, míg a másodlagos adatok (például a statisztikák) megbízhatósága is korlátozott volt. Sok esetben a nyilvános adatok nem tükrözték pontosan a vállalkozások tényleges működését, amit a korabeli jogi és adminisztratív környezet sajátosságai is befolyásoltak.

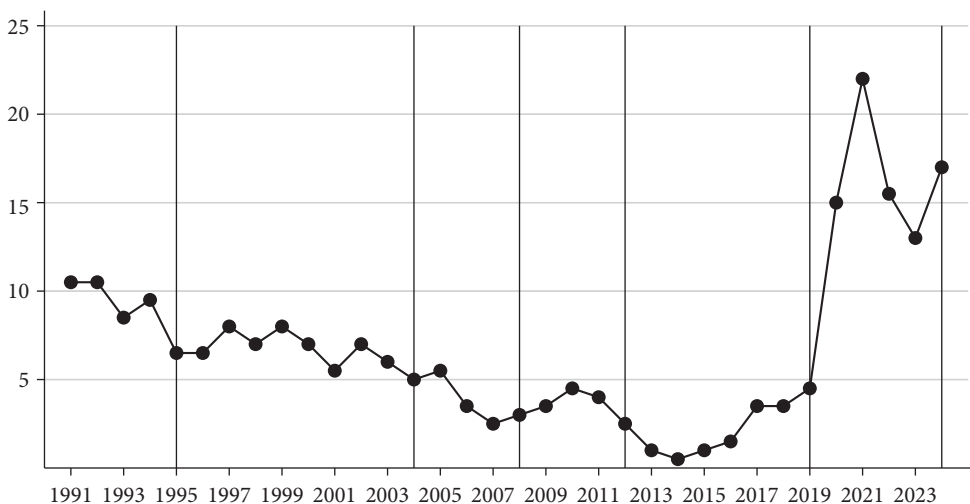
Közel egy évtizeddel később azonban a társadalmi környezet fokozatos átalakulása lehetővé tette, hogy a vállalkozáskutatás nagyobb szakmai figyelmet kapjon, és egyre inkább elfogadottá váljon a hazai gazdaságtudományi diskurzusban is.

Az 1. ábra a vállalkozástani témájú publikációk számának alakulását mutatja be. A kétéves mozgóátlag kisímtja az évenkénti kilengéseket, figyelembe véve, hogy egy tudományos cikk megszületése – az ötlet felmerülésétől a kutatás megvalósításán át a publikációig – jellemzően legalább két évet vesz igénybe. A görbe tehát nemcsak az adott év kutatási aktivitását, hanem az előző időszak összesített leképeződését is megmutatja.

1. ábra

A Közgazdasági Szemlében megjelent vállalkozástani témájú publikációk kétéves mozgóátlaga, 1990–2024

Publikációk száma



Forrás: saját szerkesztés.

Az éves adatsor alapján a vállalkozástan iránti tudományos érdeklődés az 1990-es évek elején mérsékelten, de érzékelhetően megnövekedett – feltehetően a rendszerváltást követő gazdaságszerkezeti változások hatására. Ezt követően az ezredfordulóig csökkenő tendencia figyelhető meg, majd a 2008-as pénzügyi válság után ismét növekszik, ezt követően pedig lankad a figyelem, hogy aztán 2015-től tartósan magas szintre emelkedjék. Ez az emelkedés egybeesik azzal az időszakkal, amikor a külföldi irányítású vállalatok GDP-termelésből való részesedése elkezdett csökkenni, és a gazdaságpolitikai diskurzusban újra előtérbe került a hazai vállalkozások gazdasági szerepe. *Vélhetően a Covid-19-járvány hatására a publikációk száma jelentősen megnövekszik, majd kissé visszaesik*, de a 2024-es érték még mindig jóval meghaladja a rendszerváltás körüli szintet. Az utolsó időszak kiugrásának értelmezésekor ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a folyóirat ebben az időszakban vállalkozási és vállalati témákra fókuszáló tematikus különszámot is közölt.

Mindazonáltal valószínűsíthető, hogy a vállalkozás válsághelyzetek idején válik kulcskérdéssé, amikor a gazdaságpolitikai és a tudományos figyelem ismét az alkalmazkodás, a túlélés és a gazdaság belső szereplőinek mozgástere felé fordul. Ennek mélyebb okait jelen kutatásunk nem vizsgálta, így csupán óvatos következtetést fogalmazhatunk meg, mert elképzelhető, hogy a tudományos figyelem válság idején részben más makrogazdasági vagy társadalmi kérdések (például infláció, költségvetési stabilitás vagy válságkezelési mechanizmusok) felé jobban eltolódik.

Továbbá az elmúlt három évtizedben a hazai vállalkozói szféra kutathatósága érdemben javult: a kutatók személyes tapasztalatai szerint az interjúalanyok, vállalkozók és cégvezetők nyitottsága fokozódott, míg a bizalmatlanság – különösen az

informális gazdasággal vagy adóhatósági félelmekkel összefüggésben – jelentősen enyhült. Emellett a vállalkozástani témájú kutatások intézményi és pályázati támogatottsága, valamint doktori programokban való megjelenése is erősödött. Bár jelen kutatásunk keretében ezt számszerűen nem vizsgáltuk, valószínű, hogy a primer adatokhoz való könnyebb hozzáférés, a kvalitatív megközelítések elfogadottsága és a strukturális támogatás együttesen is hozzájárultak ahhoz, hogy 2012 után látványosan növekedett a témához kapcsolódó publikációs aktivitás.

A vállalkozástan 35 éve – korszakok, váltások, új fókuszok

Az 1. ábrán látható simított idősor hat markáns szakaszra tagolja az áttekintett időszakot. Kezdetben egy enyhén hullámozó stagnálás rajzolódik ki (1990–1995), amit egy lassú, de tartós lejtmenet követ (1996–2004). A csökkenő tendencia 2005 körül mélypontra ér, majd ezt egy óvatos, még a felszín alatt maradó fellendülés követi (2009–2012). A görbe ezt követően szelíd emelkedésbe kezd, jelezve, hogy a vállalkozáskutatás lassan, de biztosan utat tör magának a hazai tudományos figyelemben (2015–2019). A legutóbbi években pedig egyértelműen meredek, szinte exponenciális felívelés figyelhető meg, amely történeti csúcspontja emeli a témával foglalkozó közlemények számát (2020–2024).

A görbe határvonalai nemcsak statisztikai mintázatokat jelölnek, hanem érdemben összevethetők a magyar gazdaságpolitikai és társadalmi folyamatokkal is. Ezért a trendvizsgálat eredményeit a történeti és intézményi kontextusok figyelembevételével a következő módon neveztük el:

- rendszerváltás (1990–1995)
- I. integrációs szakasz (1996–2004)
- II. integrációs szakasz (2005–2008)
- válság (2009–2012)
- hét bő esztendő (2013–2019)
- koronavírus-járvány és háború (2020–2024)

Az 1990-es évek eleje a rendszerváltás utáni bizonytalanság és felfedezés időszaka, amikor a vállalkozás még újdonság, de a tudományos érdeklődés már megjelenik. Ezt követi az integráció első szakasza, amelyet a kutatási lendület fokozatos kifáradása jellemez – a figyelem csökken, miközben a kutatások intézményi beágyazottsága lassan alakul. A 2005–2008 közötti évek látványos mélypontot hoznak: úgy tűnik, hogy az uniós csatlakozás után a vállalkozások „sínre kerültek”, és a téma kikerült a kutatások fókuszából.

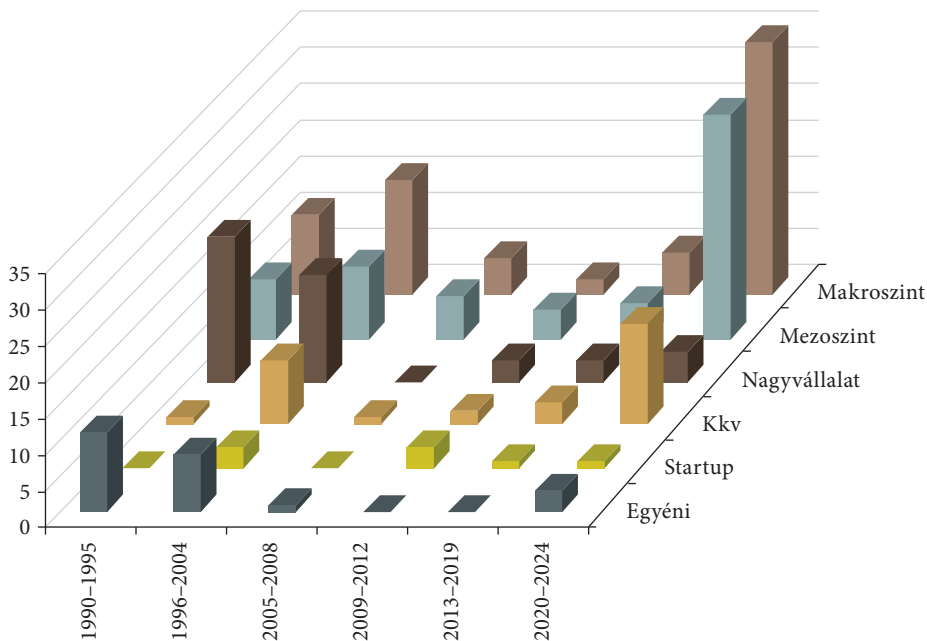
A 2009-ben kezdődő gazdasági válság fordulópontot jelent: új problémák, új kérdések jelennek meg, a figyelem középpontjába kerülnek a túlélési és adaptációs stratégiák. Az érdeklődés már a válságot megelőzően ébredezni kezdett, de a krízis adja meg az igazi lökést a vállalkozástani diskurzus átrendeződéséhez. A 2013-tól induló időszak (a „hét bő esztendő”) a gazdasági növekedés ideje, amely a kutatások számának és relevanciájának emelkedésével párhuzamosan zajlik: a vállalkozástan újra reflektorfénybe kerül, stratégiai jelentőségű témává válik.

A legutóbbi szakasz (a koronavírus-járvány és az orosz–ukrán háború által meghatározott időszak), mint arra az előzőkben már utaltunk, példátlan publikációs aktivitást mutat. A krízisek miatt előtérbe kerültek a bizonytalan környezethez való alkalmazkodást, a stratégiaalkotást és a vállalkozások rugalmasságát vizsgáló feltáró elemzések.

Mindazonáltal hangsúlyozzuk, hogy bár a korszakolás szükségszerűen szerzői konstrukció, a választott szakaszok mégis a tudományos és gazdaságpolitikai diskurzusban is markáns fordulópontokhoz kapcsolódnak, amit az 1. ábra kétéves mozgóátlagon alapuló simított idősora vizuálisan is alátámaszt. A 2. ábra a vizsgálati szintek időbeli változását mutatja be az 1990 és 2024 között megjelent vállalkozástani publikációk alapján.

2. ábra

A vizsgálati szintek változása korszakonként, 1990–2024



Forrás: saját szerkesztés.

Megvizsgáltuk, hogy az egyes korszakokban mely vizsgálati szintek dominálták a vállalkozástani diskurzust, illetve azt is, hogy a különböző szintek súlya hogyan alakult az elmúlt három és fél évtized során. Korszakonként elemezve a következő mintázat rajzolódott ki: az első két időszakban (1990–1995 és 1996–2004) a nagyvállalatokra fókuszáló kutatások domináltak, miközben fokozatosan erősödött a makroszint szerepe is. A harmadik korszakban (2005–2008) egyértelmű makro- és mezoszintű dominancia figyelhető meg – a nagyvállalatok szinte teljesen eltűntek a fókuszról. A negyedik korszakban (2009–2012) egyfajta kiegyensúlyozottság jelent meg: a kutatói figyelem több vizsgálati szint között oszlott meg, köztük újra megjelentek

a nagyvállalatok és a startupok is. Az ötödik és a hatodik korszakban (2013–2019, illetve 2020–2024) a makro- és mezoszintű megközelítések túlsúlya tér vissza – ez részben az ágazati és rendszerszintű kérdések felértékelődésével, részben az elemzések adatbázisokra támaszkodó jellegével magyarázható.

Az egyes vizsgálati szintek hosszú távú ívét áttekintve a következő tendenciák rajzolódnak ki:

- Az egyéni szintű vizsgálatok látványosan visszaszorultak, marginalizálódtak.
- A kkv-k állandó, de sosem domináns szereplői maradtak a diskurzusnak.
- A makroszint stabilan meghatározó maradt, még ha időnként háttérbe szorult is.
- A mezoszint hullámzó intenzitással volt jelen, de csaknem minden korszakban érezhető nyomot hagyott.
- A nagyvállalati fókusz dominanciája az 1990-es években volt a legerősebb, de mára nagyrészt visszaszorult.
- A startupok rövid időre kiléptek a láthatatlanságból, de a legfrissebb időszakra ismét marginálissá váltak – kutatási szinten jóval kisebb figyelem övezi őket, mint amekkora szerepet a közpolitikai és médiatérben betöltenek.

E folyamatok egyik lehetséges magyarázata az adatokhoz való hozzáférés eltérő lehetőségeiben rejlik. A kutatások jellemzően olyan vizsgálati szintekre koncentráálódtak, ahol strukturált, nyilvánosan elérhető adatok (például statisztikák, szakpolitikai dokumentumok) álltak rendelkezésre. A kisebb szervezeti egységek – különösen az egyéni szintű kutatások – a vizsgált időszak nagy részében háttérbe szorultak, jelenlétük csupán a legutóbbi korszakban erősödik fel újra. Ennek oka lehet a kutatói hozzáférés fokozatos javulása, az elemzések módszertani apparátusának bővülése, valamint az a felismerés, hogy a vállalkozói döntések és tapasztalatok mikroszintű vizsgálata fontos kiegészítője lehet a gazdaságszerkezeti elemzéseknek.

A kis- és középvállalkozások, valamint a startupok az elmúlt években mind hazai, mind európai uniós szinten a gazdaságpolitikai figyelem középpontjába kerültek: a versenyképesség kulcsszereplőiként tekintenek rájuk, mivel belőlük nőhetnek ki a jövő nagyvállalatai. Ez a kiemelkedő gazdaságpolitikai figyelem ugyanakkor nem tükröződik egyértelműen a tudományos kutatásokban. A róluk szóló publikációk számosságát tekintve a kkv-k és a startupok továbbra is marginális szerepet töltenek be – ahogyan az az ábrán látható. Ez a kutatási háttér részben magyarázhatja, hogy a tudományos érdeklődés továbbra is elsősorban a könnyebben hozzáférhető, statisztikai alapú, makroszintű jelenségek felé irányul. A kkv-król és startupokról szóló elemzések ezzel szemben ritkábbak, ami arra utal, hogy a tudományos diskurzus nemcsak a gazdasági folyamatokhoz, hanem a kutathatóság strukturális feltételeihez is igazodik.

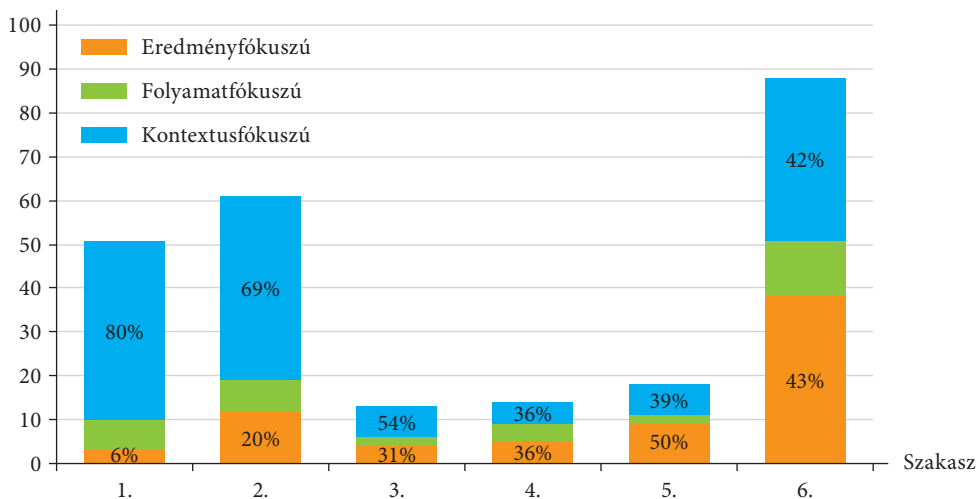
Következésképpen a tudományos diskurzus alakulását (például azt, hogy milyen szereplőkről milyen szemlélettel és milyen mélységben születnek tudományos elemzések) a gazdasági folyamatok, a *tudományos legitimáció mechanizmusai, az intézményi környezet és a tudományterületi hagyományok együttesen formálják*.

