

CSATH MAGDOLNA

## A fejlesztéspolitika iránytűje és a hozzáadott érték Kritikai elemzés és új megközelítések

Jelen tanulmány kritikusan elemzi Mihályi Péter (2026) cikkét, és megállapítja, hogy a hozzáadott érték és az értékláncok fogalmának, valamint az innováció szerepének félreértelmezése miatt Mihályi tévesen kérdőjelezi meg az iparpolitika és a fejlesztéspolitika szükségességét. A szerző hangsúlyozza az iparpolitika kritikus szerepét a technológiai fejlődésben, az értékláncok ellenálló képességének növelésében és a gazdasági felzárkózásban. Kitér továbbá az innováció fogalmának komplexitására, kiemelve, hogy az nem azonos a kutatás-fejlesztéssel. A tanulmány végkövetkeztetése szerint a szakmailag megalapozott vita folytatásához elengedhetetlen a nemzetközi irodalom alaposabb bemutatása, adatvezérelt elemzések készítése és az elméleti keretek pontosabb definiálása.\*  
Journal of Economic Literature (JEL) kód: O25, O31, O32, F63, L52.

Kulcsszavak: fejlesztéspolitika, iparpolitika, hozzáadott érték, értéklánc, innováció, termelékenység, közepes jövedelmi csapda.

The compass of development policy and value added

Critical analysis and new approaches

MAGDOLNA CSATH

This study critically analyses Péter Mihályi's article published in the February 2026 issue of this journal and concludes that due to a misinterpretation of the concepts of value added and value chains, as well as the role of innovation, Mihályi erroneously questions the necessity of industrial and development policy. The author emphasizes the critical role of industrial policy in technological development, increasing value chain resilience, and economic catch-up. Furthermore, she addresses the complexity of the concept of innovation, highlighting that it is not synonymous with research and development. The study's ultimate conclusion is that a more thorough presentation of international literature, data-driven analyses, and a more precise definition

\* A cikk a Vita rovatban jelenik meg, ezért nem esett át a szokásos lektorálási folyamaton.

**of theoretical frameworks are essential for continuing a professionally sound debate. Journal of Economic Literature (JEL) codes: O25, O31, O32, F63, L52. Keywords: development policy, industrial policy, value added, value chain, innovation, productivity, middle-income trap.**

## Bevezetés

Mihályi Péter akadémikus a 23 oldalas írásában nagyon sok témát vet fel az ipar- és fejlesztéspolitikától kezdve az értékláncok és a mosolygörbe elemzésén, a bérek és a termelékenység kapcsolatán át az innováció hasznosságának vitatásáig, de a cikk megírásának valódi indokát a következtetésekből lehet leginkább kihámozni: a lényeg az állam gazdasági szerepvállalása értelmének megkérdőjelezése, ami ki is fejeződik a következő mondatban: „a magyar kormányzati politika, ha megfeszül, akkor sem tud sikerrel fellépni” (144. o.) a jó makrogazdasági eredmények érdekében.

Annak felvetése, hogy mi lehet az iparpolitika és a többi említett szakpolitika<sup>1</sup> szerepe a modern gazdaságban, jogos kutatási kérdés. A kérdés megválaszolásához azonban nem jó kiindulás a „nagyobb hozzáadott érték elérését” célul kitűző, esetenként 20 éves politikai programokból, a napi- és hetilapokban megjelent cikkekből való kiindulás. Politikai programok és újságcikkek nem tekinthetők tudományos kutatások forrásanyagainak. A tényleges kormányprogramok forrásként való elemzése indokolt lehet, amelynek során arra is rá lehetne mutatni, hogy a sokféle ipar- és fejlesztéspolitikai dokumentum, amely Magyarországon az utóbbi években készült, sem az eredeti „politikai programokkal”, sem egymással nem alkot koherens rendszert. Nem csoda hát, hogy a hozzáadott érték növelésére vonatkozó – és a szerző által kárhóztatott – politikai céloknak sem a döntésekben, sem azok megvalósulásában nyomát sem találjuk.

