

Közgazdasági Szemle

LXXIII. ÉVFOLYAM

2026. ÁPRILIS



BETHLENDI ANDRÁS–SEREG NIKOLETT–MÉRŐ KATALIN

Zöld pénzügyek és a pénzügyi közvetítőrendszer struktúrája
Kelet-közép-európai empirikus tapasztalatok

KOLLÁRIK FERENC–TANKOVSKY OLEG–NAGY SÁNDOR GYULA

Integrációs profilok kompozit indikátoros vizsgálata az Európai Unióban
Egy újszerű megközelítés

BOZA ISTVÁN–ILYÉS VIRÁG

Az EU bértranszparencia-irányelve – kihívások és dilemmák

BODA GYÖRGY

Hogyan lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytűje?

CSATH MAGDOLNA

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

TÉTÉNYI TAMÁS

A bruttó hozzáadott érték fogalmának védelmében

MIHÁLYI PÉTER

Viszonzválasz a hozzáadott érték alkalmazhatóságáról szóló vitában



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, Palánczai 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. április

T A R T A L O M

<i>Bethlendi András–Sereg Nikolett–Mérő Katalin: Zöld pénzügyek és a pénzügyi közvetítőrendszer struktúrája. Kelet-közép-európai empirikus tapasztalatok</i>	373
<i>Kollárik Ferenc–Tankovsky Oleg–Nagy Sándor Gyula: Integrációs profilok kompozit indikátoros vizsgálata az Európai Unióban. Egy újszerű megközelítés</i>	405

MŰHELY

<i>Boza István–Ilyés Virág: Az EU bértranszparencia-irányelve – kihívások és dilemmák</i>	420
---	-----

VITA

<i>Boda György: Hogyan lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika irányítúje?</i>	456
<i>Csath Magdolna: A fejlesztéspolitika irányítúje és a hozzáadott érték. Kritikai elemzés és új megközelítések</i>	467
<i>Tétényi Tamás: A bruttó hozzáadott érték fogalmának védelmében</i>	474
<i>Mihályi Péter: Viszonzás a hozzáadott érték alkalmazhatóságáról szóló vitában</i>	480

KÖNYVISMERTETÉS

<i>Az egyenlőtlenségek értelmezéséről és tendenciáiról. Szelényi Iván–Mihályi Péter: Az egyenlőtlenségek új formái. Magyarország az Orbán-korszakban, 2010–2025</i>	
<i>Iván Szelényi–Péter Mihályi: Inequalities: origins and consequences. Understanding the post-communist period, 1989–2025 (Tóth István György)</i>	486

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

Közgazdasági Szemle, Vol. LXXIII, April 2026

CONTENTS

András Bethlendi, Nikolett Sereg and Katalin Mérő: Green finance and the structure of the financial intermediation system: Empirical experiences in Central and Eastern Europe 373

Ferenc Kollárik, Oleg Tankovsky and Sándor Gyula Nagy: A composite-indicator approach to integration profiles in the European Union: A novel perspective 405

WORKSHOP

István Boza and Virág Ilyés: Challenges and dilemmas related to the EU pay transparency directive 420

DISCUSSION

György Boda: How can value-added serve as a compass for development policy? 456

Magdolna Csáth: The compass of development policy and value added: Critical analysis and new approaches 467

Tamás Tétényi: In defence of the concept of gross value added 474

Péter Mihályi: Reply in the debate on the applicability of value added 480

BOOK REVIEW

On the interpretation and trends of inequalities. Szelényi Iván–Mihályi Péter:
Az egyenlőtlenségek új formái. Magyarország az Orbán-korszakban, 2010–2025
(The New Forms of Inequalities. Hungary in the Orbán Era, 2010–2025).
Iván Szelényi–Péter Mihályi: Inequalities: origins and consequences.
Understanding the post-communist period, 1989–2025 (*István György Tóth*) 486



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.