A 3. ábra a vállalkozástani publikációk tematikus fókusz szerinti eloszlását mutatja korszakokra bontva. A fókuszok időbeli megoszlása alapján jól látható, hogy a vállalkozáskutatásban a kontextusorientált megközelítések hosszú ideig meghatározók voltak. Az első

3. ábra

A kutatási fókusz változása korszakonként, 1990–2024

Publikációk száma



Forrás: saját szerkesztés.

három korszakban (1990–2008) a publikációk döntő többsége a vállalkozásokat körülvevő intézményi, társadalmi és gazdasági környezetre összpontosított, a rendszerváltás utáni gazdasági-társadalmi átalakulás értelmezésére helyezte a hangsúlyt. Az eredményfókusz már a második korszakban megjelent, de számottevő érdeklődést csak később ért el.

A negyedik korszak (2009–2012) kiemelkedik abból a szempontból, hogy ebben az időszakban kiegyenlítettebbé vált a figyelem eloszlása a három fókusz között. Ez az elmozdulás feltehetően összefügg a 2008-as válság utóhatásaival: az alkalmazkodás, a szervezeti válaszok és az eredmények értelmezése iránti érdeklődés megerősödhetett, miközben a kontextus iránti érzékenység is megmaradt. Bár nem beszélhetünk klasszikus értelemben vett paradigmaváltásról, ez az időszak mégis a kutatói figyelem ideiglenes átrendeződésének időszaka, ami azt mutatja, hogy a vállalkozásokat többféle elméleti keretben is érdemes volt vizsgálni.

Az ötödik korszakban (2013–2019) a kutatói érdeklődés a vállalkozások gazdasági teljesítményére, versenyképességére és innovációs képességére összpontosult, ugyanakkor a kontextusorientált fókusz továbbra is jelentős maradt. A hatodik korszakban (2020–2025) kettős dominancia figyelhető meg, azaz az eredmény és a kontextus fókuszának együttes erősödése. Ez az időszak is erősen válságokkal terhelt (Covid-19, háború, inflációs sokk), így nem meglepő, hogy a kutatások egyszerre kíváncsiak a külső környezeti hatásokra és az azokkal szembeni szervezeti teljesítményre.

A folyamatfókusz mindvégig alulreprezentált maradt, aminek több oka lehet. Egyrészt kevés a hosszabb távú, longitudinális vállalkozáskutatás, másrészt a kutatások fókusza gyakran a vállalkozás eredményességére korlátozódik. Másfelől a közgazdaságtani fősodor elméleteiben a vállalkozás mint dinamikus, cselekvésvezérelt folyamat (döntések, erőforrás-mozgósítás, alkalmazkodás) kisebb hangsúlyt kap a modellezés és

az empirikus vizsgálat nehézségei miatt. Ennek következtében a tudományos diskurzusban ritkábban jelennek meg azok a kérdések, amelyek a vállalkozások vezetői számára közvetlenül relevánsak lennének. Emögött részben a tudományos legitimáció mechanizmusai húzódnak meg: például a publikációs kényszerek, a főáramú témák preferálása, az adatgyűjtés erőforrásigénye vagy a bírálói preferenciák (Akerlof, 2020).

Tematikus hangsúlyváltozások

A vizsgálati szintek időbeli változásának feltárását követően kutatásunk második szakaszában a vállalkozástani tanulmányok tematikai súlypontjait elemeztük. A kódolás során 164 különálló témát jelöltünk meg.² Ezek közül sok szorosan összefüggött egymással, és több publikáció is több tematikai fókuszra érintett, ezért a tartalmi átfedések kezelésére a részletes címkéket 14 koherens témacsoportba rendeztük.

Ezt követően azt vizsgáltuk, hogy az egyes korszakokban mely témák kerültek előtérbe, illetve háttérbe – ezt a 4. ábra, egy tematikus hő térkép foglalja össze, azaz a vállalkozásokkal és vállalati működéssel kapcsolatos tematikus hangsúlyok változását mutatja, beleértve az intézményi és gazdaságpolitikai kontextushoz kapcsolódó kérdéseket is. Az ábrán színárnyalatok jelölik az egyes témák korszakonkénti dominanciáját, a cellákban pedig a vonatkozó publikációk száma szerepel. Az ábra így átfogó képet nyújt a kutatási súlypontok hosszú távú változásáról.

A tematikai fókuszok korszakonkénti eloszlása azt mutatja, hogy a magyar vállalkozáskutatás különböző időszakokban eltérő témasúlypontokat részesített előnyben. Az 1. korszakban (1990–1995) a rendszerváltás utáni gazdasági átalakulás kulcstémái domináltak. A legtöbb publikáció a privatizációhoz kapcsolódott, de hangsúlyosan jelent meg a kkv-k helyzete, a vállalkozásfinanszírozás, valamint a gazdaságpolitika is. Ez a korai tematika a piacgazdasági berendezkedéshez kapcsolódó normatív és intézményi átalakulást tükrözi, amelyben a makroszintű, rendszerbe ágyazott megközelítések domináltak.

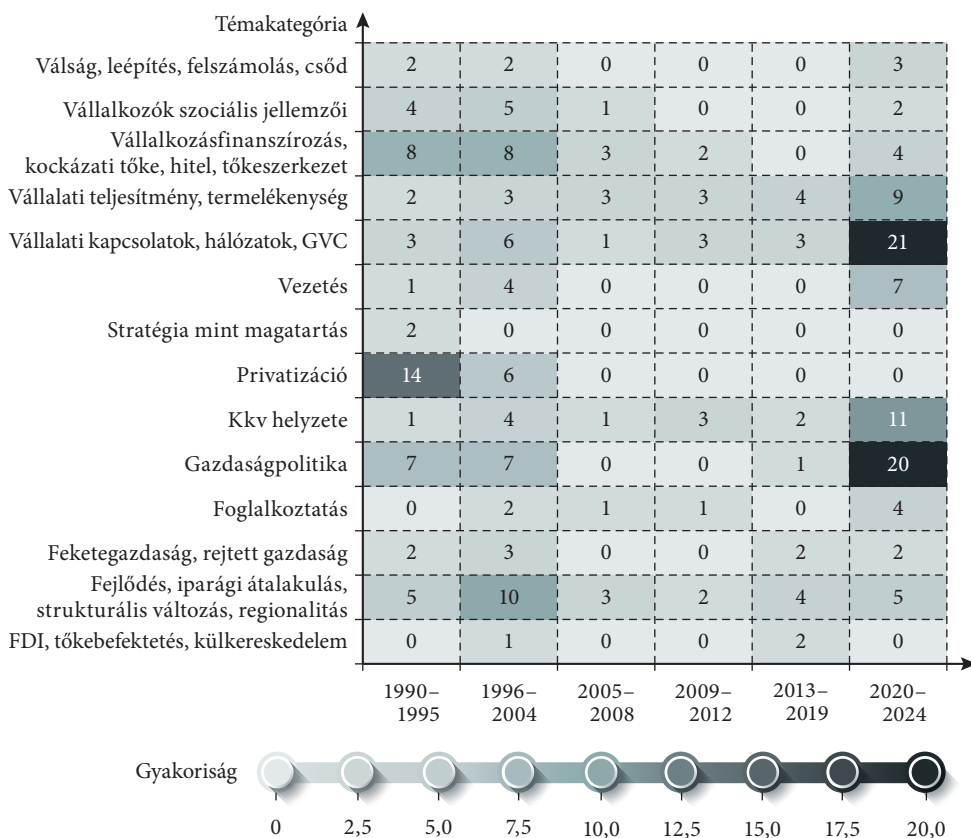
A 2. korszakban (1996–2004) kiegyenlítettebbé vált a tematikai eloszlás. Csökkent a privatizáció súlya, előtérbe került az iparági átalakulás, a strukturális átrendeződés és a regionális fejlődés. A gazdaságpolitikai fókusz és a finanszírozás iránti érdeklődés megmaradt, de már kevésbé volt domináns.

A 3. és 4. korszakban (2005–2012) látványosan visszaesett a publikációs aktivitás. Az a kevés cikk is megoszlott több téma között, így nem alakult ki érdemi dominancia. Ez széttartó, iránykereső diskurzusra utal. Az 5. korszakban (2013–2019) újra emelkedni kezdett az aktivitás. Bár továbbra sem beszélhetünk markáns témasúlypontokról, már érzékelhető a vállalati teljesítmény, az iparági alkalmazkodás és a stratégiai kérdések felé való fordulás. A vállalkozásfinanszírozás, a kockázati tőke és a tőkeszerkezet témaköre új erőre kap.

² Fontos megjegyezni, hogy például a „privatizációt” csak azokban az esetekben rögzítettük témaként, ahol a publikáció egyrészt vállalkozástani elméleti keretbe illeszkedik, másrészt a privatizációt érdemi tartalmi fókuszával tárgyalja.

4. ábra

Tematikus súlypontok korszakonként, 1990–2024



Forrás: saját szerkesztés.

A 6. korszak (2020–2024) tematikai szempontból egyértelmű fordulópontot jelent. Egyrészt kiemelkedik kutatási intenzitásával (88 publikáció), másrészt markáns átrendeződést mutat a vállalkozástani diskurzusban. A korszak publikációinak csaknem a negyede (21 cikk) globális értékláncokkal és vállalati kapcsolathálózatokkal foglalkozik, míg a gazdaságpolitikai kérdések szintén kiemelt súllyal jelennek meg (20 cikk, ~23 százalék). A kkv-k helyzete (11 cikk) és a termelékenységi kérdések újra hangsúlyossá válnak. Ez az átrendeződés azt jelzi, hogy a vállalkozás egyre inkább nem pusztán autonóm egységként, hanem beágyazott, kapcsolatok révén működő rendszerként jelenik meg a tudományos narratívákban. A válság mint önálló tematika is újra megjelenik (3 cikk), ami a gazdasági sokkokra adott vállalati reakciók iránti növekvő kutatási érdeklődésre utal.

Emellett a témadominanciák átrendeződése is szembevetendő: a privatizáció- és FDI-központú fókusz fokozatosan háttérbe szorult, helyét a globális értékláncokhoz és beszállítói kapcsolatokhoz igazodó megközelítések vették át. Ugyanakkor a gazdaságpolitika és az állam szerepe – kisebb hangsúlyeltolódásokkal – végig meghatározó elem maradt a vállalkozásokkal kapcsolatos diskurzusban.

A 3. táblázat az elmúlt 35 év hazai vállalkozáskutatásának tematikai súlypontjait összesíti. A cél nem az elméleti besorolás, hanem annak feltárása, hogy a publikációk mely kérdésekre, jelenségekre vagy problématerületekre helyezték a hangsúlyt – és melyeket hanyagoltak el. A kategóriák részben átfedhetnek, de a táblázat jól tükrözi, milyen témák váltak dominánssá a hazai diskurzusban, és hol volt kisebb a kutatói figyelem. A tematika meghatározásánál minden esetben a publikáció elsődleges fókuszát vettük alapul.

3. táblázat

A 35 éves tematikai trend – összesítő táblázat

Téma	Publikációk száma (darab)	Részarány (százalék)
FDI, tőkebefektetés, külkereskedelem	3	1,2
Fejlődés, iparági átalakulás, strukturális változás, regionalitás	29	11,8
Feketegazdaság, rejtett gazdaság	9	3,7
Foglalkoztatás	8	3,3
Gazdaságpolitika	35	14,3
Kkv-k helyzete	22	9,0
Privatizáció	20	8,2
Stratégia	2	0,8
Vezetés	12	4,9
Vállalati kapcsolatok, hálózatok, globális értékláncok	37	15,1
Vállalati teljesítmény, termelékenység	24	9,8
Vállalkozásfinanszírozás, kockázati tőke, hitel, tőkeszerkezet	25	10,2
Vállalkozók szociális jellemzői	12	4,9
Válság, leépítés, felszámolás, csőd	7	2,9
Összesen	245	100

Forrás: saját szerkesztés.

A 14 fő téma időbeli megjelenése alapján hat nagyobb trendet azonosíthatunk a hazai vállalkozáskutatás elmúlt 35 évében, amelyek mentén jól kirajzolódnak a kutatói érdeklődés változásai és visszatérő mintázatai.

Az *első trendbe* azok a témák tartoznak, amelyek meglepően kevés figyelmet kaptak, noha a gyakorló szakemberek számára kifejezetten relevánsak. Idesorolható a közvetlen külföldi működő tőke (FDI), a külkereskedelem, valamint a stratégia. Ezek a területek különösen a növekedni kívánó kis- és középvállalkozások számára vetnek fel kulcskérdéseket, legyen szó a nemzetközi piacokra való kilépésről, a terjeszkedés stratégiai lépéseiről vagy a napi döntések cselekvéssorozatként való értelmezéséről. A stratégia vizsgálata különösen alulreprezentált – nemcsak a hagyományos, cél- és eredményorientált megközelítések, hanem a stratégiai döntések és cselekvések mindennapi gyakorlatát elemző irányzatok (például *strategy as*

practice) esetében is. Ennek ritka megjelenése összefüggésbe hozható azzal is, hogy – mint korábban jeleztük – a folyamatorientált megközelítések általánosságban is háttérbe szorulnak a hazai diskurzusban.

A *második trendbe* azok a domináns témák tartoznak, amelyek az egész vizsgált időszak alatt jelen voltak. Az iparági átalakulás és a gazdaságpolitika szerepe korszakonként eltérő intenzitással, de folyamatosan érzékelhető, és ezek a témák végig a kutatói figyelem középpontjában maradtak.

A *harmadik trendet* a vissza-visszatérő témák alkotják, amelyek a tudományos érdeklődésben nem folyamatosan, de újra és újra felbukkannak. Ilyenek a feketegazdaság, a foglalkoztatás és a finanszírozási kérdések – ezek a témák más kontextusban és más motivációk mentén merültek fel a rendszerváltás utáni korszakokban és az utóbbi években. Például míg a kilencvenes évek elején a feketegazdaság a túlélés eszköze volt, ma inkább a gazdaság fehéredése és a transzparencia kerül előtérbe. A foglalkoztatás problémája korábban a munkanélküliségre, ma inkább a munkaerőhiányra vonatkozott. A finanszírozás kérdésköre a rendszerváltás után elsősorban a pénzhiányt tárgyalta, míg napjainkban egyre gyakrabban a konzervatív finanszírozói, vezetői hozzáállást jelölik meg akadályként. A visszatérő témák tehát nem ismétlődnek, hanem átalakulnak – új gazdasági-társadalmi viszonyokat tükrözve.

A *negyedik trendet* azok a lecsengő témák képviselik, amelyek a korábbi korszakokban még meghatározók voltak, de mára nagyrészt eltűntek a publikációs térképről. A privatizáció természetes módon ilyen – relevanciája a rendszerváltást követő évekre korlátozódik. Érdekesebb azonban a vállalkozók társadalmi jellemzőinek visszaszorulása. Ezek a kutatások a vállalkozók motivációira, képzettségi, státuszbeli és demográfiai hátterére koncentráltak, és a jövőben is részesülhetnének nagyobb kutatói figyelemben – ha például arra keresnénk választ, hogyan válhatna több fiatalból, különösen több diákból vállalkozó. Az oktatási és szemléletformálási kérdések miatt ez a téma új megvilágításba kerülhetne.

Az *ötödik trendet* azok a témák képviselik, amelyek a hatodik korszakban hirtelen megerősödtek: ezek a kis- és középvállalkozások helyzete, valamint a vezetés kérdésköre. E hangsúlynövekedés mögött negatív oldalról feltehetően a válságokkal terhelt környezet, pozitív oldalról pedig egy érett vállalkozói kör kialakulása áll, ami új kutatási kérdéseket vetett fel a döntéshozatal, az alkalmazkodás és a túlélés dimenzióiban.