Ezért a hozzáadott érték növelése mint iparpolitikai gyakorlat nem bírálható, mert ilyen nincs. Mindez azonban még nem válaszolja meg azt a kérdést, hogy a gazdasági és műszaki felzárkózást előmozdító iparpolitikára, fejlesztéspolitikára lehet-e szükség.

## Az alapvető probléma

A cikk legnagyobb részében a szerző az értékelméletek, az értékláncok, esetenként az ellátási láncok (amelyek nem értékláncok, és egyértelműen a gazdálkodási-logisztikai fogalomkörbe tartoznak), továbbá az úgynevezett mosolygörbe (szakmai nevén értékgörbe) fejlesztési döntésekben való használhatóságát – pontosabban használhatatlanságát – taglalja, amivel két probléma is van. Az egyik az, hogy ezek a fogalmak, bár pártprogramokban előfordulhatnak, nem érdemi elemei a valódi fejlesztéspolitikai döntéseknek. Gondoljunk csak az akkumulátorgyárak tömeges betelepítését hozó

<sup>1</sup> Meg kell jegyezni, hogy a szerző ugyanabban az összefüggésrendszerben hol iparpolitikáról, hol fejlesztéspolitikáról, hol pedig támogatáspolitikáról beszél, és nem tisztázza, hogy melyiken mit ért.

programokra. Másrészt a használt fogalmak nincsenek definiálva, néhol egymást helyettesítik az érvelésben. A röviden vázolt értékelméletek makrogazdasági elméleti kérdéseket feszegetnek, az értéklánc és az értékgörbe pedig elsősorban vállalati, üzemgazdasági kategória, és bár van közöttük kapcsolat, nem azonosak, amit a cikkben tisztázni kellett volna. A fogalmak forrása is nagyon különböző. Az értékgörbét – ha tetszik: mosolygörbét – Stan Shih, az Acer cég alapítója rajzolta meg 1992-ben annak illusztrálására, hogy a személyi számítógépek gyártása során az egyes munkaszakaszok milyen értékkel járulnak hozzá a teljes profithoz (Shih, 1992). Ezt a módszert azóta is elsősorban vállalati szinten és elemzési-tervezési célra használják. Az értéklánc fogalmat viszont Michael Porter 1980-as évekbeli munkásságára érdemes visszavezetni. Porter (1985) egyrészt azt kereste, miként csökkenthetők a költségek a termelési folyamat hatékonyabb megszervezésével, megkülönböztetve az elsődleges és a támogató tevékenységeket. Másrészt azt elemezte, hogy milyenek az egyes tevékenységek költségeihez mért értékteremtési arányok a vevők számára felhalmozódó értékeken belül. A harmadik téma, a globális értékláncok kialakulása pedig az 1980-as évek végén, az 1990-es évek elején felgyorsult globalizációhoz kapcsolható. Az értékláncok lényege, hogy a globális cégek a saját értékgörbéjüket „feldarabolták”, és – kihasználva a különféle lokációk előnyeit: az olcsó béreket, az olcsó nyersanyag- és energiaforrásokat, valamint az állami támogatásokat – az egyes szakaszokat különböző helyekre, országokba telepítették. Esetenként ezzel valóban munkalehetőséget teremtettek olyan országokban, ahol nem volt erős hazai gazdaság, és amelyeket nagy munkanélküliség és így olcsó munkaerő jellemezett. Ezek a globálissá kiterjesztett értékláncok azonban – ha egy adott ország hosszabb ideig az ezekben való szerepvállalásra támaszkodott – nem a hazai gazdaság megerősödését, hanem a külföldi tulajdon és ezáltal a repatriált profit növekedését eredményezték. Erről írja Stöllinger (2019), hogy „centrum-periféria” viszonyok alakultak ki. Akár a magyar példát is említhetnénk, hiszen a magyar ipar jelenlegi gyengélkedését nagyrészt a rosszul teljesítő német ipartól való nagymértékű függőség okozza, amelynél ráadásul az eltérő erőviszonyok miatt az értékteremtés és az értékmegszerzés (*value capture*) arányai is torzulhatnak – és általában torzulnak is.