BETHLENDI ANDRÁS–SEREG NIKOLETT–MÉRŐ KATALIN

Zöld pénzügyek és a pénzügyi közvetítőrendszer struktúrája

Kelet-közép-európai empirikus tapasztalatok

Tanulmányunk a kelet-közép-európai régióban vizsgálja a pénzügyi rendszer struktúrája és a zöld pénzügyek fejlettsége közötti összefüggéseket. Az elemzés rámutat arra, hogy a régió zöld finanszírozásában a bankok és a tőkepiacok mellett fontos szerepet töltenek be a multilaterális fejlesztési bankok (elsősorban az Európai Beruházási Bank és kisebb mértékben az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank), amelyek tevékenysége több országban piacépítő funkciót lát el. A kvantitatív vizsgálat tizenegy régióbeli ország mellett három fejlettebb pénzügyi piacú referenciaországra (Ausztriára, Franciaországra és Németországra) is kiterjed. Eredményeink szerint markáns különbség figyelhető meg a régió államai és a referenciaországok között, különösen a fenntarthatósági kötvények kibocsátása és a magánszektorbeli zöld finanszírozás terén. A strukturális elemzés és az OLS regressziós vizsgálatok egyaránt igazolják, hogy a pénzügyi közvetítés mélysége – mind a banki, mind a tőkepiaci közvetítés tekintetében – szoros kapcsolatban áll a zöld pénzügyi tevékenység mértékével. A vizsgált országcsoportban igazolni láttuk a zöld finanszírozás anticiklikus jellegét. Ugyanakkor a bankpiaci koncentráció, a banki verseny erőssége, valamint a digitalizáció esetében nem mutatható ki általános érvényű kapcsolat a kelet-közép-európai országokban. A kutatás összességében megerősíti, hogy a pénzügyi struktúra meghatározó szerepet játszik a zöld pénzügyek fejlődésében, és a régió strukturális sajátosságai korlátozzák a zöld pénzügyek fejlődését.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G21, G23, Q56, F36, O16.

Kulcsszavak: pénzügyi rendszer struktúrája, zöld pénzügyek, fenntarthatósági kötvények, Kelet-Közép-Európa, multilaterális fejlesztési bankok.

* A jelen tanulmány alapjául szolgáló kutatási terv díjazottja volt a Magyar Nemzeti Bank Zöld pénzügyi tudományos kutatási kezdeményezés című 2024. évi felhívásának. A kutatás a Magyar Nemzeti Bank támogatásával valósult meg.

Bethlendi András egyetemi docens, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Kar Pénzügyek Tanszék (e-mail: bethlendi.andras@gtk.bme.hu).

Sereg Nikolett egyetemi tanáregéd, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Kar Pénzügyek Tanszék (e-mail: sereg.nikolett@gtk.bme.hu).

Mérő Katalin egyetemi docens, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Kar Pénzügyek Tanszék (e-mail: katalin.mero@edu.bme.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. január 27-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.373>

Green finance and the structure of the financial intermediation system

Empirical experiences in Central and Eastern Europe

ANDRÁS BETHLENDI, NIKOLETT SEREG AND KATALIN MÉRŐ

Our study analyses the relationships between the structure of the financial system and the development of green finance in the Central and Eastern European (CEE) region. The analysis points out that, in addition to banks and capital markets, multilateral development banks – primarily the European Investment Bank and, to a lesser extent, the European Bank for Reconstruction and Development – play an important role in the region's green financing, with their activities serving a market-building function in several countries. The quantitative investigation extends to eleven CEE countries as well as three benchmark countries with more developed financial markets (Austria, France, Germany). According to our results, a marked difference can be observed between the CEE region and the benchmark countries, particularly in the issuance of sustainability bonds and in private-sector green financing. Both the structural analysis and the OLS regression examinations confirm that the depth of financial intermediation – both in banking and in capital market intermediations – is closely related to the extent of green financial activity. In the group of countries studied, we observed evidence of the counter-cyclical nature of green financing. At the same time, no generally valid relationship can be demonstrated in the CEE countries regarding banking market concentration, the strength of banking competition, or digitalization. Overall, the research confirms that financial structure plays a determining role in the development of green finance, and therefore the structural characteristics of the CEE region limit the development of green finance.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: G21, G23, Q56, F36, O16.

Keywords: financial system structure, green finance, sustainability bonds, Central and Eastern Europe, multilateral development banks.