A *hatodik trend* a vállalati teljesítményre irányuló stabil figyelem. Ez a témakör szinte minden korszakban jelen volt, de különösen a 3–5. korszakokban volt markáns: ezekben az időszakokban a publikációk 23, 21 és 22 százaléka kapcsolódott ehhez a területhez, ami kifejezetten élénk kutatói érdeklődésre utal. Ez persze nem meglepő, tekintve, hogy az eredményorientált megközelítések fokozatos térnyerésével párhuzamosan a teljesítménnyel kapcsolatos konkrét kutatási kérdések is egyre hangsúlyosabbá váltak.

Összefoglalva, a 4. ábra erőssége, hogy egyértelműen kirajzolja a domináns témákat (amelyekhez számos cikk kapcsolódott), az elhanyagoltakat (amelyekkel csak néhány cikk foglalkozott, vagy nem kapcsolódott hozzájuk egyetlen közlemény sem), valamint azt is, hogy a domináns kutatási fókuszok nem mindig estek egybe

az adott korszak gazdaságtörténeti eseményeivel. Ez arra utal, hogy a kutatói érdeklődés nem pusztán az aktuális gazdasági folyamatokat követte, hanem szabadon is alakult, feltehetően a nemzetközi publikációs trendek, konferenciák és kutatócsoportok inspirációi nyomán. Nem meglepő tehát, hogy a diskurzus az évek során fokozatosan átstrukturálódott, de nem beszélhetünk éles fókuszváltásról. A gazdasági rendszer, a teljesítmény és az intézményi működés végig a kutatói érdeklődés középpontjában maradt, míg a mikroszintű, cselekvésalapú megközelítések marginális szerepet töltenek be.

Jelentéshálók és fogalmi kapcsolatok a hazai vállalkozáskutatásban

Végezetül a Közgazdasági Szemlében 1990 és 2024 között megjelent, vállalkozással foglalkozó 245 tanulmány elemzése alapján szemantikus hálót készítettünk. Az 5. ábra a vállalkozáskutatásban megjelenő kulcsfogalmak közötti kapcsolatrendszer vizualizálja; célja nem a tematikus térképezés, hanem a fogalmak közötti együtt mozgás vizuális megjelenítése. A háló csomópontjai a tanulmányokban leggyakrabban előforduló fogalmak, míg az élek azokat a kapcsolódásokat jelölik, ahol két fogalom legalább egy cikkben együtt szerepelt. A vastagabb élvonal erősebb kapcsolatot, vagyis gyakoribb együtt szereplést szemléltet.

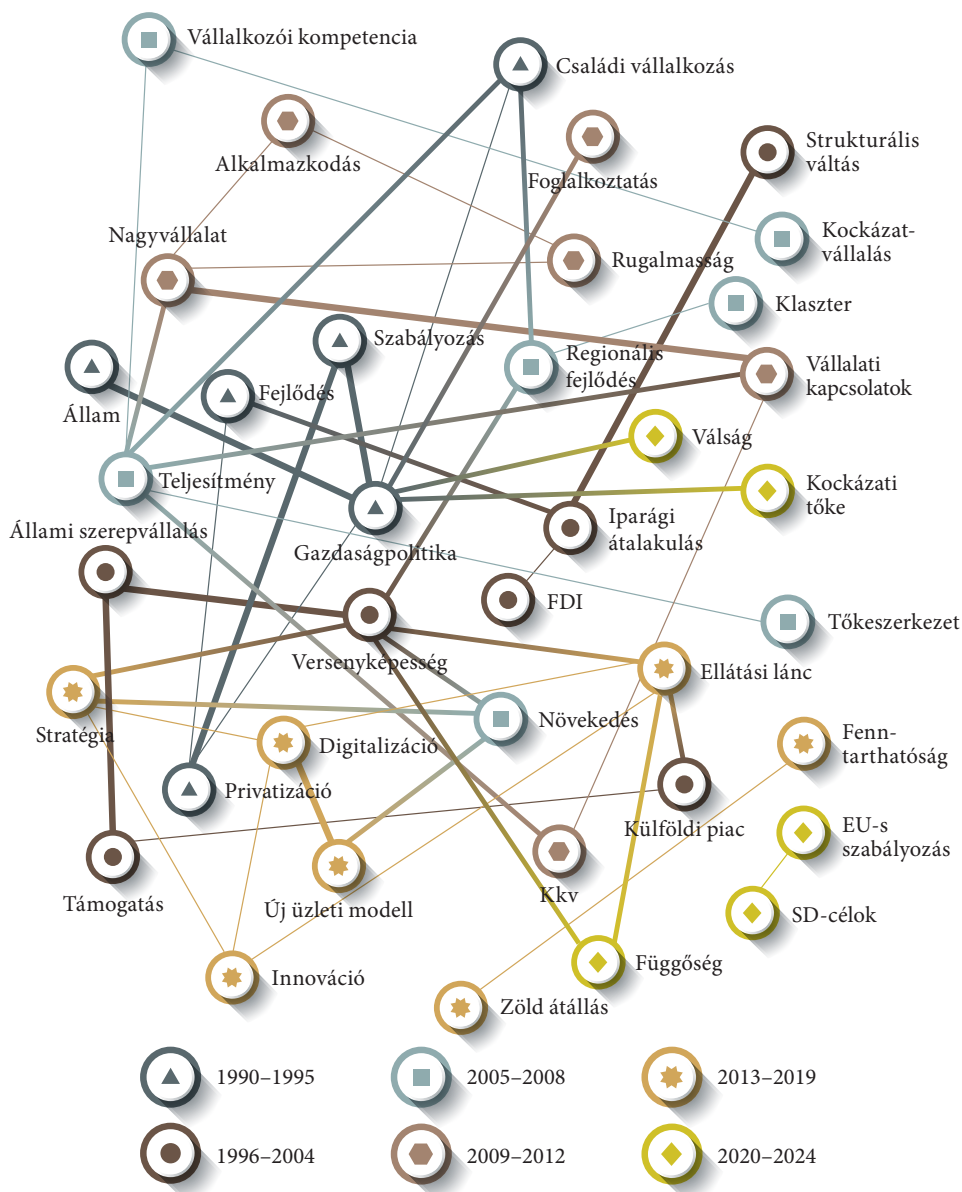
Az elrendezés algoritmikus úton történt, így a csomópontok elhelyezése nem jelent sem térbeli, sem elméleti közelséget – az egyes fogalmak véletlenszerűen kerültek elosztásra úgy, hogy jól olvashatók legyenek, és a kapcsolatok ne fedjék egymást. A csomópontok színezése azt mutatja meg, hogy az adott fogalom először mely korszakban jelent meg hangsúlyosan a diskurzusban; a színezés tehát az első tematikus előfordulás alapján történt, még akkor is, ha a fogalom későbbi időszakokban is szerepelt, esetenként gyakrabban is. Ezt a többletjelenlétet a kapcsolatok erősségének ábrázolásával tettük érzékelhetővé: a vastagabb élvonal erősebb kapcsolatot, vagyis gyakoribb együtt szereplést szemléltet.

Néhány kulcsfogalom tisztázása elengedhetetlen az ábra értelmezéséhez. Az „állam” ebben a kontextusban elsősorban tulajdonosi vagy rendszerszintű szereplőként jelenik meg, például a privatizációval összefüggésben. Ezzel szemben az „állami szerepvállalás” az állam aktív közreműködését jelöli, mint például a válságkezelési beavatkozások, támogatási programok vagy vállalkozásfejlesztési eszközök. A „gazdaságpolitika” tágabb, stratégiai szintű fogalom, amely a gazdasági célok és eszközök rendszerére utal – idetartozik például a fiskális és monetáris politika, a strukturális reformok vagy a beruházásösztönzés. A „szabályozás” pedig az állami beavatkozás normatív eszközeit jelöli: olyan jogi és intézményi kereteket, amelyek meghatározzák a gazdasági szereplők mozgásterét.

A háló a fogalmak kapcsolódásait szemlélteti, hozzájárulva a vállalkozáskutatás fogalmi térképének időbeli és szerkezeti feltárásához. Például az „innováció” több irányból is kapcsolódik a „versenyképességhez”, az „alkalmazkodáshoz” és a „vállalkozói kompetenciához”, míg a „kockázatvállalás” és a „családi vállalkozás” kevésbé integráltak, inkább elkülönülve jelennek meg a hálóban. Hasonlóképp a „klaszter”

5. ábra

A vállalkozáskutatás diskurzusának jelentéshálójá, 1990–2024



Forrás: saját szerkesztés.

és a „regionális fejlődés” csak közvetve kapcsolódnak egymáshoz az „iparági átalakuláson” keresztül.

A jelentésháló alakulása különösen jól nyomon követhető a korszakos bontásban. Az 1. korszakban (1990–1995) a kutatási fókusz erőteljesen kötődött a rendszerváltás makrogazdasági és politikai összefüggéseire. Ekkor szoros kapcsolat

figyelhető meg az „állam”, a „gazdaságpolitika”, a „szabályozás” és a „privatizáció” fogalmai között, amelyek együtt egy erőteljesen normatív, rendszerelméleti jelentéshálót alkotnak. A hálóban megjelenik a „családi vállalkozás” és a „gazdaságpolitika” kapcsolata is, bár ennek súlya csekély; ez arra utal, hogy a mikro- és makroszintű szempontok csak esetlegesen érintkeztek. A korai tudományos írások többnyire nem a hazai társadalmi-gazdasági kontextusból kiindulva fogalmaztak meg vállalkozásorientált, értékteremtésre fókuszáló nézőpontokat, hanem külső – elsősorban nyugati – normarendszerek követésére épültek. A kutatások célja így nem a hazai modellalkotás volt, hanem meglévő elméleti sémák alkalmazása, ami a vállalkozói szerep értelmezését is a gazdasági átmenet technikai eszközévé tette. Másképp fogalmazva: nem alakítani próbáltunk, hanem megfelelni – ez pedig hosszú időre kijelölte a vállalkozáskutatás fogalmi horizontját.

A 2. korszakban (1996–2004) a kutatói fókusz fokozatosan elmozdul a rendszerlogikától az intézményi és működési feltételek vizsgálata felé. A szemantikus háló szerint megjelenik a „vállalkozói kompetencia” kapcsolata a „családi vállalkozás” és a „kockázatvállalás” fogalmaival, jelezve, hogy a vállalkozó nézőpontja lassan bekerül a kutatások látóterébe. Ezzel párhuzamosan új hangsúly jelenik meg: a „versenyképesség” és az „állami szerepvállalás” közötti erős kapcsolat azt jelzi, hogy a kutatásokban egyre hangsúlyosabbá válik az ösztönzési környezet. A „privatizáció” és a „támogatás” társítása arra utal, hogy az állami szerep nem tűnt el, csak átalakult – a tulajdonosi jelenlét helyett a szabályozási és támogatási eszközökre épülő beavatkozás vált meghatározóvá. Emellett a „fejlődés”, az „iparági átalakulás” és a „strukturális váltás” közötti kapcsolatok azt jelzik, hogy a figyelem egyre inkább a gazdasági szerkezet közép- és hosszú távú átrendeződésére irányul, összekapcsolva az FDI-hoz kötődő diskurzusokkal is. Bár ezek a témák már közelebb kerülnek a vállalkozási környezethez, a vizsgálatok továbbra is elsősorban intézményi és makroszintű logika szerint szerveződnek.

A 3. korszakban (2005–2008) a vállalkozáskutatás kétféle tematikai irányban bővül. Egyrészt a „regionális fejlődés” és a „klaszter” közötti kapcsolat, valamint a „szabályozás” e mezőhöz való kapcsolódása azt jelzi, hogy továbbra is meghatározók maradnak a térségfejlesztési és intézményi kereteket vizsgáló kutatások. Másrészt a „vállalkozói kompetencia” egyre szorosabb összefüggésbe kerül a „kockázatvállalás”, a „teljesítmény” és a „tőkeszerkezet” fogalmaival, ami arra utal, hogy a vállalkozásokat összetettebb, többdimenziós elemzési keretben kezdik vizsgálni. A „versenyképesség” ebben az időszakban elsősorban a „regionális fejlődéshez” kapcsolódik, jelezve, hogy a teljesítmény értelmezése továbbra is erősen beágyazott marad a gazdaságpolitikai és területi kontextusba.

A 4. korszakban (2009–2012) a vállalkozáskutatásban új hangsúlyt kap a vállalati teljesítmény vizsgálata, különösen a kapcsolati beágyazottsággal való összefüggésében. A szemantikus háló alapján a kutatások a szervezetek működési jellemzőit és eredményességét kezdték fókuszba állítani: a nagyvállalatok mellett a kis- és középvállalkozások vizsgálata is egyre erőteljesebben megjelenik a diskurzusban. A „vállalati kapcsolatok” szorosan kapcsolódnak a „teljesítmény” fogalmához, ez azt jelzi, hogy a hálózati együttműködések, interakciós struktúrák és beágyazottságok mint versenyképességi tényezők

kezdenek előtérbe kerülni. A „strukturális váltás” és a „foglalkoztatás” kapcsolata pedig arra utal, hogy a gazdasági szerkezet átalakulását a kutatások társadalmi következményeiben, különösen a munkaerőpiac szintjén is értelmezik.

Az 5. korszakban (2013–2019) a vállalkozásokat egyre inkább globális és digitális összefüggésrendszerben vizsgálják. A „versenyképesség” és a „digitalizáció” kapcsolata, valamint az „új üzleti modell” köré szerveződő fogalmak azt mutatják, hogy a kutatásokban megjelenik a technológiai alkalmazkodás és a piacbővítés összekapcsolt értelmezése. A „családi vállalkozás” és a „teljesítmény” közötti szoros kapcsolat, valamint a „regionális fejlődéshez” való kötődése pedig azt jelzi, hogy a kisebb, lokálisan beágyazott cégek is egyre hangsúlyosabb fókuszponttá válnak. Emellett a „támogatás” és az „állami szerepvállalás” együtt járása is gyakoribbá válik, jelezve, hogy a vállalkozáskutatásban újra hangsúlyt kap az intézményi és ösztönzési környezet elemzése, immár nem a privatizáció, hanem az aktív állami szerepvállalás kontextusában.

A 6. korszakban (2020–2024) a kutatások középpontjába a vállalkozások globális kiterjedése és technológiai alkalmazkodása kerül. Az „ellátási lánc”, a „külföldi piac” és a „függőség” közötti szoros kapcsolatok azt mutatják, hogy a nemzetközi gazdasági környezet kockázatai kiemelt vizsgálati szemponttá válnak. A „digitalizáció” és az „új üzleti modell” közötti kapcsolat továbbra is erős marad, ami arra utal, hogy az üzleti modell váltása központi elem a vállalkozáskutatásban. Végül a „gazdaságpolitika” kapcsolatai – a „foglalkoztatással” és a „kockázati tőkével” – egyaránt jelzik, hogy a kutatásokban megjelenik az állami beavatkozás társadalmi és innovációs vetülete is. A „fenntarthatóság” és az „SD-célok” (a fenntartható fejlődéssel összefüggő célok) kapcsolatai továbbra is gyengék, nem képeznek meghatározó fogalmi csomópontot.

A kapcsolatok erősségének vizsgálata alapján megfigyelhető, hogy a vállalkozáskutatás fogalmi hálója az idők során egyre sűrűbbé és rétegzettebbé válik. Bár már a korábbi korszakokban is megjelennek erőteljes fogalmi kapcsolatok, a későbbi időszakokra jellemző, hogy egyre több kulcsfogalom körül szerveződik többirányú, erős együtt járás. Különösen a „teljesítmény”, a „digitalizáció”, az „új üzleti modell” és a „stratégia” esetében figyelhető meg, hogy nem elszigetelt, hanem kapcsolati csomópontként jelennek meg. Ez arra utal, hogy a kutatások a vállalkozásokat mind összetettebb értelmezési keretben, több szempontú összefüggések szerint vizsgálják.

Következtetések

Tanulmányunk célja az volt, hogy a Közgazdasági Szemlében 1990 és 2024 között megjelent cikkeket vizsgálva feltárjuk, miként tematizálódott a vállalkozás a hazai közgazdasági gondolkodásban. A vizsgálat során módszeres szövegelemzést alkalmaztunk: 245 tanulmányt dolgoztunk fel, és három tartalmi dimenzió szerint azonosítottunk átalakuló mintázatokat – a vizsgálat szintjei, a kutatási fókuszok és a tematikai súlypontok alapján.