Ennek következménye lehet a közepes jövedelmi csapdába kerülés, ami természetesen nem egyezik a közepes fejlettség fogalmával, mivel az előző az egy főre jutó GDP növekedésének megrekedésére, a második pedig a társadalmi-gazdasági rendszer fejlődésének lassulására utal. Ezért mérési módszereik is eltérők. Említi még a szerző az összgazdasági bruttó hozzáadott érték fogalmát is. Erre világos definíció létezik: nemzetgazdasági szinten a bruttó hozzáadott érték jelenti a piaci áron mért inputok (köztes termékek és szolgáltatások) értékével csökkentett és alapáron értelmezett teljes kibocsátást. Ennek nettó változatát úgy kapjuk meg, hogy levonjuk az értékcsökkenést. Az összgazdasági szinten mért hozzáadott értéket nem a vállalati értékgörbék, nem is a globális cégek értékláncai, hanem az egyes ágazatok nemzetközi standardok szerint számított teljesítménye alapján mérik.

Összességében azt mondhatjuk, hogy bár az értékláncok, valamint a vállalati és a globális értékgörbék vizsgálata érdekes és fontos téma, az átfedések és az eltérő gazdasági szintekhez való kapcsolódás miatt a megbízható számszerűsítés nehézségeibe

ütközik. Mivel azonban ezek elsősorban tervezési és nem elszámolási rendszerek, a pontos számszerűsítés nem is feltétlenül szükséges. Viszont a fogalmak definíciója nem kerülhető el. Erre azért lett volna szükség, mert enélkül nem meggyőző ezen fogalmak hiányosságaira hivatkozva megkérdőjelezni az iparpolitika szükségességét.

## Visszatérve az iparpolitikára

Az iparpolitika hasznosságát nem lehet időtől és helytől függetlenül megítélni. A téma hatalmas nemzetközi irodalmából a szerző még a legjelentősebbekre sem hivatkozik. Prekonceptiója szerint az iparpolitika csak káros lehet: a fejlesztéseket rá kell bízni a piacra. Ezért többnyire olyan forrásokat idéz, amelyek ezt az érvelést támasztják alá. Nem említi, hogy állami fejlesztéspolitika nélkül nem lenne internet és sok minden más. A témát részletesen vizsgálja Mazzucato (2013).

Az iparpolitikának a gazdasági növekedésre és az ellenálló képesség erősítésére való hatását az általában a piac fontosságának hangsúlyozásáról ismert IMF is elismeri egyik tanulmányában (International Monetary Fund, 2025). Elsősorban az iparpolitikának a műszaki fejlődésben, valamint a bizonytalan importforrásoktól való függőség csökkentésében játszott szerepét említi.

Egy friss amerikai kutatás is azt bizonyítja, hogy az Egyesült Államok csak jelentős állami ráségitéssel érheti el, hogy a több termék globális értékláncának elején szükséges ritkaföldfémek beszerzése terén ne legyen kiszolgáltatva Kínának (Crebo-Rediker & Khan, 2026).