Bevezetés

Az Európai Központi Bank és az Európai Bizottság szerint jelentős beruházásokra lesz szükség az Európai Unióban az elkövetkező évtizedekben a zöld átállás sikeres megvalósításához, amiben a bankoknak, illetve a pénzügyi közvetítőrendszernek kulcsszerepet szánnak (Andersson et al., 2025). Cikkünkben a kelet-közép-európai régió pénzügyi közvetítőrendszerének azon strukturális tényezőit kívánjuk megvizsgálni, amelyek összefügghetnek a zöld átállás támogatásával, valamint a zöld pénzügyekkel. Emellett összehasonlítjuk a régió országainak zöld pénzügyeket illető helyzetét, figyelembe véve mind a banki, mind a nem banki szektorokat. Végül strukturális és komparatív elemzésünk eredményeire építve megvizsgáljuk, hogyan függnek össze a pénzügyi struktúrák és a zöld pénzügyek a régióban.

Kutatásunk arra a tizenegy országra terjed ki, amelyek 2004-ben vagy azt követően csatlakoztak az Európai Unióhoz.¹ A három nyugat-európai referenciaország pedig

¹ Ezek az országok: Bulgária, Csehország, Észtország, Horvátország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szlovákia és Szlovénia.

Ausztria, Franciaország és Németország, amelyek a pénzügyi szektorban tulajdonosként a leginkább aktívak a régióban.

A kutatás során a következő hipotéziseket fogalmaztuk meg:

H1: A pénzügyi struktúra hatással van a zöld pénzügyekre.

H2: A pénzügyi közvetítőrendszerük és a tőkepiacuk fejletlensége miatt a kelet-közép-európai országokban a fejlett országokhoz képest jelentősen elmarad a zöld pénzügyek fejlettsége.

H3: A nagyobb terjedelmű árnyékbankrendszer² erősebb zöld pénzügyi tevékenységre utal.

H4: A hitelezés prociklikus jellegével ellentétben a zöld finanszírozás anticiklikus jellegű.

H5: A digitálisan fejlettebb vállalati szektorral rendelkező országokban a zöld pénzügyek elterjedtebbek.

A cikk következő részében a kelet-közép-európai régióval foglalkozó – nem túl bőszes – szakirodalmat tekintjük át. Ezt követően rövid esettanulmányok keretében foglalkozunk össze az egyes országok zöld pénzügyi helyzetének legfontosabb jellemzőit. Majd kvantitatív módszerekkel elemezzük a régió zöld pénzügyeinek helyzetét és a pénzügyi struktúrákkal való kapcsolatát. A cikket következtetések levonásával zárjuk.

Szakirodalmi áttekintés

A szakirodalom áttekintését nehezíti, hogy a tanulmányok a zöld pénzügyeket és a klímakockázatokat sokszor nem elkülönülten, hanem az ESG-elemzés részeként kezelik, sőt időnként az ESG-pénzügyeket és a zöld pénzügyeket, valamint az ESG-kockázatokat és a klímakockázatokat, zöld pénzügyi kockázatokat szinonimaként használják. Ezt a pontatlanságot ebben az áttekintésben mi sem tudtuk feloldani.

A szakirodalmi források döntő többsége a zöld pénzügyek környezeti és reálgazdasági vetületét elemzi, és jóval kisebb hangsúlyt fektet arra, hogy milyen pénzügyi rendszeri struktúrák támogatják inkább a zöld átállást, illetve milyen strukturális átalakulást indíthat el a zöld pénzügyek iránti növekvő igény. Erre az ellentmondásra mutat rá az OECD (2025) jelentése, amely a 2025 áprilisáig benyújtott nemzeti cselekvési tervek elemzését összegezve megállapítja, hogy azokhoz csak nagyon kevés (mindössze 20) ország esetében tartozik finanszírozási vagy befektetési stratégia. A jelentés szerint a zöld átállást megfelelően támogató pénzügyi struktúrák kialakítására a következő akciók lehetnek alkalmasak:

– A központi bankok és a pénzügyi szabályozó és felügyeleti hatóságok beépítik a klímakockázatot a szabályozásba, és sztenderdek kialakításával támogatják a zöld pénzügyeket, valamint értékeli az alkalmazott politikák hatásait.