Tudomásunk szerint ez az első hazai vállalkozáskutatási vizsgálat, amely egyszerre térképezi fel az elméleti, módszertani és diskurzív szempontokat, valamint ezek időbeli alakulását. Két egymást kiegészítő elemzési logikát dolgoztunk ki: az

egyik a vizsgálati szintek és kutatási fókuszok kapcsolatrendszerét rendezi el, a másik a szövegelemzési logikát teszi átláthatóvá – akár előre meghatározott kategóriák, akár a szövegek belső jelentésrétegei mentén. Elemzési keretünk rendszerezi a vállalkozáskutatásban megjelenő elméleti megközelítéseket. Ez a megközelítés a vállalkozástani kutatások történetének elemzése mellett a tudományos munka fókuszálásához, összehangolásához is hasznos segítséget nyújthat.

Eredményeink alapján kirajzolódik, hogy a vizsgált időszak során fokozatos, de nem éles fókuszváltás történt. A gazdasági rendszer, a vállalkozások teljesítménye és az intézményi működés végig a kutatói érdeklődés középpontjában maradtak, míg a mikroszintű, cselekvésalapú megközelítések kevés szerepet játszottak. Ugyanakkor az utóbbi években a kutatói figyelem egyértelműen elmozdult a nagyvállalatok felől a kisebb szereplők (kkv-k, startupok, egyéni vállalkozók) irányába.

Hat markáns trendet azonosítottunk, ez alapján rajzolódna ki az elhanyagolt, a domináns, a vissza-visszatérő, a lecsengő, az időszakosan kiugró és a stabilan jelen lévő témacsoportok. Elemzésünk rávilágít, hogy több olyan tématerület van, amely iránt a kutatói érdeklődés ritkább, pedig gyakorlati relevanciájuk a megváltozott gazdasági és geopolitikai környezetben felértékelődött. Ilyen például a stratégia mint gyakorlat, a külpiaci terjeszkedés vagy az FDI – ezekhez a hazai tudományos diskurzus eddig csak szórványosan kapcsolódott, jövőbeli vizsgálatuk ugyanakkor jelentős potenciált rejt.

A vizsgálat természetesen nem teljes körű. A Közgazdasági Szemle mint forrás egyrészt jól tükrözi a hazai közgazdasági gondolkodás főbb irányait, másrészt azonban nem fed le a vállalkozáskutatás teljes tudományos spektrumát, különösen nem a menedzsment-, szociológiai vagy regionális gazdaságtani folyóiratokban megjelenő tematikákat. S bár ennek következtében az eredmények nem általánosíthatók, mindazonáltal értékes iránymutatást kínálnak: a közgazdaságtan diszciplína zászlóshajó folyóiratának tematikus vizsgálata egyértelműen jelzi a kutatói érdeklődés fő folyamatait; úgy véljük, ez hasznos iránymutatást nyújthat mind az egyéni, mind az intézményi kutatási stratégiák kialakítása során.

Vizsgálatunknak további korlátja is van. Egyrészt a diskurzuselemzés természetéből fakadóan minden interpretáció szükségszerűen tartalmaz kutatói értelmezést, amit a tanulmány egyik korlátjaként kezelünk. Ez azt jelenti, hogy bár az elemzés előre rögzített módszertanon alapul, a szövegek jelentésének kiemelése és értelmezése nem mentes a kutatói nézőpont hatásától. Másrészt a publikációs folyamat időbeli csúszását a mozgóátlag részben korrigálja, de teljesen nem küszöbölhető ki, így az egyes korszakokhoz rendelt diskurzusok értelmezésekor e tényezőt is figyelembe kell venni.

Fontos hangsúlyozni, hogy kutatásunk a klasszikus bibliometriai vizsgálatoktól abban tér el, hogy nem a publikációk hatását méri (például idézettségi mutatókkal), hanem a Közgazdasági Szemle vállalkozástani publikációinak fókuszváltásait tárja fel. Ezáltal eredményeink mentesek a tipikus mutatók mérési és értelmezési korlátaiktól (Fertő, 2025). Ahogyan Schepp és Szabó (2015) megfogalmazták, a narratíva értelmezési keretet biztosít, amelyen belül a fogalmak és kapcsolódásaik érthetővé válnak. Elemzésünk ennek a keretezésnek a strukturális lenyomatát adja vissza a vizsgált vállalkozástani diskurzusban, összhangban a közgazdasági gondolkodás narratív szerkezetét hangsúlyozó megközelítésekkel (Bögel & Mátyás, 2020).

Hivatkozások

- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49, 1–10. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>
- Acs, Z. J., Lafuente, E., & Szerb, L. (2023). Introduction: Entrepreneurial ecosystems. In Z. J. Acs, E. Lafuente, & L. Szerb (Eds.), *The Entrepreneurial Ecosystem: A Global Perspective* (pp. 1–28). Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-031-25931-9_1
- Akerlof, G. A. (2020). Sins of omission and the practice of economics. *Journal of Economic Literature*, 58(2), 405–418. <https://doi.org/10.1257/jel.20191573>
- Bögel, G., & Mátyás, L. (2020). Kis pénz, nagy teljesítmény? *Közgazdasági Szemle*, 67(1), 88–110. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2020.1.88>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1–14. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00213.x>
- Chikán, A., & Czakó, E. (2009). *Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén*. Akadémiai Kiadó Zrt.
- Chikán, A., Molnár, B., & Szabó, E. (2018). A nemzeti versenyképesség fogalma és támogató intézményi rendszere. *Közgazdasági Szemle*, 65(12). <https://doi.org/10.18414/KSZ.2018.12.1205>
- Csákné Filep, J., & Radácsi, L. (2021). Családivállalkozás-kutatás longitudinális megközelítésben. Egy célzott szakirodalom-kutatás eredményei. *Közgazdasági Szemle*, 68(Klnsz.), 108–125. <https://doi.org/10.18414/ksz.2021.k.108>
- Davidsson, P. (2004). *Researching entrepreneurship*. Springer. <https://doi.org/10.1007/b100548>
- Endrődi-Kovács, V., & Nagy, S. G. (2022). A kelet-közép-európai kis- és középvállalkozások versenyképességi környezete az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 69(3), 314–338. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2022.3.314>
- Fertő, I. (2025). Az üzleti kutatások társadalmi hatásáról. *Közgazdasági Szemle*, 72(5), 516–533. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.5.516>
- Halász, G. M. (2021). A narratív közgazdaságtan szerepe. Recenzió Robert J. Shiller Narratív közgazdaságtan (2020) könyvéről. *Köz-Gazdaság*, 16(4), 273–288. <https://doi.org/10.14267/RETP2021.04.17>
- Hlady-Rispa, M., & Jouison-Laffitte, E. (2014). Qualitative research methods and epistemological frameworks: A review of publication trends in entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 594–614. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12123>
- Hortoványi, L. (2010). Vállalkozó vezetés Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 61(4), 21–31. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2010.04.03>
- Huszák, L., Kállay, L., Mihalkovné Szakács, K., & Petheő, A. I. (2021). *Vállalkozásmenedzsment. Indulás, növekedés, fejlődés*. Budapesti Corvinus Egyetem. <https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/6728/>
- Javadian, G., Dobratz, C., Gupta, A., Gupta, V. K., & Martin, J. A. (2020). Qualitative research in entrepreneurship studies: A state-of-science. *The Journal of Entrepreneurship*, 29(2), 223–258. <https://doi.org/10.1177/0971355720930564>
- Kelemen-Erdős, A., & Szórád, D. C. (2025). A vállalkozói lehetőségek és a mesterséges intelligencia összefüggései szisztematikus szakirodalmi áttekintés alapján. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 56(2), 30–44. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2025.02.03>

- Kozma, D. E., Fehér, H., & Bosnyák-Simon, N. (2023). Fókuszban a vállalkozói jellemvonások. Tudományos publikációk elemzése a bibliometria módszerével. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 54(6), 60–74. <https://doi.org/10.14267/veztud.2023.06.05>
- Landström, H. (2020). The evolution of entrepreneurship as a scholarly field. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 16(2), 65–243. <https://doi.org/10.1561/03000000083>
- Madarász, A. (2009). Buborékok és legendák. *Közgazdasági Szemle*, 56(7-8), 609–633. <https://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1108>
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Blackwell Publishing.
- Schepp, Z., & Szabó, Z. (2015). Lakossági svájcifrank-hitelek árazása – narratíván innen és túl? *Közgazdasági Szemle*, 62(11), 1140–1157. <https://doi.org/10.18414/ksz.2015.11.1140>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle* (2nd ed.). Harvard University Press.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.2307/259271>
- Shepherd, D. (2015). Party On! A call for entrepreneurship research that is more interactive, activity based, cognitively hot, compassionate, and prosocial. Editorial. *Journal of Business Venturing*, 30(4), 489–507. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.02.001>
- Shiller, R. J. (2017). *Narrative economics* (NBER Working Paper, No. 23075). National Bureau of Economic Research. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23075/w23075.pdf
- Shiller, R. J. (2019). *Narrative economics: How stories go viral and drive major economic events* (1st ed.). Princeton University Press.
- Such, G., & Tóth, I. J. (1989). A magyar közgazdaságtudomány a Közgazdasági Szemle tudománymetria vizsgálatának tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 36(10), 1163–1241.
- Szabó, Z. R. (2012). *Stratégiai adaptáció és kettős versenyképesség Magyarországon 1992 és 2010 között*. Aula Kiadó.
- Szabó, Z. R., Szedmák, B., & Tajti, A. (2021). A hazai kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége és külpiaci tevékenysége közötti kapcsolat néhány kérdése. *Külgazdaság*, 65(11-12), 3–27. <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.3>
- Szerb, L., & Kocsis-Kisantal, O. (2008). Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében. *Szociológiai Szemle*, 55(3), 243–261.
- Virágh, E. (2020). *A magyar vállalkozáskutatás meghatározó írásai és témái*. Magyar Gazdaságfejlesztési Ügynökség. https://mgfu.hu/medias/860/a_magyar_vallalkozaskutatas_meghatarozo_irasai_es_temai.pdf
- Von Eckartsberg, R. (Ed.) (1986). *Life-world experience: Existential-phenomenological research approaches in psychology*. University Press of America.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship – conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>
- Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The future of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1–9. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6520.2010.00420.x>

A kutatás során elemzett publikációk jegyzéke a <https://ojs.mtak.hu/index.php/kszemle/article/view/22046/18192> címen érhető el.

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 ügydöntőnek 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 ígéretek 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 hatásai 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 árbevételként 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>

BOD PÉTER ÁKOS

Iparpolitika, fejlesztéspolitika

Visszapillantás és kitekintés

A tanulmány a fejlesztéspolitika és az iparpolitika néhány vitatott vonatkozásával foglalkozik, Mihályi Péternek a hozzáadott érték iparpolitikai alkalmazását kritizáló írására (Mihályi, 2026) reflektálva. A magyar struktúrapolitikai gyakorlat rendszerint a külső környezet változásaira reagált, a hazai gazdasági rendszer nem szándékolt következményeinek korrigálását, valamint politikai preferenciák érvényesítését szolgálta. A hozzáadott érték (GDP) evidens mérce, a tényleges fejlesztéspolitikára azonban szituációtól függő minták jellemzők. Magyarországon 2010-től a hazai bajnokok kiemelésére, a termelési volumennek és a foglalkoztatásnak a növelésére irányult a struktúrapolitika, mellőzve a termelékenységési szempontot. Hosszabb időt tekintve kimutatható, hogy a versenyviszonyok deformálása, a járadékvadászat terjedése rontja az erőforrás-allokációt, és ütemvesztéshez vezet.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D46, F14, F60, H26.

Kulcsszavak: hozzáadott érték, fejlesztéspolitika, iparpolitika, struktúrapolitika, járadékvadászat.

Industrial policy, development policy

Retrospection and forecast

PÉTER ÁKOS BOD

The study deals with some controversial aspects of development policy and industrial policy, reflecting on Péter Mihályi's criticism (Mihályi, 2026) of the overuse of the value added in industrial policy. Hungarian structural policy practice has generally reacted to changes in the external environment, serving to correct the unintended consequences of the domestic economic system, and to enforce political preferences. Value added (GDP) is an obvious measure, but actual development policies are context dependent. In Hungary, from 2010 onwards, structural policy has focused

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

Bod Péter Ákos az MTA doktora, a Budapesti Corvinus Egyetem *professor emeritusa* (e-mail: petera.bod@uni-corvinus.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. február 10-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.352>

on the promotion of domestic champions, and increasing production volumes and employment, neglecting the productivity aspects. The distortion of the competitive landscape and the spread of rent-seeking behaviour have demonstrably impaired resource allocation and lead to a loss of momentum.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: D46, F14, F60, H26.

Keywords: value added, development policy, industrial policy, structural policy, rent seeking.

Bevezető megjegyzések régi vitákról és szakmai konszenzusokról

Mihályi Péter elfogadottnak számító iparpolitikai nézetekkel száll vitába, különös figyelmet szentelve a hozzáadott érték fogalmának és mérésének, valamint fejlesztéspolitikai irányítúként való alkalmazásának (Mihályi, 2026).

Reflexióimat a sok lehetséges elágazást kínáló esszéjének kritikus végkövetkeztetésével kezdem, egyetértőleg:

„...Magyarországon – különösen az elmúlt másfél évtizedben – számos állami beruházásról vagy külföldi tulajdonú vállalatok költségvetési támogatásáról, hitelezéséről úgyszólván hasraütésszerűen született döntés egy végtelenen centralizált, klientúraépítésre és rövid távú érdekekre fókuszált döntési struktúrában.” (142. o.)

Ezt a megállapítását, amelyet a magyar akadémiai és elemzői közösségben sokan osztanak, magam is elfogadom.

A szakmai konszenzus léte persze óvatosságra is inthet. A cikk nyitó lapjain kételyt ébresztő jelenségként tűnik fel a hozzáadott érték fogalmának használatát és a nagy(obb) hozzáadott értékre való törekvést – mint gazdaságpolitikai célt – illető széles körű egyetértés. Jobboldali kormányprogram, szocialista párt miniszterelnök-jelöltje, radikális baloldali egyaránt mantrázza a nagyobb hozzáadott értékre való törekvést – állapítja meg Mihályi; akörül „pártokon átívelő szakmai konszenzus uralkodik”, majd figyelmeztet: „Nagyon nagy baj, hogy ez a konszenzus bizonytalan elméleti alapokra épül.” (128. o.)

Magam ennél nagyobb bajokat is észlelek a magyar fejlesztéspolitika és iparpolitika doktrínáit és gyakorlatát illetően, és a következőkben bemutatandó megjegyzéseim főként azokra irányulnak. Ám nyilván helyeslendő a bevett fogalmak, netán közheles vagy egyenesen téves közkeletű nézetek kritikai elemzése.

A szerző nyolc témapontban taglalja, hogy miben tartja hibásnak a hozzáadott érték nagyságára alapozott állami fejlesztés- és támogatáspolitikát. Több pontnak tárgya az érték és a hozzáadott érték (mint gazdaságelméleti fogalmak) mibenléte, a hozzáadott érték statisztikai mérésének gondjai, a járadékok jelentősége. A legutolsó két témának egyike az úgynevezett mosolygörbe alkalmazhatósága, a másik pedig annak a populáris nézetnek a kritikája, amely szerint béremeléssel javítani lehetne a termelékenységet. Ez utóbbival annak nyilvánvaló logikai hibái miatt nem foglalkozom, az előző azonban megérdemel egy közelebbi vizsgáldást.

E sokféle témakör súlya, a gazdasági gondjainkat érintő relevanciája erősen eltérő. Itteni reflexióim ezért nem terjednek ki minden szakmai vonatkozásra, viszont – már csak

szerzői érintettség okán is – személyes megjegyzéseket is tartalmaznak. Maga Mihályi Péter is felvillantja döntéshozói időszakát, és a mai szakpolitikai ügyek mellett előkerül egy sok évtizeddel ezelőtti szakmai vita és az abba való bekapcsolódása. Mindez igencsak inspiráló. Írásában olyan szakmai nagyságokat idéz fel, akik immár elmélettörténeti stúdiumok tárgyai, ám ezen túlmenően munkásságuk ténylegesen benne él a közgazdasági szakma derékhadának és széniorjainak a gondolkodásában. Az újabb generációk talán már nem mind olvasták azokat a műveket, amelyek a jó néhány évtizeddel ezelőtt pályára lépő és ma is aktív szakmabeliek olvasmányélményei voltak, ám az akkori írások valamilyen képpen hatnak szakmánk fogalomhasználatára, kérdésfeltevésére.