Témánk szempontjából a Dél-Korea és Brazília fejlődési útját bemutató tanulmányok különös figyelemre érdemesek. Az egyik ilyen összehasonlító elemzés (Neves, 2020) arra mutat rá, hogy az 1970-es években Dél-Koreát és Braziliát közel azonos egy főre jutó GDP-érték jellemezte. A két ország fejlődési modellje is egyformán indult: az volt a céljuk, hogy minél több külföldi közvetlen tőkebefektetésre támaszkodva növeljék az egy főre jutó GDP-t. Dél-Korea azonban egy rövidebb tanulási időszak után váltott, és – tudatos fejlesztési stratégiára támaszkodva – erős hazai vállalatok és azok együttműködő hálózata (*chaebol*) létrehozásába kezdett. Ezt jelentős fejlesztési és oktatási ráfordításokkal támogatta meg, amelyek megnövelték a helyi tudásteremtési képességeket. Mára Dél-Korea GDP-arányosan 4,5–5 százalékot fordít kutatás-fejlesztésre, és az egy főre jutó GDP értéke 36–37 ezer dollár körül van. Ezzel szemben Brazília folytatta a külföldi tőke bevonására építő gazdaságpolitikát, amellyel továbbra is importálta és nem helyben teremtette a tudást. Nem növelte a GERD értékét, amelynek szintje jelenleg is 1,2 százalék körül van. Braziliában az egy főre jutó GDP 10 ezer dollár körüli, vagyis nem éri el a dél-koreai érték 30 százalékát. A legutóbbi adatok alapján a kivitelre kerülő termékek árában a helyben teremtett új érték Dél-Koreában nagyjából háromszorosa a brazilnak. További kutatások arra is rámutatnak, hogy a braziliaihoz hasonló fejlesztési út a közepes fejlettség csapdájába vezet (Tsunekawa & Todo, 2019).

További példákat is sorolhatnánk, de már az említett két esetből is nyilvánvalóan látszik, hogy a témáról csak kiegyensúlyozottan, sokféle érvet és ellenérvet megvizsgálva lehet megalapozott véleményt megfogalmazni. Ez a közelítés akkor sem

takarítható meg, ha abban egyetérthetünk, hogy a magyar példa semmiképpen sem tekinthető „jó gyakorlatnak”. Ehhez azonban nem a hozzáadott érték használatának bírálatára, hanem a magyar gyakorlatot leíró adatok elemzésére célszerű támaszkodni. Például arra, hogy hol van az iparpolitika „hozama”, hiszen a bruttó hozzáadott érték 2020 és 2024 között csupán 2 százalékkal növekedett a magyar feldolgozóiparban, miközben a lengyel növekedés 18, az osztrák 9,8, a horvát 13,6, a cseh pedig 9,7 százalék volt (Eurostat, 2026). A feldolgozóiparban előállított hozzáadott érték csekély növekedése azért is figyelemre érdemes, mert az ágazat gazdaságon belüli aránya Magyarországon nemzetközi összehasonlításban igencsak jelentős.

## Innováció, fejlesztéspolitika

Fontos része a cikknek az innovációval és a fejlesztésekkel kapcsolatos eszmefuttatás. Egyetértek a szerzővel abban, hogy Magyarországon az állami kutatás-fejlesztési ráfordítások megtérülése nagyon alacsony szintű. Ez egyébként egyáltalán nem új megállapítás: már korábban is sok elemzés figyelmeztetett rá, mint ahogyan arra is, hogy az állami támogatások hatékonysága messze elmarad az elvárttól. Ez azonban megint nem indok arra, hogy „kiöntsük a fürdővízzel a gyereket”, azaz az innovációt szinte haszontalannak ítéljük. Az innováció szerepét egyébként is csak úgy tudjuk értékelni, ha jól definiáljuk magát az innovációt.

A cikkben a szerző az innovációt a kutatás-fejlesztéssel azonosítja, csak hogy ez nem állja meg a helyét. Az innovációnak része például a szervezeti, vezetési, folyamat- és marketinginnováció, sőt az üzleti modell innovációja is. Mindegyik más és más időtávon fejti ki hatását. Az innováció egyes formái tudástranszferrel, azaz tanulással kapcsolhatók össze. A tudástranszfer céges együttműködéssel, klaszterek és ökoszisztémák keretében is megvalósul. Az eddigiekhez kapcsolódva meg kell végül említeni, hogy – a cikk állításával ellentétben – az innováció egyik típusának sem feladata, hogy jólétet teremtsen. Ezt általában semmilyen innovációval foglalkozó szakirodalom nem állítja. Típustól függően más és más lehet az innováció célja. Az állam által finanszírozott kutatás-fejlesztés esetében viszont elvárás lehet, hogy társadalmi haszonnal is járjon (Nelson & Bozeman, 2025). Megemlítendő továbbá, hogy az innováció általában tudást teremt, amelynek hasznosulását a tudás menedzselése biztosítja. Ez pedig azt jelenti, hogy nemzeti és vállalati szinten egyaránt fontos a tudás-menedzsment szervezeti rendszerének kialakítása.