² Az árnyékbankrendszer az erősen szabályozott bankrendszeren kívüli azon szereplőket foglalja magában, amelyek részt vesznek a hitelközvetítés folyamatában.

– A nemzeti fejlesztési bankok kedvezményes finanszírozást nyújtanak, és támogatják zöld pénzügyi projektek kidolgozását.

– A kereskedelmi bankok és intézményi befektetők zöld pénzügyi termékeket dolgoznak ki, beépítik döntéseikbe a klímavédelmi szempontokat, és elkötelezik magukat az országok nemzeti cselekvési tervének finanszírozása mellett. Ezen túlmenően a fejlődő országokban – a magánbefektetők bevonása érdekében – olyan kombinált pénzügyi eszközöket is kialakítanak, amelyek csökkentik a magánbefektetők kockázatait (45. o.).

A kelet-közép-európai régió zöld pénzügyeinek jelenleg elérhető legfrissebb áttekintését az úgynevezett bécsi kezdeményezés³ (*Vienna Initiative, VI*) Klímaváltozás és pénzügyi stabilitás munkacsoportjának jelentése tartalmazza (European Investment Bank, 2024a). A munkacsoport három kérdéskörre fókuszálva elemezte a zöld pénzügyek helyzetét; ezek mindegyike a zöld hitelezéssel kapcsolatos. Ez a régió pénzügyi rendszerének banki dominanciája miatt indokolt (Bethlendi & Mérő, 2020), hiszen az EU klímacéljai csak a vállalatok jelentős strukturális alkalmazkodása révén valósulhatnak meg, az pedig – a számukra hiteleket nyújtó bankok hitelportfóliójának kockázatosága révén – nyilvánvalóan hatással van a pénzügyi stabilitásra (Elderson, 2024).

A következőkben áttekintjük a jelentés főbb megállapításait.

A vállalatok klímakockázattal kapcsolatos adatainak hozzáférhetősége és minősége

A VI jelentése a zöld hitelezéshez és a klímakockázat kezeléséhez szükséges adatok hiányának legfőbb okát abban látja, hogy a régióban domináns kkv-k és mikro-vállalkozások általában nem gyűjtenek megfelelő részletettségű és minőségű adatokat. Így bár a bankok maguk nyilvánosságra hoznak ESG-jelentéseket, ezek mögött nincsenek a hitelportfólió klímakockázatoságára vonatkozó adatok. Jó példaként említi a jelentés Romániát, ahol a Román Nemzeti Bank A nem pénzügyi vállalatok finanszírozáshoz való hozzáférése Romániában című kiadványsorozatának 2022 októberében megjelent egy klímakockázatokkal foglalkozó különszáma, amelyet a bankok referenciaként tudnak használni (National Bank of Romania, 2022). Emellett a releváns adatok gyűjtését és a kockázatok mérését támogatja az is, hogy az EKB 2023-ban kiadott egy munkaanyagot arról, hogy milyen indikátorokkal és hogyan mérhetők a klímakockázatok (European Central Bank, 2023).

A VI megállapításaival összhangban áll az Európai Bankhatóság 2025 februárjában kiadott jelentése is (European Banking Authority, 2025), amely a monetáris unió 14 országának 36 hitelintézetében végzett felmérés alapján szintén a kkv-kal – különösen a kisméretűekkel – kapcsolatos ESG-adatok hiányosságaira hívja fel

³ A bécsi kezdeményezés azon kevésbé fejlett európai országok pénzügyi stabilitásának támogatására született 2009-ben, a globális pénzügyi válság idején, amelyek bankrendszerében nagy volt a külföldi tulajdon aránya. A kezdeményezést Vienna 2.0 néven megerősítették 2011-ben, amikor az euróövezet néhány országában szuverén adósságválság kezdett kibontakozni.

a figyelmet. Arra a kérdésre, hogy vajon a kelet-közép-európai régióban a probléma súlyosabb-e vagy enyhébb, mint az EU-ban általában, a szakirodalomban nem találtunk egyértelmű választ.