Előkerül például a marxi munkaérték-elmélet korszerűbb értelmezésével és a korabeli félpiacon magyar (kelet-európai) viszonyok közötti alkalmazhatóságával foglalkozó régebbi szakmai vita, annak résztvevői közül egyebek között Bródy András munkássága. Ez pedig e sorok íróját arra sarkallta, hogy újra elővegye Bródy műveit, így azt is, amely a modern kapitalizmus dinamikus, szinte növekedési csodát hozó időszakában kereste a fejlődés (marxi fogalommal: bővített újratermelés) hajtóerőit és azok modellezhetőségét (Bródy, 1969). Az input-output modellek felelevenítése már próbára tesz, de Bródy értelmező megjegyzései ma is relevánsak. Mint például: a modernizáció során növekszik a munkaerő újratermelésébe befektetett eszközök terjedelme (erre ma a humán tőke fogalmait alkalmazzuk). A termelékeny munkaerő „előállítás” a családban történik az állam oktatási, egészségügyi, szociális és kulturális intézményeinek közreműködésével, amiből pedig az következik, hogy a gazdasági növekedést lassítja, ha „a felhalmozást egyoldalúan az ipar és az úgynevezett »produktív« ágazatok fejlesztésére összpontosítva” tervezi meg a szocialista állam (286. o.). Ez már az 1968. évi „új mechanizmus” szellemi előkészítésének és bevezetésének a korszaka, az erőltetett iparosítás bajai fel- és beismerésének ideje.

Köszönet Mihályinak, hogy felidézi Jánossy Ferenc munkásságát. A marxi munkaérték-elmélet dogmatikai kötöttségével is birkózó Jánossy hozzájárult annak megértéséhez, hogy krízisek és háborúk után a gazdaságok miért képesek gyors helyreállítási teljesítményre, még lepusztult anyagi tőkeállomány mellett is. És ami egyaránt izgalmas: már később, normális viszonyok között miért jellemző a lassú, de trendet követő növekedési ütem. Annak kevésbé meghatározója a tőkeállomány bővülése, mint inkább a munkatermelékenység javulása, amelyre viszont hatnak a műszaki haladás, valamint a piaci és az intézményi fejlődés tényezői is.

Jánossy (1975) újraolvasásakor feltűnik, hogy mennyire nehéz volt még a kor igen tájékozott, jó szemű szakemberének is megérteni az akkor kifejlődő globalizációs viszonyokat. Az új vívmányok terjedését alapvetően országon belüli folyamatnak tetelezi, és – az akkori helyzetnek egyébként nagyrészt megfelelően – elfogadja a munkaerő helyhez kötöttségét (356. o.).

Mihályi Péter idézi Jánossytól a mély hóban gázolás szellemes metaforáját, érdekes azonban az azt megelőző eszmefuttatás is.

„Még ha el is fogadnánk egy olyan feltételezést, hogy a Föld minden országa nyitott gazdasági egység – vagyis mindegyikben csak a népesség marad országhoz kötve –, saját továbbfejlődése szempontjából egyetlen ország, mégpedig a legfejlettebb, akkor is zárt

egység maradna. Feltétlenül zártnak kellene tekintenünk, ha minden gazdasági területen úttörőként halad a többiek előtt. A legfejlettebb ország tehát e tekintetben zárt gazdasági egység, mert a termelőerők továbbfejlődése szempontjából főként saját kutatási, fejlesztési tevékenységére támaszkodhat.”

Jánossy Ferenc itt az Egyesült Államokat említi (356–357. o.). Ezt követi a Mihályi Péter által is idézett metafora:

„Ha valaki mély hóban gázolva egy menetoszlop élén halad, akkor – akár van hozzá kedve, akár nincs – mint úttörőnek állandóan friss havat kell taposnia, hacsak nem kívánja vezető szerepét másnak átengedni. Mégsem fog a mögötte haladók egyikének sem eszébe jutni, hogy esetleg azért maradt le az élenjáró mögött, mert túl kevés havat taposott.” (357. o.)

Szellemes, de mint minden metafora, pontatlan. A nemzetek nem teljesen ugyanazon a pályán haladnak, a cél felé különböző utak vezethetnek – és vajon csak egyetlen cél létezik? A követőknek valamivel könnyebb a kitaposott úton haladni, ám nem kényelmi megfontolásból maradnak az élenjáró mögött, sőt adódhat hátrány is a mások háta mögötti haladásból. És főként: itt mintha az abszolút előny gondolkörében jelent volna meg a fejlettségi libasor (élén a mindenben vezető Egyesült Államokkal), jóllehet Jánossy ismerte, sőt a művében idézte is a komparatív előnyök ricardói tanát. Annak értelmében pedig a kevésbé fejlett gazdaságok is anyagi előnyökhöz juthatnak a nemzetközi munkamegosztásból, még akkor is, ha egy másik gazdaság minden egyes területen abszolút versenyelőnyben lenne velük szemben – ami azonban extrém eset, különösen napjainkban.

Iparpolitika: politikai pótcselekvés, közjót szolgáló intervenció vagy döntéskényszer?

És ezzel eljutottunk a jelen dilemmáihoz. Kell-e, lehet-e bármit tennie a gazdaságpolitikának a fejlődés előmozdításáért? Ha valaki nemleges választ ad ezekre a kérdésekre azon az alapon, hogy az állami intervenciótól remélt előnyöket várhatóan felülmúlják az iparpolitika gyakori hibái okozta költségek és a politikai beavatkozás miatti járadékvadászat torzító hatásai, akkor csak arra számíthat, hogy tisztán a piaci interakciók alakítják a gazdasági szerkezetet és a makrogazdasági változókat.

Korunk kormányzati gyakorlatára csupán rápillantva viszont azt látjuk, hogy tiszta szabadpiaci működésre nincsen tényleges példa. A szkeptikus elemző észlel kétes, rossz és még rosszabb hatásfokú állami (sőt immár integrációs szintű) fejlesztéspolitikákat, ám ha hajlana is a minimális államot feltételező társadalmi-gazdasági modell elfogadására, illet jelenleg nem talál. Átfogó nagy irodalomkutatásában a Juhász, Lane és Rodrik szerzői trió arra jut: nem az a kérdés, hogy legyen-e iparpolitika, hanem, hogy az milyen legyen (Juhász et al., 2024). Önmagában az, hogy más államok valamilyen értelemben aktív gazdaságpolitikát folytatnak, szükségessé teszi a hozzájuk való viszonyulást, vagyis nemzeti, tagállami gazdaságpolitika (agrárpolitika,

iparpolitika, pénzügyi politikák) folytatását. Ezért életszerűbb azt elfogadni, hogy valamilyen szerkezetpolitikát vagy fejlesztéspolitikát mindenhol művel a kormány, akár ha passzív, védekezési alapállásból is. Abban aztán van eltérés, hogy a Jánossy-féle példa szerinti hótaposási viszonyok között vagy – elhúzódva a globális verseny-pályától – más fejlődési utakon jár.

Ha elkerülhetetlen az állami fejlesztéspolitika művelése, akkor szükségszerűen előke-rülnek a szakpolitikai kérdések: milyenek legyenek a céljai, eszközei, eredménymércéi? Amennyiben téves a cél, vagy rossz a haladás mércéje, akkor valóban baj van.

Mihályi Péter kritikája szerint elvi gond van azzal a céllal (vagy inkább mércével?), nevezetesen a hozzáadottérték-növekedéssel, amely – értékelése szerint – gyanúsán széles ideológiai/szakmai kör mélyebb alapozás nélküli, bevett tétele lett. Magam a hozzáadott érték irányítúként való alkalmazásában nem látok ugyan bajt, pontos-sabban nem ebben látom a bajt a magyar gazdaságpolitikai gyakorlat és az ahhoz elvi alapozást adó, szokásos utolérési, konvergálási nézetrend dolgában, ám támogatom, ha a közkeletű állításokat a kutató szakmai vizsgálat alá veti. Az utóbbi évek adatai jelzik a magyar gazdasági fejlődés lelassulását, a hasonló adottságú térségbeli orszá-gokhoz való hátracsúszásunk tényét, ez pedig különösen indokolja a bevett gazda-ságpolitikai nézetek felülvizsgálatát.

Jelen viszonyaink elemzésében segítségünkre lehet korábbi ütemvesztéses korszak-ok, az akkor uralkodó gazdaságpolitikai irányzatok felidézése. Ezért is rezonálhat-nak a mai elemzőben az 1960-as évek reformvitái, az 1970-es évek végi szerkezetpoli-tikai, gazdaságélénkítési kampányok. Az utóbbiak különösen érdekesek mai gondja-ink ismeretében: akkor is nagyot fordult a külvilág, amire valamilyen választ kellett adnunk. Növekvő aggodalmat okozott a gazdasági dinamika gyengülése, a népgaz-dasági tervek elégtelen teljesülése, az életszínvonal-emelkedés elakadása, az államház-tartási mérleg romlása. Sajátos kihívásként élte meg a politikai vezetés, hogy a csupán kvázipiaci mechanizmus is érdemi következményekkel járt a centralizált rendszerben. A már felidézett 1968-as új gazdasági kurzus első évei ugyanis még a maguk korlá-tozott piacgazdasági eszközeikkel is szóródást hoztak a termékek rentabilitásában, a (szocialista) vállalatok nyereségességében. A konvertibilis valutában számolt export részaránya egyre nagyobb lett az óvatos külpiaci nyitás körülményei között; éppen amiatt érte sokk a gazdaságunkat, amikor az európai fejlett piacgazdaságok maguk is szerkezeti válságba estek az 1970-es évtized olajárhullámai nyomán.

Nyugaton az energia szűkössége és emiatti megdrágulása következtében felgyor-sult a miniaturizálás, az anyagtakarékosság és a szervezeti karcsúsítás folyamata. Az 1979-es második olajár-emelkedés végleg tudatosította a fejlett piacgazdaságokban, hogy a második világháborút követő több évtizedes növekedési szakasznak vége, a világpiacon új viszonyok érvényesülnek. Azok pedig kihatottak a keleti peremor-szágokkal folytatott külkereskedelem kondícióira is.

Kutatóintézeti közgazdászként magam is éreztem a termékszintű, valamint az ágazati rentabilitás változásait és azoknak a nagyvállalati körre gyakorolt szelekciós következményeit. A nemzeti jövedelem addigi növekedését lenullázta a nemzetközi cserearányok romlása. A makrogazdasági bajokra és a belső feszültségekre a kor-mány az erőforrások ismételt centralizálásával reagált, és feldolgozóipari fejlesztési

programokat hirdetett meg. A kialakult helyzetre reflektált a fejlesztéspolitikát kritizáló írásom, amelyet a pártlapoknál nyitottabb, az értelmiségi körökben olvasott *Valóság* közölt (Bod, 1981).¹

Az akkor uralkodó nézet szerint a gyors megtérülést ígérő ágazatokba, termékcsoporthoz kell irányítani a szűkös népgazdasági tőkét. Az első hallásra helyes elvből következően még kevesebb jutna az infrastruktúra fejlesztésére, az oktatásra, tudományos kutatásra. Akkor még nem került be a szakmai szótárba a *közepes fejlettség csapdája*, sem pedig a *mosolygörbe*. A dollárkitermelési mutatók és a vállalati nyereségráta adatai viszont U alakú görbét adtak ki, amelynek alsó pontja a közepes feldolgozottsági tartomány közepére esett; ott volt a legkisebb a profitráta. Lehetett nagy nyereség a tartomány bal felén, a nyersanyagok kitermelésében, ahol keletkezhet bányajáradék, de ez nem a mi esetünk volt. Nyersanyagszegénységünk okán a középtől jobbra, a nagyobb bonyolultságú, feldolgozottabb és egyben profitábilisabb termékek és szolgáltatások irányába kellett volna elmozdulnunk. A korszellemtől eltérő következtetésem tehát az volt: ügyelni kell, hogy a magyar ipar ne ragadjon be az egyszerű termékek gyártójának a pozíciójába, amikor ipari forradalom zajlik a világban. Kár nagy tétet tenni közepesen képzett, közepesen olcsóbb bérű alkalmazottakat igénylő egyszerű szakmakultúrákra, a Nyugatról könnyen átvehető tömegtermékek előállítására. Más, feldolgozottabb és így kevésbé konjunktúraérzékeny, valamint hosszabb távon rentábilisabb termékekre és szolgáltatásokra érdemes szakosodnunk. Ahhoz pedig *más és több tudás, képesség kellene, más intézmények* szükségesek. Ez bizony ma is időszerű ajánlás a gazdaságpolitika formálóinak.

Időben továbblépve: a rendszerváltozás során valóban főként a közepesen igényes termelési kapacitások veszttek oda, amelyeknek addigi támogatását a tervgazdaságok közötti árucserre és a nyugati áruexport remélt felfutása legitimálta. Az energiaárak reális szintre kerülésével, az európai környezeti normák felé való haladással viszont a túlságosan anyagigényes, nagy környezeti terheléssel járó, csak szubvencióval fenntartható ágazatok hirtelen leépültek, némileg ahhoz hasonlóan, mint ami a csekély hozzáadott értékű hagyományos iparágakkal történt az 1970-es években Nyugat-Európában. Nálunk azonban gyorsabban és sokkal szerényebb szociális támasz mellett ment végbe a folyamat. Az addig beruházott tőkeállomány jórészt odaveszett.

Ez most már valóban a múlt – gondolhatnánk. A társadalmi-gazdasági rendszer megváltozása és a nemzetközi integrálódás következtében nemcsak a gazdaság szerkezet alakult át gyökeresen, hanem az állam szerepe, a kormányzat által alkalmazható eszköztár is. Logikus azt hinnünk, hogy a korábbi iparosítási gyakorlat már az OECD-tagsággal, de legkésőbb az EU-tagság elnyerésével irrelevánssá vált.

Azt kellett azonban meg tapasztalunk (különösen a 2010-es politikai cezúrát követően), hogy visszatért, mégpedig igen aktív formában, az a fajta szektorális politika, az állam mikrogazdasági ügyekbe való rendszeres beavatkozása, amelyről pedig feltehető volt, hogy ilyesmivel magyar kormány a korábbi rossz tapasztalatokból tanulva meg az új geopolitikai keret korlátjai miatt többé nem próbálkozik. De nem így lett.

¹ A *Valóság* a Tudományos Ismeretterjesztő Társulat folyóirata volt, a szerkesztőbizottságban és a szerkesztőségben olyanokkal, mint Berend T. Iván, Kőrösi József, Simai Mihály vagy Vitányi Iván.

E helyütt nincsen tér az utóbbi másfél évtized agilis állami szerkezetpolitikai működésének összefoglalására és értékelésére. Nem felmentésként, de megemlítendő: az iparpolitika az 1980-as évtizedet követően a fejlett világban háttérbe szorult ugyan, szakmai körökben „kiment a divatból”, legfeljebb a területi és a kisvállalkozói vonatkozásokra szűkült, ám a 2008-as pénzügyi válság nyomán hirtelen visszatért, és nemcsak a nagy kibocsátási veszteséget elszenvedő tagállamokban, de uniós szinten is (European Commission, 2012). Ebből következően a 2010 utáni Orbán-kormányok iparpolitikai programjai önmagukban, létükben nem váltottak ki különösebb elvi ellenállást „Brüsszelben”. Legfeljebb a nagyszámú konkrét uniós normasértés kezdett egyre több konfliktust okozni, ám uniós kötelezettségszegési eljárás más tagállamokkal szemben is folyik, így a magyar esetet eleinte lehetett csupán számossági ügynek tekinteni.

Iparpolitika: ipar és politika

A magyar gyakorlat érdemi elemzése itt most nem témánk, a Mihályi Péter által megfogalmazott kritika konkrét irányultságára tekintettel azonban érdemes kimondani, hogy a 2010 utáni kormányzati politikák a maguk kanyarjaival nem sorolhatók be az általa inkriminált hozzáadottérték-trendbe.