Az innováció kapcsán még ki kell térni a vitatott cikkben a 8. pontban feltett kérdésre, vagyis hogy növelhető-e a bérek emelésével a termelékenység (128. és 138. o.).

A termelékenységgel kapcsolatos legfrissebb szakirodalom világosan fogalmaz: a termelékenység magasabb tudásszinttel, kreatívabb megoldásokkal, jobb munkaszervezéssel és menedzsmenttel, vagyis innovációval javítható. Ezt mutatják ki a teljes tényezőtermelékenységi (*total factor productivity, TFP*) számítások.

Ezért a Kodály-módszerre tett utalás – bár meglepőnek tűnik – akár indokolt is lehet. A Kodály-módszer vagy általában a zene közvetlenül nyilván nem járul hozzá a termelékenység növeléséhez, de közvetve hozzájárulhat. Hiszen a zene holisztikus,

érzelmi és absztrakt feldolgozásában a jobb agyfélteke játszik kulcsszerepet, így a zenehallgatás serkentheti a kreativitást, amivel hozzájárulhat a teljes tényezőtermelékenység növeléséhez. A magasabb képzettség, a jobb felkészültség, a kreatívabb megoldások pedig magasabb béreket is eredményeznek. Így kapcsolható össze a bérek és a termelékenység emelkedése az innovációval.

## Néhány megjegyzés a félreértésekről és a pontatlanságokról

Mivel a szerző nagyon sok témát próbált egyszerre feldolgozni, több esetben is pontatlanságok kerültek az írásába. Alapvető hiányosság, hogy nem definiálja az értékláncot, az értékgörbét és az ellátási láncot, ezért ezen fogalmak gyakran keverednek, használtuk az adott szöveggörnyezetben pontatlan, így a rájuk támaszkodó érvelés nem meggyőző. Nem definiálja a versenyképességet és a termelékenységet sem, valamint nem mutatja be ezek kapcsolatát. Szó van az írásban „immateriális javakról”, amely számviteli kategória, és így nem keverhető össze a „nem megfogható” (*intangible*) értékekkel, amelyek általánosabb tartalmú fogalmak. Azt viszont fontos megemlíteni, hogy az ezek mérésével kapcsolatos módszertani eredmények ma még nem elegendők, pedig éppen az ezen erőforrásokba történő beruházások azok, amelyek jelentősen nagyobb értéket teremtenek, mint a tipikus fizikai (gép- és épület-) beruházások. Ennek kapcsán arra is ki kellett volna térni, hogy az értékláncok és az értékgörbe korunkban jelentősen változik, mivel minden szakaszában belépnek szolgáltatások (például a digitalizáció, a mesterséges intelligencia), amelyek jelentős, de ma még nehezen mérhető értéket teremtenek. Ezt nevezi egyébként a szakirodalom „*servitization*”-nek.

A felhasznált irodalom szelektív, többnyire azokat a forrásokat idézi a szerző, amelyek vele értenek egyet. A források többsége régi, az értékláncokkal kapcsolatos jelentősebb friss kutatási eredmények és publikációk közül egy sem szerepel közöttük.

## Összefoglalás, következtetések

A szerző elsősorban azt akarta bizonyítani, hogy a hozzáadott érték nem jó fogalom, és nem is a kormányzat feladata ennek növelése. Ennek bizonyítására érvelési alapként pártprogramokat és újságcikkeket idéz. Arról nem szól azonban, hogy mi a kapcsolat az idézett „pártprogramok” és a valóság, az állami gyakorlatok között, hiszen az utóbbi esetben már nyoma sincs a nagyobb hozzáadott érték előállítására való törekvésnek.

Az érvelésbe egyébként nagyon sok szubjektív elem is belekerült, és ennek során politikusok neve is megjelenik, ami szintén szokatlan egy szakmai elemző írásban.