A bankok klímakockázati szempontú szabályozása és felügyelete

A szabályozás és felügyelet kapcsán a VI jelentése csak az EU-tagállamok és a nem uniós országok között tesz különbséget, az előbbieket csak az általános európai tendenciákra és eseményekre fókuszálva, így a monetáris unión belüli és kívüli EU-tagállamok közötti eltéréseket nem jeleníti meg. Az EKB által megfogalmazott elvárások a puha szabályozási eszközök körébe sorolhatók. Fő megállapítása, hogy ezek a puhább eszközök megfelelőek a téma banki és felügyeleti újdonsága miatt, és indokolják, hogy az elvárásoknak való megfelelésre hosszú átmeneti időszak álljon rendelkezésre.

A bankok szerepe az alacsony szén-dioxid-kibocsátású, zöldebb gazdaságra való átállás elősegítésében

A VI jelentése a zöld átállás felé vezető út két fontos lépéseként az energiaellátás igen beruházásigényes dekarbonizálását, valamint az épületek energetikai hatékonyságának növelését emeli ki. A nemzetközi pénzügyi intézményeknek és általában a pénzügyi szektornak kiemelkedő szerepe van abban, hogy elősegítse a zöld átállás megvalósulását. A jelentés fontosnak tartja, hogy a felügyelet a klímakockázatokat kiemelten kezelje az ellenőrzési gyakorlatban is. Ezzel egybevágólag Holczinger és Sárvári (2025) a visegrádi országokat vizsgálva arra hívják föl a figyelmet, hogy az energiatenzitás csökkentése, valamint az energiahatékonyság javítása jelentősen hozzájárulhat a fenntarthatósági kockázatok mérsékléséhez, valamint a nemzetközi klímasemlegességi célok eléréséhez.

A bankok klímaátállási terveinek legjobb gyakorlatait is áttekinti a VI jelentése. A pénzügyi intézmények számára négy cél előtérbe állítását javasolja: 1. a klímavédelmi megoldásokat fejlesztő és felskálázó szervezetek és tevékenységek finanszírozása; 2. azon szervezetek finanszírozása, amelyek már elmozdultak a globális felmelegedés korlátozását célzó, legfőljebb 1,5 fokos felmelegedést megengedő tevékenységek felé;⁴ 3. a 1,5 fokos klímacél elérése iránt elkötelezett szervezetek finanszírozása; valamint 4. a nagy kibocsátású fizikai eszközök gyorsított, irányított kivonásának finanszírozása. A klímacélok teljesítésére irányuló átállási terveket a jelentés azért is fontosnak tartja, mert ezek információt nyújtanak az érdekelteknek, valamint segítik a szervezetek klímakockázatokkal szembeni ellenálló képességét is.

⁴ A 2015-ös párizsi megállapodás értelmében a globális felmelegedést 2100-ig 1,5 fok alatt kell tartani. Ehhez az országok, illetve a gazdasági tevékenységek jelentős dekarbonizációjára van szükség.

A multilaterális fejlesztési bankok szerepvállalása

A régió pénzügyi közvetítésének viszonylag alacsony szintje miatt a nemzetközi pénzügyi intézmények szerepvállalása is aktívan alakítja a térségben a zöld pénzügyek helyzetét, ezért az erre vonatkozó irodalmat külön is áttekintjük. A nemzetközi pénzügyi intézmények közül a multilaterális fejlesztési bankok hosszú ideje elkötelezettek a zöld finanszírozás iránt. 2015-ben az IDFC-vel (*International Development Finance Club*) együtt kidolgozták a klímaváltozást mérséklő, illetve az ahhoz való alkalmazkodást segítő finanszírozás elveit, amelyeket – a nyomon követésükre kialakított módszerekkel együtt – azóta többször korszerűsítettek. Alkalmazásukkal lehetővé vált a nemzetközi fejlesztési bankok zöld finanszírozásának összehasonlítása, illetve együttes hatásuk bemutatása. Ezt a multilaterális fejlesztési bankok évről évre egy közös jelentés formájában nyilvánosságra is hozzák.⁵

A multilaterális fejlesztési bankok közül a legnagyobb klímavédelmi szerepe a Világbanknak van, mivel azonban finanszírozásának célországai a fejlődő világ államai, régióbeli aktivitása elhanyagolható (African Development Bank et al., 2023, 1a és 1b ábra).