Az állami intervenció meghirdetett céljai ebben a másfél évtizedes időszakban sokat változtak. Eleinte leginkább a munkaerőpiaci aktivitás növelésére irányultak; egyébként – az akkori elég gyenge foglalkoztatottsági szintre tekintettel – teljesen érthetően. Amikor a hozzáadott érték közhelyes használói között Mihályi megnevez egy szocialista politikust, akinek a 2010-es programjában szerepel a munkahelyteremtés, és azon belül a nagyobb hozzáadott értéket létrehozni képes tudás- és szolgáltató ágazatok, valamint az innováció ösztönzése, akkor a tisztánlátás kedvéért hozzáteendő, hogy addigra Magyarország valóban komoly lemaradásba került a munkaképes korúak foglalkoztatási rátáját tekintve, és nemcsak a legfejlettebb országokhoz, hanem a lengyel vagy a cseh állapothoz képest is. A cseh adatok alapján született meg a híres „egymillió új munkahely” orbáni víziója, a munkahely milyenségének specifikálása nélkül; ehhez képest az idézett programelem előremutatónak minősíthető.

A 2008-as pénzügyi válság a magyar gazdaságot a térség országaihoz képest sokkal súlyosabban érintette, és ismert módon az IMF/EU általi pénzügyi kimentést tett szükségessé. A krízist követően hatalomra jutó politikai erők az ország pénzügyi kitettségének mérséklését, a gazdasági szerkezet módosítását, valamint a tulajdonviszonyok számukra előnyös átalakítását vették célba. Ám ekkor sem került elő a termelékenység-növelés, a nagyobb hozzáadott értékű fázisokat és több szolgáltató elemet tartalmazó (*smart*) termelőfolyamatok felé való elmozdulás. Ellenkezőleg: az akkor meghirdetett újrapiarosítás nagyon is visszahozta a rendszerváltozást megelőző évtizedekben már túlságosan is megismert „extenzív növekedés” cél- és érvrendszerét: többet kell termelni, több tőkével és több emberrel.

A 2010-ben megalakuló Orbán-kormány a külföldi működő tőke (FDI) szerepét tekintve akkor inkább tartózkodó volt, és a gyors termelésnövekedéshez szükséges

tőkeállományt elsősorban az uniós források gyorsított (következésképpen a volumenre és nem a felhasználási hatékonyságra optimalizáló) lehívásával kívánta létrehozni. A jövedelmeket illetően pedig Magyarország versenyképességi előnyeként reklámozta a „versenyképes” (értsd: nyomott) hazai bérszintet, valamint a vállalati jövedelemadóknál a nagyvonalú egyedi kedvezményeket.

Így viszont ez a termelésgyorsító célú gazdaságpolitika – habár nyílt formában nem volt kimondva, talán végig sem gondolva – kihatott a magyarországi hozzáadott érték (nemzeti jövedelem) belső megoszlására: a két termelési tényező közül a „munka” kisebb, a „tőke” nagyobb arányban részesedett a megtermelt jövedelemből.

Ezen a ponton ki kell térnünk az itt reflektált cikk kulcsfogalmára, a hozzáadott értékre. Mihályi Péter a cikk első oldalán a hozzáadott értéket (*value added*) a termelési folyamat során létrejövő értéknövekedésként definiálja: „A számvitel tankönyvi definíciója szerint a hozzáadott érték a vállalat bevételeinek és közvetlen költségeinek különbségeként számítható ki.” (126. o.) Valóban, a *vállalati bruttó hozzáadott érték* = *bruttó kibocsátás* – *folyó termelő felhasználás*. Az összes vállalat, gazdasági szervezet által létrehozott hozzáadott érték összegzése nem más, mint a bruttó hazai termék (GDP), mégpedig *termelési* felfogásban: $GDP = \Sigma \text{bruttó hozzáadott érték} + (\text{termékadók} - \text{terméktámogatások})$.

Figyelem, ez a folyó költségekkel csökkentett, azaz nettósított mutató, szemben az ipari termelés vagy a kivitel mutatóival, amelyek tartalmazhatnak halmozódást, többszöri számbavételt!

A GDP ismert módon *jövedelemként* is definiálható, a következő jövedelemelemből:

- + bérek és keresetek
- + munkaadók társadalombiztosítási hozzájárulásai
- + vállalkozások működési eredményei
- + termelési és importadók
- termelési és importtámogatások

Végül a *végso felhasználás* tételeiből is összeállítható az országos hozzáadott érték: $GDP = \text{végso fogyasztás} + \text{bruttó felhalmozás} + (\text{export} - \text{import})$.

A GDP három módon mért nagysága elvileg megegyezik egymással. A mérés már a statisztika szakterülete. Ide annak kimondása tartozik, hogy a hozzáadott érték országos aggregálásban nem más, mint a GDP. Annak növelése pedig kétségtávol bevett, elfogadott, mondhatni, közhelyszerű célja a gazdaságpolitikának.

Kritikai elemzés természetesen irányulhatna a GDP-re, a politikusok által naponta említett mutatóra, amelyre hivatkozva hol szabadságjogokat korlátoznak, hol anyagi áldozatvállalást várnak el. Szigorú vizsgálat tárgya lehet a GDP-növelés, a gazdaságpolitika szent tehene – az viszont nyilván egy más cikket igényelne.

A Mihályi-cikkben említett statisztikai mérési nehézségeket, így például a cégek közötti transzferárazás problémáit, az értékcsökkenési leírás gyakorlati bonyodalmaikat – kompetenciám korlátjai miatt – szintén átugrom. A pontos mérés egyébként valóban nagy jelentőségű, ha a vállalati, ágazati hozzáadott érték mért vagy prognosztizált nagysága szerint történne az állami erőforrások elosztása, vagyis valóban ez lenne a tényleges

iparpolitikai döntéshozatalban az „iránytű”. Egyébként az iránytű mint metafora nincs a cikkben kifejtve. Cél? A vállalati hozzáadott érték növelése az iparpolitika célja? Vagy az inkább mércéje az iparpolitikai döntéshozatal hatékonyságának?

A fejlesztéspolitikai gyakorlat mindenhol – a legsikeresebbnek ítélt esetekben pedig különösen – erősen szituációfüggő: nem követ egyetlen célt, és nem támaszkodhat egyetlen elvre, doktrínára. Ezt az idézett átfogó szakirodalom-elemzés világosan bemutatja: a mai iparpolitikák részben területi vonatkozásúak, részben a piaci tökéletlenségek és a káros környezeti hatások mérséklésére irányulnak, vagy az újonnan kifejlődő tevékenységek (*infant industry*) átmeneti(nek szánt) támogatásával szolgálják az általánosabb céljukat (Juhász et al., különösen 3.3. alfejezet, 11–15. o.). Mit is? A nemzeti jövedelem, a gazdasági teljesítmény növekedését, lehetőleg fenntartható módon.

A hozzáadott érték gyakori, szinte közhelyes szakirodalmi, publicisztikai említése („trivialitásként ismételgetett közgazdasági tétel” – 126. o.) lehet jogos megfigyelés. Nálunk viszont jó oka van annak, hogy a kutatói közösség az ipari, építőipari termelés, beruházási volumen, export vagy egyéb bruttó mutató emelkedésével nem látja megoldottnak a magasabb fejlettségi szintre jutást. Nagyon is lényeges az üzenete az olyan akadémiai munkáknak, amelyek nem általában a munkahelyek számának növelését, hanem a jobb, termelékenyebb munkahelyek létrejöttét szorgalmazzák. A hozzáadott érték mint erőforrás-allokálási mérce egyáltalán nem trivialitás egy olyan országban, ahol a gazdasági dinamikát hosszú évek óta leginkább állami szubvencióval idevonzott külföldi cégek gigaberuházásaitól várják.

Tekintsünk egy több ezer milliárd forintra értékelt nagyberuházást, amelynél a tőkeöltség ötödét a magyar állam állja. Tanulságos lenne megismerni létesítésének és működésének a GDP-re gyakorolt hatását. Vannak egyfelől a bérek és keresetek, valamint a munkaadók társadalombiztosítási hozzájárulásai – ez a munkaerő részesedése az új értékből. Ezek egy része magyaroké (rezidenseké) lesz, bár mind menedzseri szinten, mind az operátorok között sok a külföldi munkaerő. Van másfelől a vállalkozás működési eredménye, amely a tőke után járó részesedés a létrehozott új értékből. Mivel a magyar állam a szubvenció fejében nem szerzett tulajdonhányadot, az a hozzáadottérték-rész mind a külföldié. A teljes képhez tartozik az elsődleges jövedelmek állami átrendezése: az adók és támogatások rendszere – az viszont minálunk messze nem transzparens. Megeshet akár az is, hogy kiemelt kormányzati partnerként egy ilyen cég a működése során semmi adót nem fizet, sőt az adók és a támogatás egyenlege számunkra negatív, vagyis ez a komponens apasztja a magyarországi GDP-t.

Figyelem, ez itt nem tőkeellenes vagy külföldi szereplőkkel szemben szkeptikus nézet, csupán annak jelzése, hogy a bruttó mutatók, termelési statisztikák alakulásából nem sok következik a gazdaságpolitika általános céljaira vonatkozóan. Elfogadva, hogy egy gigaberuházás nagyot lök az ipari termelési statisztikán, az exportvolumenen (meg persze az importon), ezeket foglalkoztat, ezeken túlmenően mégis fontos lenne ismernünk a magyar nemzeti jövedelemhez való hozzájárulásának mérlegét. Állami szubvenció esetén számolni kellene a véges költségvetési forráshoz tapadó haszonáldozat-költség (*opportunity cost*) létevel: hátha más hasznos célra, például az ország fizikai

vagy szellemi infrastruktúrájára, a polgárok humán tőkéjének gyarapítására, például orvosi szűrővizsgálatokra fordítva jobban hasznosulna a költségvetési forrás.

Attól tartunk, hogy ilyen számítások nem készülnek. Talán nincs is olyan eleme az államigazgatási rendszernek, ahol ilyenek készülhetnének. Csak annyit láthatunk évekig, hogy nem az arra rendelt minisztériumban (a nemzetgazdaságiban) intézik az FDI-ügyeket, sőt különös módon a külgazdasági tárca tárgyalta az energiapolitika kritikus ügyeit is.

Készültek ugyan iparpolitikai dokumentumok, legutóbb például *Magyarország versenyképességi stratégiája* címmel (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2024). A miniszteri előszó szerint:

„A Kormány célja, hogy 2024-ben helyreállítsa, majd 2025-ben tovább növelje a gazdasági növekedést annak érdekében, hogy 2030-ra Magyarország elérje az Európai Unió fejlettségi szintjének 90 százalékát. Ehhez az szükséges, hogy a foglalkoztatási ráta elérje a 85 százalékot, a GDP-arányos beruházási ráta pedig a 30 százalékot, amelyből a vállalati beruházások adnak 20 százalékpontot.” (3. o.)

Szerkezeti vonatkozásban konzervatív:

„A gazdaságunk stabilitásában kiemelkedő szerepe van az iparnak, amely a nemzetgazdaság bruttó hozzáadott értékének 21–22 százalékát adja. Mindezek alapján nincs szükség gazdasági fordulatra, a meglévő gazdaságstratégia céljainak és eszközrendszerének finomhangolását kell megtenni.” (3. o.)

Élcelődhetnénk az iparnak tulajdonított stabilizáló szerepen, amikor több éven át éppen ez az ágazat húzta vissza a gazdasági növekedést. De inkább figyeljünk a megálmodott pálya erőforrás-intenzív jellegére: nagyobb foglalkoztatási hányad (személyes véleményem: helyesen) és a beruházási hányad növelése (kérdőjellel és felkiáltójellel). A felhalmozási rátánk ügye különös: a V4-országok 20 százalék körüli GDP-arányos átlagával szemben nálunk 2016-tól 2023-ig a rendkívül magasnak számító 26–28 százalékos tartományban mozgott. Mégsem lett kiemelkedő a magyar gazdasági növekedés. Kontrasztként elmondható, hogy a román, szlovák, balti növekedési lendülethez elegendőnek bizonyult a 20 százalékos felhalmozási ráta, a lengyel pedig különösen szerény – tartósan dinamikus GDP-növekedés mellett.

A magyarországi magas beruházási ráta más megfogalmazásban: tartósan nagy tőkeigényesség. A mutató reciproka alapján elmondható, hogy ebben a gazdasági szerkezetben, ilyen erőforrás-allokáló mechanizmus mellett a beruházások átlagos termelékenysége gyenge.

E gyengeség okai sokfélék. A megelőző éveket az állami projektek kiemelkedő mértéke jellemezte, a felhalmozási ráta csúcséveiben az állami beruházási hányadunk kétszerese volt az EU-átlagnak. Így is a magánszektor adta a beruházási teljesítmény nagyobbik felét, ám nem minden magánszereplő független az állami akcióktól, mint amilyenek a nagybefektetőknek nyújtott szubvenciók, a kiválasztott vállalatoknak jutó államilag támogatott vagy a Magyar Nemzeti Bank által nyújtott kedvezményes hitelforrások. A felhalmozást növelte az uniós források gyorsított lehívása és jó-rossz hatékonyságú elköltése.

Ilyen előzményeket követően riasztó a miniszteri vízió a magyar állami rész még magasabb szintre emeléséről, az olyan extenzív növekedésről, amely a kelet-ázsiai „kistigrisek” sajátja volt – harminc éve. Maga a meghirdetett program négy fő irányt mutat be:

1. patriotizmus, azaz a hazai termékek előtérbe helyezése a gazdaságpolitikában,
2. technológia, azaz fejlett technológiák térnyerése és elterjedése,
3. a fenntarthatóság térnyerése a gyártásban, a szállításban és a felhasznált energiában,
4. ellátásbiztonság, azaz a termelés legyen minél diverzifikáltabb hazánkban, ideértve a beszállítói értékláncokat is. (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2024, 4. o.)

Ezek között még ennyire általános szinten is logikai ütközés áll fenn. A hazai termék (azaz termelő) védelmének célja például ütheti a modern technológiák befogadását és elterjesztését, mivel a feladat szoros nemzetközi kapcsolatrendszert feltételez, legfőképpen az uniós intézményekkel és partnerországokkal. A fenntarthatóság sem olyan ügy, amely nemzeti határok közé szorítható. A kormánydokumentumban az EU leginkább kritikai színben jelenik meg: az EU iparpolitikai törekvései között szereplő Európai Zöld Megállapodást szükségtelenül ambiciózusnak nevezi. A szövegben előfordul a hozzáadott érték kitétel is, továbbá olyan részletezettségű terv is, mint „2030-ra a célunk, hogy egy világviszonylatban is fejlett drón ökoszisztémában közel 118 ezer pilóta, 157 ezer drónnal, közel 1,5 millió repülést hajtson végre a magyar légtérben” (10. o.).

Komolyabb dokumentumokra térve, pontosan új iparpolitikai karakterük miatt érdemes megemlíteni az uniós belső piac fontos szegmensével, a tőkepiaccal foglalkozó Letta-jelentést (Letta, 2024), valamint a Draghi-jelentést (Draghi, 2024). Az utóbbi egészen odáig elmegy, hogy a termelési volumenre érzékeny járműipar és védelmi ipar esetében elő kell segíteni a vállalatok méretének összeolvadással, felvásárlással történő növelését. A kutatási és fejlesztési tevékenység uniós szinten támogatandó olyan ágazatokban, amelyekben az európai szereplők képesek a globális versenyben való helytállásra, amennyiben elérik a szükséges méret nagyságot. Az említett dokumentumnak nemcsak az iparpolitikai irányvonala, hanem új versenypolitikai felfogása is igen figyelemreméltó.

Árak, jövedelmek és versenyviszonyok

A felvillantott példák talán rávilágítanak arra, hogy a fejlesztési (szerkezeti, ipari) kormánypolitikák sokfélesége közepette Mihályi Péternek a vállalati kibocsátás mínusz termelő felhasználás kategóriájaként értelmezett hozzáadott érték széles körű felhasználása miatti aggodalma túlzott.