Véleményét bizonyítandó a szerző olyan fogalmakat használ, amelyeket nem definiál és nem használ szakmailag pontosan, illetve nem helyezi őket bele a rájuk jellemző szakmai összefüggésrendszerbe. Ha ugyanis mindez megtörtént volna, akkor a szerző nem juthatott volna arra a következtetésre, hogy valójában nincs semmi gond az összeszerelő tevékenységek túlsúlyával egy gazdaságban. Ez utóbbi megítéléséhez

egyébként szükség lett volna annak elemzésére is, hogy mi a helyzet Magyarországon és – mondjuk – a többi visegrádi országban a csúcstechnológiás, a közepes és az alacsony technológiai szintű ágazatok arányával, és a különbségek hogyan jelentkeznek például a versenyképességi különbségekben és a növekedési adatokban. Ehhez kellett volna hozzákapcsolni az exportban megjelenő helyben hozzáadott érték nagyságát. Ebből kiderült volna, hogy a tipikusan összeszerelő, a statisztikákban közepesen technológiailag igényes ágazatnak tekintett járműipar exportban megjelenő hozzáadott értéke a KSH és az OECD adatai szerint kb. 30 százaléka a csúcstechnológiás gyógyszeriparénak. Viszont a járműipar jelentős arányt képvisel a gazdaságban, ami viszafogja az egész gazdaság termelékenységének növelhetőségét.

Mindent összevetve, a vitát célszerű folytatni, de ehhez szükség lenne a nemzetközi irodalom alaposabb bemutatására és meggyőző, adat alapú saját elemzésekre. Továbbá a cikk legelején tett megállapítás a piac elsőbbségéről is mélyebb elemzést igényelne, megvizsgálva azt a kérdést is, hogy az EU működési rendszerében és a trumpi hektikus vámváltoztatások világában, az oligopóliumok és monopóliumok dominanciája mellett beszélhetünk-e egyáltalán jól működő piacgazdaságokról.

### Hivatkozások

- Crebo-Rediker, H. E., & Khan, M. (2026). *Leapfrogging China's critical minerals dominance: How innovation can secure U.S. supply chains*. Council on Foreign Relations. <https://www.cfr.org/reports/leapfrogging-chinas-critical-minerals-dominance>
- Eurostat. (2026). *Gross value added and income by main industry (NACE Rev. 2)* [Data set]. Eurostat. [https://doi.org/10.2908/NAMA\\_10\\_A10](https://doi.org/10.2908/NAMA_10_A10)
- International Monetary Fund. (2025). *World economic outlook: Global economy in flux, prospects remain dim*. <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025>
- Mazzucato, M. (2013). *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths*. Anthem Press. <http://digamo.free.fr/mazzucato.pdf>
- Mihályi, P. (2026). Miért nem lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytúje? *Közgazdasági Szemle*, 73(2), 125–147. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.2.125>
- Nelson, J. P., & Bozeman, B. (2025). *Innovation and public value*. Edward Elgar.
- Neves, L. P. (2020). *Economic development and global value chain insertion: A view from Brazilian and South Korean lenses*. Korea Foundation – Fundação Getúlio Vargas. [https://iiu.fgv.br/sites/default/files/2023-11/fgv\\_iiu\\_kf\\_paper\\_leonardo\\_paz\\_neves\\_0\\_compressed.pdf](https://iiu.fgv.br/sites/default/files/2023-11/fgv_iiu_kf_paper_leonardo_paz_neves_0_compressed.pdf)
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Shih, S. (1992). *Empowering technology – making your life easier*. Acer's Report.
- Stöllinger, R. (2019). *Functional specialisation in global value chains and the middle-income trap* (WIIW Research Report, No. 441). The Vienna Institute for International Economic Studies. <https://wiiw.ac.at/functional-specialisation-in-global-value-chains-and-the-middle-income-trap-dlp-5036.pdf>
- Tsunekawa, K., & Todo, Y. (Eds.). (2019). *Emerging states at crossroads*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-13-2859-6>