A multilaterális fejlesztési bankok közül a kelet-közép-európai régióban zöld finanszírozást legnagyobb mértékben az EBB és – tőle jelentősen lemaradva – az EBRD nyújt. Az EBRD fő célcsoportja a piactudományi átalakulást végrehajtó országok, ami azt jelenti, hogy a régióknak finanszírozása már kevésbé hangsúlyos az EBRD tevékenységében. Az EBB döntően az EU-tagállamok projektjeire fókuszál. Mindkét bank fontos küldetésének tekinti a zöld projektek finanszírozását.

Mégsem állíthatjuk, hogy a két fejlesztési bank e téren piacpótló lenne, hiszen a 2020 és 2023 közötti négyéves időszakban a régió országaiba irányuló együttes zöld finanszírozásuk a 2023-as GDP 0,7 (Lettország) és 1,6 százaléka (Lengyelország) között mozgott (3. táblázat). Számos zöld projekt megvalósításához azonban vitathatatlan a két intézmény hozzájárulása, így ha nem is piacpótló, de piacépítő szerepük mindenképpen van.

Az EBB igazgatósága 2019 novemberében úgy döntött, hogy a korábbiaknál jóval nagyobb hangsúlyt helyez a klímavédelemmel kapcsolatos tevékenységek finanszírozására, és – összhangban a párizsi klímaegyezménnyel – fokozatosan (2025-től 50 százalékos arányúra) növeli az éghajlat-politikai és környezeti fenntarthatósági célú hitelkihelyezéseit.⁶ Az EBB 2019-ről szóló beszámolója ennek megfelelően a Zöld fonal (*The green thread*) címet kapta (European Investment Bank, 2020a). 2020 novemberében pedig elfogadták a bank zöld átállásához szükséges teendők rendszerét, a klíma-bankká válás ütemtervét (European Investment Bank, 2020b) is. Ezzel az EBB lett az első klímafinanszírozási fókuszú multilaterális pénzintézet. Ráadásul a bank igazgatósága a saját kezdeményezésére határozott a finanszírozási fordulatról, míg korábban

⁵ A Joint report on multilateral development banks climate finance c. kiadványsorozat megtalálható a következő címen is: <https://www.eib.org/en/publications/20250071-2024-joint-report-on-mdb-climate-finance>.

⁶ <https://www.eib.org/en/press/all/2019-313-eu-bank-launches-ambitious-new-climate-strategy-and-energy-lending-policy>

az EU által meghirdetett szakpolitikák támogatójaként működött (Kavvadia, 2021). Így az EBB vált az Európai Zöld Megállapodás (*European Green Deal*) és a Fenntartható Európa Beruházási Terv (*Sustainable Europe Investment Plan*) fő lebonyolítójává és finanszírozójává, amihez 2030-ig 1000 milliárd euró mobilizálását tervezi. Ez egyrészt közvetlen éghajlat-politikai befektetéseket, részben társfinanszírozási megállapodásokkal mozgósított forrásokat takar (Mertens & Thiemann, 2023).

A klímabankká válás ütemtervével összhangban az EBB kínálata számottevően eltolódott a kockázatosabb termékek irányába, ami alacsonyabb minőségű és/vagy kisebb összegű – eseteként kkv-eknek juttatott – hiteleket jelent. Az EBB a régióban részben közvetlenül, részben közvetítőkkal finanszíroz projekteket.

A kelet-közép-európai régió klímakockázati kitettségét az EBB a CESEE⁷ Investment Survey részeként tekinti át. Ennek legfrissebb kiadványa szerint (European Investment Bank, 2025) a régió országai közül a szlovák vállalatoknak a legnagyobb, a cseh és a litván vállalatoknak pedig a legkisebb a klímakockázati kitettsége, míg Magyarország a középmezőnyben található. A régióban igen sok vállalkozás tett lépéseket az üvegházhatású gázok kibocsátásának mérséklésére. E téren Szlovénia és Lengyelország alkotja az élmezőnyt, Bulgária és Litvánia pedig a lemaradók csoportját, míg Magyarország itt is a középmezőnybe tartozik.