Ugyanakkor jó, hogy esszéjében előkerült egy olyan jelenség, amely minden gazdaságban – nálunk pedig különösen – torzítja az árak arányát, a jövedelmek eloszlását, és így rontja a társadalmi-gazdasági rend hatásfokát: ez pedig a *járadékवाद*. A témában Mihályi Péter maga is alapos kutatást végzett Szelényi Ivánnal; az egyik közös munkájuk – a jelen szerző írásával együtt – egy jó nevű folyóirat

különös körülmények között megszűnt utolsó számában jelent meg (Bod, 2018; Mihályi & Szelényi, 2018). Itteni cikkében viszont a járadékot csak a vállalati szintű hozzáadott érték igazságos mérését zavaró tényezőként hozza szóba, olyan jövedelemként, amely piaci zavarok miatt keletkezik a tökéletesen szabad versenyben elérhető (normál-) profit fölött.

A szabad verseny elvi konstrukció ugyan, az viszont nagyon is e világi jelenség, hogy az állami intervenciók rendszeresen változtatnak a fennálló versenyviszonyokon. Jó esetben – mondhatnánk – az állami iparpolitikai beavatkozás egyik célja valamely versenyzavaró körülmény kiküszöbölése vagy eltorzult piacszerkezet javítása, esetleg piacteremtés. A politikai intervenciónak azonban túlon túl gyakori esete a versenyviszonyok saját érdek szerinti formálása, így akár mesterséges állami monopóliumok létrehozása. Vagy ennél kevésbé nyilvánvaló módon beavatkozás a versenybe, például bizonyos szereplők előnyben részesítése másokkal szemben; és máris ott vagyunk, hogy az akkor és ott szokásos piaci nyereséghez képest a preferált gazdasági szereplő többletprofithoz jut – elvileg a közjó érdekében. Már akkor előáll a piactorzulás, ha a kormányzat egy szereplőt vagy egy csoportot a gyorsabb fejlődés reményében támogat, így például kedvezményes hitelben vagy tőkejuttatásban részesít, míg másokat nem, vagy ha egy stratégiaiak nyilvánított piaci szereplőre a szokásosnál enyhébb munkajogi, környezetvédelmi vagy bármilyen anyagi vonatú szabályozást érvényesít.

A járadékok keletkezésének eminens példája az olyan korrupciós eset, amelynek során a korrumpáló piaci szereplő megvásárolja a döntéshozót, aki némi külön juttatásért szűkös javakhoz segíti az őt korrumpálót. Hasonló eset, ha a tisztségviselő a közjó helyett egy magánszereplőt szolgál, azt olyan helyzetbe juttatja, amellyel élve többletprofitra tehet szert.

Az előbbi szituációt jól ismerjük korábbi életszakaszunkból, a hiánygazdaság körülményei között felhalmozott emlékeinkből. Az utóbbira pedig bőségesen találni példát a „ténylegesen működő kapitalizmus” viszonyai között. A haveri kapitalizmus – amint a *crony capitalism*, *le capitalisme de connivence* elnevezések mutatják – nem helyi sajátosság. A transzparenciamutatók tanúsága alapján azonban nálunk különösen elterjedt, sőt hosszabb ideje trendszerűen romlik a helyzet, és bizonyos idő elteltével emiatt romlik a gazdaság értéktermelő képessége (Transparency International Magyarország, 2026). A magyar gazdaságban pedig kiugróan nagy, sok más nemzethez képest jelentősebb a járadékjövedelmek mértéke.

De mi e jövedelmek forrása? A nyílt korrupciós ügylet vagy a hatalmi pozíció pénzre váltása során szerzett baksis, valamint a vesztegetés, hatalommal való visszaélés révén képződő profittöbblet mögött nincs társadalmi többletérték. A korrumpált tisztségviselőnek juttatott jövedelem nem bér (az angol azt mondaná: *unearned income*). A normálprofit feletti „kaszálás” nem nyereség abban az értelemben, ahogyan a piacon befektetett és üzleti kockázatnak kitett tőke után „jár” a szokásos iparági hozam. Makrogazdasági értelemben a járadékok a munkavégzés után járó béreket, az üzleti tőke után járó hozamot rövidítik meg. Egyszerűen szólva, a bérből, fizetésből élők és a nem haveri viszonyok között működő vállalkozók állják a számlát. Ha kevesebb lenne a korrupciós, protekciós

jövedelemhányad, akkor *ceteris paribus* nagyobbak lennének a bérek, és jobbak a vállalati eredmények.²

De nincsenek változatlan feltételek: a haveri kapitalizmusban az erőforrások elosztása torzul, a gazdasági verseny szelekciós képessége romlik, sőt perverz lehet, amennyiben egy hatékonyabb szereplőt szorít ki a piacról hamis versenyviszonyok között (például „irányított” közbeszerzéseknél) egy kevésbé hatékony, ámde jól bekötött versenytárs. Így maga a nemzeti jövedelem (hozzáadott érték) sem növekszik olyan mértékben, mint kielégítő versenyviszonyok esetén.

Ezt a vonatkozást azért fontos megemlíteni, mert amikor például a magyar felhalmozási ráta mértékét, egy adott év beruházási volumenét, az építőipar teljesítményét vizsgáljuk, nem tudunk elvonatkoztatni attól, hogy a teljesítményt csak a folyó árak felhasználásával kaphatjuk meg, akkor is, ha gyanítható a hatalmas túlárzás, amely felfújja a „piaci” teljesítményt.

* * *

A rövid áttekintés alapján – noha eltérő fogalmakkal és fontossági értékekkel dolgoztunk – az itteni elemzés ugyanoda jut a hazai szerkezeti, iparpolitikai, fejlesztéspolitikai gyakorlat közelmúltjának tényeit és következményeit illetően, mint a kommentált szerző: a klientúraépítő, járadékvadászatot eltűrő, sőt megideologizáló, improvizatív állami intervenció nem szolgálja a társadalom fejlődését. Hosszabb távon kimutatható módon visszafogja a gazdasági teljesítményt, az új érték, a hozzáadott érték teremtésének folyamatát.

A konklúziót annál szomorúbban mondja ki az elemző, hiszen a magyar (és a térségbeli) közgazdasági iskolák mindenféle illúziókkal és tévdoktrínákkal leszámolva, túlságosan is bőséges tényadatokkal alátámasztva régen eljutottak olyan következtetésekre, amelyek ismeretében egy sor tévutat el lehetett volna kerülni.

Hivatkozások

- Bod, P. Á. (1981). Meditáció közkeletű iparpolitikai kérdésekről. *Valóság*, 24(11), 28–38.
- Bod, P. Á. (2018). Bérek, profitok és járadékok harca – magyar szemmel. *Századvég*, 88, 51–74.
- Bródy, A. (1969). *Érték és újratermelés. Kísérlet a marxi értékelmélet és újratermelési elmélet matematikai modelljének megfogalmazására*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness: A competitiveness strategy for Europe*. European Commission. https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
- European Commission. (2012). *A stronger European industry for growth and economic recovery. Industrial policy communication update*. COM(2012)582/3. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF>

² Megeshet, hogy ennek az összefüggésnek a világos kimondása váltott ki reakciót politikai körökben, és vezetett el oda, hogy a Századvég című folyóirat 88. számát a megjelenés után a forgalomból kivonták, és a lap megszűnt.

- Jánosy, F. (1975). *A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok*. Magvető Könyvkiadó. (Első kiadás: 1966, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.)
- Juhász, R., Lane, N., & Rodrik, D. (2024). The new economics of industrial policy. *Annual Review of Economics*, 16, 213–242. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-081023-024638>
- Letta, E. (2024). *Much more than a market*. European Council. <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>
- 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>
- Mihályi, P., & Szelényi, I. (2018). A járadék szerepe a szocialista gazdaságból a tőkés piacgazdaságba való átmenet korában. *Századvég*, 88, 5–34.
- Nemzetgazdasági Minisztérium. (2024). *Magyarország versenyképességi stratégiája, 2024–2030*. <https://kormany.hu/dokumentumtar/magyarorszag-versenykepessegi-strategiaja-2024-2030>
- Transparency International Magyarország. (2026). *A Korruptió Érzékelési Index 2025-ös eredményei és a korruptiók helyzete Magyarországon*. https://transparency.hu/wp-content/uploads/2026/02/CPI_teljes_jelentes_2025_final.pdf

Kedves Szerzőink!

Az MTA Könyvtár és Információs Központtal együttműködve cikkeinket ellátjuk a CrossRef-nél regisztrált DOI-azonosítóval. Ezért kérjük, hogy a *Hivatkozásokban* tüntessék fel a művek DOI-azonosítóját (természetesen sokszor előfordul, hogy nincs ilyen). A DOI a következő linkre kattintva kereshető meg: <http://search.crossref.org>.

Például:

Nölke, A., & Vliegthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(4), 670–702.

A hivatkozott tételt bemásoljuk a keresőmezőbe, a találati listából pedig kiválasztjuk a megfelelő tételnél lévő hivatkozást, és beszurjuk a hivatkozás végére: Nölke, A., & Vliegthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(4), 670–702. <https://doi.org/10.1017/S0043887109990098>

Ne feledkezzenek meg a beszúrt hivatkozás hiperhivatkozásként való megjelenéséről a kéziratban!

A CrossRef-nél regisztrált DOI növeli a cikkek láthatóságát, könnyíti az adott, kapott hivatkozások összesámlálását!

Az Egyesült Államok politikájának megváltozása és az átalakuló globális gazdasági környezet Európára gyakorolt hatásai¹

Az Európai Unió szakpolitikái előtt álló kihívásokat kutató egyik legjelentősebb európai *think tank*, a *Centre for European Policy Studies* (CEPS) és az *Intereconomics: Review of European Economic Policy* rangos nemzetközi folyóirat 2025. évi közös konferenciája azt kívánta felmérni, hogy milyen következményekkel jár Európa számára a globális gazdasági környezet megváltozása. A kialakult kereskedelmi feszültségek, a vámok széles körű alkalmazása, illetve a szankciók kiterjedt bevezetése ugyanis arra készteti mind az államokat, mind a piacokat, hogy újragondolják a szövetségeket, a partnerségeket és az amerikai központú monetáris és pénzügyi rendszertől való függőségüket. Egy olyan rendszer, amely korábban a viszonyosságon és a kiszámíthatóságon alapult, most a széttöredezettség és a többpólusú egyensúlyozás felé való elmozdulás kockázataival néz szembe, aminek messzire ható következményei lesznek a pénzügyi stabilitásra és a nemzetközi együttműködésre is. A környezet megváltozása még sürgetőbbé teszi az Európai Unió stratégiai autonómiájának megerősítését és az euró változó szerepét befolyásoló folyamatok megvitatását, valamint az Európa ellenálló képességét és a gyorsan változó globális rendben elfoglalt pozícióját érintő hatások feltérképezését.

Cinzia Alcidi, a CEPS kutatási igazgatója a köszöntőjében hangsúlyozta, hogy a nemzetközi gazdasági rendszer hosszú időn át az Egyesült Államok vezető szerepére épült. Napjaikban viszont jelentős geopolitikai változásokon megy keresztül a világ: a kereskedelmi háborúk és a dollár megváltozott helyzete súlyos következményekkel jár. A globális pénzügyi rend egyre nagyobb nyomás alatt áll, mivel az Egyesült Államok visszahúzódik hagyományos hegémónszerepéből, és az amerikai dollár dominanciáját egyre nagyobb bizonytalanság övezi. A stabilitáson, viszonyosságon és kiszámíthatóságon alapuló rendszer helyett egy bizonytalan és multipoláris világ kezd kialakulni. A változások alapja az erőpolitika visszatérése, valamint a technológiai változásokkal járó átalakulás, amelyek mind a gazdasági kapcsolatokra, mind az eddig érvényesülő gazdasági modellekre komoly hatással vannak. A gazdasági

¹ US policy shifts and the changing global economic landscape: What implications for Europe? A Centre for European Policy Studies és az Intereconomics 2025. évi konferenciája. Brüsszel, 2025. december 1.

változások kiváltképp érintik az Európai Unió helyzetét: a gazdasági biztonság megerősítésének igénye megfelelő válaszokat kíván.

A konferencia nyitó előadását – az új gazdaságföldrajz Európára gyakorolt következményeiről – Adam S. Posen tartotta.² A Peterson Nemzetközi Gazdaságtani Intézet vezetője hangsúlyozta, hogy a „béke osztaléka” – amelyet évtizedeken át adottságként kezeltünk – megszűnt. Felhívta a figyelmet, hogy a szélesen értelmezett biztonság és a gazdaság kölcsönösen erősítik egymást: a dollár azért is volt kiemelkedően erős, mert a biztonság garanciája állt mögötte. Az Egyesült Államok megváltozott kereskedelempolitikája alapvető és hosszan tartó következményekkel jár, folyamatossá téve a bizonytalanságot. Az üzleti hálózatok szétbomlanak, a működőtőke-áramlás irányai megváltoznak, a gazdasági növekedés lassul, a dollár központi szerepe csökken. Az átalakulás ráadásul az amerikai gazdasághoz legjobban integrálódott gazdaságokat érinti leginkább. Az új gazdaságföldrajzi képletből többféle rendszerszintű kockázat következik: a kereskedelmi konfliktusok miatt kínálati és beruházási sokkok alakulnak ki, az egymástól távolodó sztenderdek a termelés szétterjedéséhez vezetnek, a dolláralapú eszközök megbízhatóságának csökkenése reallokációs folyamatokat indít el, a dollár központi szerepének megingása pedig destabilizálja a tőkeáramlást. Hiány alakul ki biztonságos eszközökből – nem azért, mert csökkent a kibocsátásuk, hanem azért, mert erodálódik az értékük.

A sztenderdek divergálódása nemcsak olyan klasszikus területeket jellemez, mint a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek, hanem érinti az adatok védelmére és tulajdonjogára, a zöld technológiákra vagy a digitális valutákra vonatkozó szabályozásokat is. Az Egyesült Államok rendkívül önző módon kívánja képviselni az érdekeit, ezért Posen véleménye szerint az EU számára megnyílhat a lehetőség, hogy az általa kialakított szabványok szélesebb körben terjedhessenek el a világban. A neves közgazdász arra hívta fel a figyelmet, hogy Európának nem az amerikai és a kínai „játszmát” kell játszania, vagyis a kísértés ellenére nem olyan megoldásokkal kell próbálkoznia, mint amilyenekkel a versenytársai operálnak. Európának a saját normáit kell követnie; ennek alapja pedig a multilaterális, szabályalapú, nyitott hozzáállás. A nagyobb központosítás és a több kiadás sem a megfelelő válasz a kihívásokra. A nyitottsággal Európa a tehetség és a beruházások számára is vonzó marad, és ebből származhat a legtöbb haszna. Európa versenyképességének javítása sokkal összetettebb kérdés, mint a Draghi-jelentésben megfogalmazott fő üzenet: a méret. A technológia felhasználása és elterjedése a kulcskérdés – ennek a méret csak egy eleme. Posen az előadását követő vitában arra is felhívta a figyelmet, hogy az export- és az importfüggőség tekintetében az importfüggőség az igazán lényeges kérdés.

² Posen (2025) a *Foreign Affairs*-ben megjelent cikkében összefoglalja, hogy Donald Trump amerikai elnök radikális gazdasági szemléletváltása miként kezdte világszerte megváltoztatni a normákat, a viselkedést és az intézményeket.

I. szekció: Európa és az euró a változó globális gazdasági környezetben

Amint a változó geopolitikai szövetségek és az Egyesült Államok pénzügyi dominanciájával szembeni kihívások átalakítják a globális rendet, Európa számára egyre sürgetőbb saját stratégiai szerepének a meghatározása. A szekció a többpólusúvá alakuló monetáris rendszer lehetőségeit, kockázatait és ezeknek Európa gazdasági és politikai befolyására gyakorolt hatásait, valamint az euró pénzügyi stabilitáshoz és a stratégiai autonómiához való hozzájárulását kívánta megvizsgálni. A szekciót elnöklő *Ekaterina Sprenger*, az *Intereconomics* szerkesztője hangsúlyozta, hogy Európának jelentős beruházási forrásokra van szüksége, mégpedig hosszú távon. Nem is csak az összeg nagysága a kérdés, hanem az, hogy honnan lehet ezeket a forrásokat mozgósítani, és ehhez milyen pénzügyi architektúrára lenne szüksége Európának, valamint milyen változtatások kellenek ahhoz, hogy Európa be tudja csatornázni a külső és a belső megtakarításokat.

Kalin Anev Janse, az Európai Stabilitási Mechanizmus vezető közgazdásza az uniós szintű biztonságos eszközök elmúlt másfél évtizedben bekövetkezett jelentős növekedésére hívta fel a figyelmet. 2010-et megelőzően 100 milliárd euró, két éve 1000 milliárd, most pedig már 1400 milliárd euró európai uniós szinten kibocsátott biztonságos eszköz van a piacon.³ Tizenöt évvel ezelőtt szinte csak az Európai Beruházási Bank kihelyezései tartoztak ide. Az igazi felfutás a globális pénzügyi válságra való reagálással kezdődött (EFSF, ESM – 300 milliárd euró), majd a Covid utáni helyreállítást támogató programmal folytatódott (NGEU, SURE – 800 milliárd euró),⁴ ebben az évben pedig a védelem és a biztonság területét támogató SAFE⁵ programmal folytatódott, ami újabb 350 milliárd eurós keretet jelent. Az európai uniós szintű biztonságos eszközök nagysága jelenleg még csak az ötödik legnagyobb adósságállománnyal rendelkező tagállam, azaz Hollandia adósságainak nagyságát éri el, ami azt is mutatja, hogy még jelentős bővülésre lenne szükség – különösen az amerikai állampapírok állományával összevetve. A tagállamok helyzetét vizsgálva Janse rámutatott arra, hogy a tízéves állampapírok hozamai közelítenek egymáshoz, ami jelentős pozitívum. Az eurózónához tartozó tagállamok államadósságának kockázati szintjei is közelednek egymáshoz, és jelentős eredmény, hogy az ESM/EFSF fő kedvezményezett országainak (Spanyolországnak, Görögországnak, Portugáliának és Ciprusnak) felminősítették az államadósságait, és ezáltal mérséklődtek a kockázati felárai.

Az Egyesült Államok által 2025 áprilisában bejelentett vámemeléseket követően a külföldi befektetők körében számottevően erősödik az európai állampapírok iránti

³ Az EU-ban euróban denominált biztonságos eszközöket az euróövezet kormányai és az EU szupranacionális intézményei bocsáthatnak ki, beleértve az Európai Bizottságot, az Európai Beruházási Bankot és az Európai Stabilitási Mechanizmust (ESM), amely mostanra az Európai Pénzügyi Stabilitási Eszközt (EFSF) is integrálta. Ezek az adatok csak az uniós szinten kibocsátott eszközöket mutatják, vagyis nem tartalmazzák a tagállamok által kibocsátott papírokat.

⁴ NGEU: Next Generation European Union, SURE: Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency.

⁵ Security Action for Europe.

kereslet. Az előadó hangsúlyozta, hogy mindezek tükrében elérkezett az ideje az európai pénzügyi piacok mélyítésének és az európai szintű biztonságos eszközök növelésének. Ez utóbbi nemcsak az európai közjavak bővüléséhez járulhatna hozzá jelentős mértékben, hanem a szuverén adósságok csökkentését is elősegítené. A vitában Janse arra is rámutatott, hogy Európán kívüli országok is elkezdtek diverzifikálni és euróalapú kötvényeket kibocsátani, aminek hátterében a kialakult bizonytalanság mellett az euró dollárénál alacsonyabb kamata is áll.

Roel Beetsma, az Amszterdami Egyetem professzora az európai gazdaságot érintő régi és újonnan kialakult problémákat vette számba. Előadásában rámutatott arra, hogy a termelékenység, a jóléti állam és az előregedő népesség problematikája vagy a nemzeti reformok lassúsága mellett a globális feltételek is romlottak: az amerikai vámpolitika megváltozása, az újfajta kereskedelmi tárgyalások, az erőpolitika megjelenése az Egyesült Államok (a kereskedelem és a védelem összekapcsolása) és Kína (ritka földfémek, chippek) részéről is mind befolyásolják a szakpolitikai keretek megváltoztatásának irányait. Beetsma szerint nagyobb és megreformált európai költségvetésre lenne szükség. Több forrást kellene fordítani az európai közjavakra (védelem és infrastruktúra), és kevesebbet a hagyományos szakpolitikák támogatására. Indokolt lenne növelni az uniós szintű adósságot, ami mögött fedezetként az EU-költségvetés saját forrásai állnak. A megtakarítási és beruházási uniót erősíteni kellene: több hosszú távú és kockázatvállaló tőke mozgósítására lenne szükség. Beetsma jelentős szerepet szánna a nyugdíjalapok forrásainak a tőkepiaci unió erősítésében. Az Európai Bizottság által előterjesztett új hétéves költségvetési tervezet kapcsán megjegyezte, hogy a javasolt keret nagysága alig haladná meg a jelenlegit, ami nemcsak kevés, de szuboptimálisan allokálná az erőforrásokat, ugyanakkor pozitívum a prioritások koncentrációja, az egyszerűsítés és a nagyobb fokú rugalmasság.

Judith Arnal, a CEPS kutatója a magánforrások mozgósításának lehetőségeit elemezte, rávilágítva arra a tényre, hogy az EU lakosságának korlátozott pénzügyi ismeretei és a pénzügyi piacnak az Egyesült Államokénál költségesebb működése komoly hátrányt jelent a tőkepiac működésében. Az uniós tagállamokban a háztartások vagyonának átlagosan csaknem 70 százaléka ingatlan, és mindössze 30 százaléka pénzügyi vagyon. Ráadásul a lakosság a pénzügyi vagyon mintegy 30 százalékát készpénzben és betétekben tartja. A különféle befektetési alapok termékei iránti kereslet tagállamonként jelentősen különbözik. A különbségek hátterében meghatározó szerepet játszik a lakosság pénzügyi ismereteinek szintje: például a tájékozottság kedvező holland, dán és finn adatai összhangban állnak azzal, hogy ezekben az országokban a legnagyobb a különféle pénzügyi termékek (alapok, részvények) aránya a megtakarításokban.

Arnal rámutatott arra, hogy a befektetési alapok piaca Európában nagyon széttöredezett: az alapok átlagos nagysága is jóval kisebb az amerikai alapokhoz képest (400 millió euró a 2,7 milliárd euróval szemben), a befektetők költségei pedig mintegy 40 százalékkal magasabbak. Mindezek tükrében szükség lenne a pénzügyi ismeretek javítására, az intézményi befektetők megerősítésére, a magánberuházók mobilizálására és az egységesebb tőkepiac megteremtésére. Ehhez a belső piaci szabályozás további egyszerűsítése és rugalmasabbá tétele mellett jelentős tagállami reformok is

elengedhetetlenek. Arnal felhívta a figyelmet arra, hogy elkerülhetetlen a nyugdíjalapok és a befektetési alapok szabályozásának reformja. Meggyőződése szerint a tőkepiaci unió és a bankunió kiteljesítése között szoros az összefüggés, hiszen mindkettő a határokon átnyúló összeolvadásokból származó pozitív következményekkel jár.⁶

II. szekció: Globális makrogazdasági perspektíva: rövid távú változások vagy állandó elmozdulások?

A szekciót elnöklő *Cinzia Alcidi* a bevezetőjében rámutatott, hogy a dollár dominanciáját és az Egyesült Államok hegemonszerepét fenyegető kihívások nem újak, de az Egyesült Államok közelmúltbeli szakpolitikai lépései felgyorsíthatják a mélyebb változásokat. Felvetődik a kérdés, hogy vajon ezek a politikák rövid távon erősítik-e a meglévő feszültségeket, és csupán korlátozott makrogazdasági hatásokkal járnak, vagy a globális rend alapvetőbb átalakulásának katalizátorai. A szekció nagy súlyt fektetett az európai gazdasági biztonság és a megfelelő szakpolitikai válaszok közötti összefüggések megvitatására.

Erik Fossing Nielsen, az Independent Economics közgazdásza rámutatott arra, hogy az Egyesült Államok jelenlegi intézkedéseit hosszú távú globális folyamatok előzték meg: kezdve a 2008-as globális pénzügyi válsággal, Kína növekedési modelljének sikerével, Oroszország megváltozott geopolitikai fellépéseivel (már Grúziával szemben és azt követően Ukrajna megtámadásával), amelyek a globális környezet radikális átrendeződését indították el. Véleménye szerint az EU-ban meg kellene teremteni a lehetőséget a szorosabb együttműködésre az erre hajlandó országok számára olyan területeken, mint például a védelem, a környezet- és az energiapolitika, ahol indokolt a közös fellépés. Nielsen hangsúlyozta, hogy megfelelő szabályozási környezet megteremtésével, pénzügyi ösztönzőkkel és adópolitikákkal arra kellene ösztönözni a befektetőket és az alapkezelőket, hogy Európában maradjanak a megtakarítások – ma ugyanis az európai megtakarítások számottevő hányada az Egyesült Államok állampapírjaiba áramlik. Az előadó feltette a kérdést: miért tekinthető biztonságosabbnak az amerikai államadósság finanszírozása bármelyik EU-tagállam állampapírjainak vagy az európai uniós szinten kibocsátott eszközöknek a vásárlásánál?

Daniel Gros, a Bocconi Egyetem oktatója, a CEPS korábbi kutatási igazgatója szerint az Egyesült Államok vámpolitikájának Európára gyakorolt hatásai lényegében semlegesek, mivel a „Trump-csomag” nemcsak az EU-ból, hanem tulajdonképpen a világ csaknem valamennyi országából származó importra 10–15 százalékos

⁶ Arnal a European Credit Research Institute (ECRI) és a Deloitte EU Policy Centre vezető közgazdászaival közösen készített tanulmányában is kifejti, hogy az EU-nak versenyképesebb pénzügyi rendszerre lenne szüksége termelékenységi hátrányának csökkentéséhez, amely lemaradás különösen az Egyesült Államokhoz képest jelentős. A tanulmány világosan bemutatja, hogy az európai pénzügyi rendszer leginkább a kockázati tőke, a banki hatékonyság és a piacok digitális átalakulása terén van lemaradásban. A tanulmány felhívja a figyelmet arra, hogy az európai pénzügyi szektort jellemző strukturális hiányosságok rendszerszintű és intézményi szintű változtatásokat tennének szükségessé, mert csak így lehetne hatékonyabban mobilizálni és allokálni a megtakarításokat, megosztani a kockázatokat és finanszírozni az innovációt (Arnal et al., 2025).

vámokat vetett ki (kivéve Kínát, amelynek esetében 45 százalékos a kivetett vámok szintje). Gros következtetése szerint az Egyesült Államok Európa legfőbb exportpiaca, ahol a magasabb vám a fő versenytárral (Kínával) szemben megvédi az európai termékeket; a világ országainak nem lenne szabad kereskedelmi háborúba kezdeniük, hiszen az amerikai vámok csak a világkereskedelemnek az Egyesült Államokat érintő – 15 százalék körüli – szeletét befolyásolják. Az előadó kifejtette azt a véleményét is, hogy nem tartaná jó iránynak azt, ha az EU-ban a gazdasági biztonságra való hivatkozással protekcionista intézkedéseket, illetve iparpolitikai támogatásokat vezetnének be, mivel nagyon képlékeny annak megítélése, hogy mely ágazatoknak van valóban szükségük védelemre – mondjuk – a túlzott importfüggőség miatt, és mely importtermékek helyettesíthetők.

Maria Demertzis, a The Conference Board közgazdásza a kínai gazdasági modell rendkívül gyors alkalmazkodására, rugalmasságára hívta fel a figyelmet – ami például az elektromos autókra kivetett európai vámokra történt reagálás során is tetten érhető volt. Az amerikai és a kínai hozzáállás kapcsán úgy tűnik, mintha zéró összegű játéknak tekintenék a világgazdasági versenyt. A kialakult helyzetben a függőségek kezelése válik kritikussá – akár a zöld gazdaságra való átálláshoz kapcsolódó területekről, akár a mesterséges intelligencia technológiai háttéréről (felhők, adatok tárolása) van szó. Demertzis felhívta a figyelmet a megfelelően célzott iparpolitikai intézkedésekre, de ezek csak valóban kimutatható piaci kudarcok esetén alkalmazandók, és a beavatkozásokat megfelelő teljesítményindikátorokkal és a támogatás kivetésére vonatkozó stratégiával kell alátámasztani. A fő szakpolitikai intézkedéseknek az egységes piaci szabályozások egyszerűsítésére és a tőkepiac integráltabbá tételére kellene koncentrálniuk. Kulcskérdés a kockázati tőke rendelkezésre állásának megerősítése, ugyanis sok *startup* vállalkozás van Európában, de amikor növekedni akarnak, jellemzően az Egyesült Államokba mennek, mert ott állnak rendelkezésre az ehhez szükséges források.

A konferencia záró előadását *Barry Eichengreen*, a Kaliforniai Egyetem (Berkeley) professzora a dollár dominanciájának fenntartását célul kitűző, 2025 júliusában elfogadott GENIUS-törvény és a dollárhoz kötött *stablecoin* globális következményeiről tartotta.⁷ A dollárhoz kötött *stablecoin* mögött tényleges dollár (vagy annak megfelelő eszköz) áll letétben, a kriptopiacon is használható, és gyorsabbá teszi a tranzakciókat, mint a hagyományos banki utalások. A professzor elemezte az egyes országoknak a dollárhoz kötött *stablecoin*ra elvileg adható lehetséges válaszait. Többek között rámutatott arra, hogy a dollárhoz kötött *stablecoin* használatának tilalma is egy lehetséges reakció lehet: ezzel Kína próbálkozik, de az IMF adatai szerint a gyakorlatban e korlátozást sok kínai kereskedelmi vállalkozás megkerüli. Egy másik lehetőség a saját valutához kötött *stablecoin* bevezetése: ezt például Japán és Szingapúr már 2023-ban, Hongkong pedig 2025 augusztusában megtette. További lehetőség a gyors

⁷ Az előadónak a GENIUS-törvény (Guiding and Establishing National Innovation for U.S. Stablecoins Act) történelmi előzményeiről és kockázatairól meglehetősen kritikus véleménycikke jelent meg a *The New York Times* hasábjain (Eichengreen, 2025).

átutalási rendszerek összekapcsolása (Európában ilyen a TIPS⁸ és a SEPA⁹ vagy öt ázsiai központi bank 2027 közepén életbe lépő „Nexus-projektje”), amellyel ellensúlyozni lehet a digitális fizetési rendszerek térhódítását. A központi bankok által kibocsátott interoperábilis digitális valuták¹⁰ bevezetése is megfelelő lépés lehet a magán digitális fizetési eszközök elterjedésének ellensúlyozására (ehhez megfelelő platform kialakítása szükséges, amire jó példa az *mBridge*-projekt).

Az európai reakciók kapcsán a professzor megemlítette, hogy egy kilenc meghatározó európai bankból álló konzorcium 2025 szeptemberében bejelentette, hogy 2026 közepétől euróalapú *stablecoin* bevezetését kívánja megkezdeni. A szabályozási keretet az EU kriptoeszközökre vonatkozó átfogó rendelete fogja biztosítani. Következtetéseiben Eichengreen kiemelte, hogy a dollár mögött álló amerikai politikai és intézményi kereteket jellemző kockázatok és bizonytalanságok nem teszik indokolttá a dolláralapú *stablecoin* használatának elterjedését, inkább a diverzifikálás irányában mozdulnak el a világban. Meglátása szerint a legjobb stratégia a helyi valutákhoz kötött *stablecoin*ok kibocsátásából származó lehetőség kiaknázása és a gyors átutalási rendszerek más országokkal való összekapcsolásának felgyorsítása.

Hivatkozások

- Arnal, J., Zalba, P., & Gurrea, C. (2025). *Embedding financial competitiveness as a regulatory objective to boost Europe's productivity*. CEPS In-Depth Analysis, 2025/11. https://cdn.ceps.eu/2025/11/2025-11_CEPS-ECRI-Deloitte_Financial-sector-competitiveness-final-version-4.pdf
- Eichengreen, B. (2025). The Genius Act will bring economic chaos. *The New York Times*, June 17. <https://ls.berkeley.edu/news/op-ed-genius-act-will-bring-economic-chaos>
- Posen, A. S. (2025). The new economic geography. Who profits in a post-American world? *Foreign Affairs*, 104(5), 26–43. <https://www.foreignaffairs.com/united-states/new-economic-geography-posen>

Kengyel Ákos

⁸ TARGET Instant Payment System.

⁹ Single Euro Payments Area.

¹⁰ Central Bank Digital Currency (CBDC).