Rövid országtanulmányok

A következőkben bemutatjuk a zöld pénzügyek helyzetét a régió mind a tizenegy országában. Ezek közül hét tagja az euróövezetnek és az európai bankunióknak (BU), így rájuk az EKB bankszabályozási elvárásai és felügyeleti gyakorlata vonatkozik. A hét BU-tagállam közül öt a BU megalakulása óta tag, míg Bulgária és Horvátország később, 2020 októberében csatlakozott. A bankunió kívüli tagállamok az EU bankszabályozása és egységes szabálykönyve adta kereteken belül saját szabály- és elvárásrendszerrel (úgynevezett puha szabályozási eszközökkel) rendelkeznek. Ezenfelül valamennyi központi bank, mint makroprudenciális szabályozó hatóság, alkalmazhat zöld makroprudenciális eszközöket is. Mivel ebben a tanulmányban a pénzügyi struktúrák szerepére fókuszálunk, a szabályozási sajátosságok ismertetése nem része az esetleírásoknak; csak ott utalunk rájuk, ahol kiemelkedő a fontosságuk. Ezenkívül ilyen összetett területen, mint a fenntarthatósági finanszírozás, a közpolitikai kapacitások minőségének is fontos szerepe van, ahogyan arra Raudla és szerzőtársai (2025) is rámutattak Bulgária és Észtország példáján.

Bulgária

A vizsgált országok közül Bulgáriában a legkisebb a fenntarthatósági és zöld finanszírozás szerepe, aminek az is oka lehet, hogy Bulgáriában a zöld átállás csak 2023-ban került be a kormány prioritásai közé (Raudla et al., 2025). A Bolgár Nemzeti

⁷ Central, Eastern and South-Eastern Europe.

Banknak nincs olyan kiadványa, amelyben megjelenne a fenntarthatósági finanszírozás mint bankpolitikai vagy pénzügyi stabilitási szempont. Két zöld kezdeményezést találtunk. Az egyik, hogy a Bolgár Fejlesztési Bank (BDB) 2024–2026-ra szóló stratégiája központi elemként kezeli a fenntarthatóságot és az ESG-szempontokat, amelyeket a bank modernizációjának és „valódi” fejlesztési bankká válásának alapköveiként határoz meg.⁸ A másik kezdeményezés pedig az, hogy a Bolgár Tőzsde (BSE) és a Független Bolgár Energiatőzsde 2021-ben megalapította a Zöld Pénzügyi és Energetikai Központot, amelynek fő céljai közé tartozik a szakpolitikai fejlesztés a fenntartható pénzügyek és energia területén, valamint az ESG-módszertanok fejlesztése és az ESG népszerűsítése.

Csehország

Csehország nem tekinthető élenjárónak a zöld átállásban (Kolínský, 2024). A Cseh Nemzeti Banknak nincs kiadványsorozata a fenntartható vagy zöld pénzügyekről. Ugyanakkor a pénzügyi stabilitási jelentéseik rendszeresen foglalkoznak a témával, keretes írások formájában. A 2022. őszi jelentés (Czech National Bank, 2022) ismerteti, hogy 2022 I. félévében a központi bank számos bank, biztosító és nyugdíjpénztár bevonásával felmérést készített arról, hogy az utóbbiak mennyire építik be eljárásrendjeikbe a környezeti tényezőket, illetve milyen lépéseket tettek vagy terveznek tenni a környezeti és éghajlati kockázatok kezelésére. A jelentés fő megállapítása, hogy a cseh pénzügyi intézmények a hagyományos banki kockázatokat kiegészítő összetevőnek tekintik a környezeti kockázatokat, és inkább hosszabb távon várják azt, hogy lényeges hatásuk legyen a kockázatok szintjére. A CNB is kiemeli az adathiányt, illetve a meglévő intézményi adatok összehasonlíthatóságának problémáját.

A kibocsátott fenntarthatósági kötvények értékének GDP-hez viszonyított arányát tekintve Csehország a régióban az első. A nemzetközi fenntarthatóságiprosjekt-hitelezés (magánbanki, sokszor konzorciumi hitelezés nagy léptékű beruházások finanszírozására) nem olyan jelentős az esetükben, míg a multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozásának aránya a középmezőnyben helyezkedik el (3. táblázat). A hazai kötvénykibocsátók 2023-ig kizárólag magánszektorba tartozó szereplők, döntően nem pénzügyi vállalkozások voltak (Czech et al., 2023). Ez is alátámasztja azt a hipotézisünket, hogy a pénzügyi struktúrák döntő jelentőségűek a zöld pénzügyek vonatkozásában, hiszen a politikai és szabályozási hiányosságok ellenére a fejlettebb pénzügyi piacokkal rendelkező országok esetében több a (külföldi) zöld pénzügyi finanszírozás.

⁸ https://bbr.bg/media/documents/BDB_Strategy_2024-2026.pdf#:~:text=Стратегия%20за%20действието%20на%20„Българска%20банка%20за%20развитие“%20ЕАД%20за%20периода%202024-2026%20г

Észtország

A klímapolitika és a zöld pénzügyek kiemelt fontosságát mutatja, hogy Észtországban 2023-ban klímaminisztériumra változtatták az 1989-től működő környezetvédelmi minisztérium nevét. Ugyanabban az évben – az EU finanszírozásával – Észtország és Lettország a fenntartható pénzügyekre vonatkozó stratégiát és akcióttervet dolgozott ki. Az észt stratégia és akciótterv fő célja, hogy minél több fenntartható pénzügyi termék legyen a piacon, és a pénzügyi szektor döntéseibe minél inkább beépüljenek az ESG-szemponatok (Ministry of Climate, Republic of Estonia, 2025).

Az észt központi bank honlapjának van külön fenntarthatósági menüpontja,⁹ ahol az EKB vonatkozó politikájának és eszköztárának részletes bemutatása mellett a nemzeti szakpolitikák és eszközök is hangsúlyosan megjelennek, illetve innen közvetlenül elérhetőek a pénzügyi stabilitási jelentések és egyéb központi banki kiadványok és kommunikációk (például a csak észtül elérhető blogbejegyzések) klímakockázatokra fókuszáló tartalmi is. A pénzügyi stabilitási jelentések részeként 2024-ben az észt bankok lakáshitel-portfóliójának, míg 2025-ben a vállalati hitelportfóliójának karbonintenzitását elemezték (Eesti Pank, 2024, 2025). Fő megállapításuk, hogy a lakáshitel-portfólió karbonintenzitása kifejezetten alacsonynak becsülhető, míg a vállalati hitelek esetében a portfólió mintegy egynegyede jut a karbonintenzív iparágaknak, ezen belül is kiemelten az energiaszektornak. 2024-ben az energiaszektor hiteleinek már a kétharmada a megújuló energiák előállítását finanszírozta. A hitelportfólió alágazatok szerinti elemzése azt is megmutatta, hogy a nagy karbonkibocsátású tevékenységek finanszírozása alulreprezentált az észt bankok portfóliójában.

Horvátország

A horvát központi bank (HNB) a zöld pénzügyek területén az aktívabb jegybankok közé tartozik, amely már 2023-ban megalkotta a klímastratégiáját (Croatian National Bank, 2023). Ennek célja az volt, hogy mind a HNB-re, mind a horvát pénzügyi intézményrendszerre vonatkozóan azonosítsa és csökkentse a klímakockázatokat. A stratégia alapján egy cselekvési programot is elfogadtak, amelynek része, hogy a klímakockázatokat az EKB által alkalmazott eszközökön túlmutatóan is beépítsék a bankfelügyeleti tevékenységbe, illetve figyelembe vegyék a pénzügyi stabilitás elemzésekor. 2024-ben a HNB kiadta az első – saját tevékenységére vonatkozó – fenntarthatósági jelentését. A felügyelt szektorokról a HNB-nek nincs a zöld és fenntartható pénzügyekkel kapcsolatos külön kiadványa; a pénzügyi stabilitási jelentéseinek keretében publikál erre vonatkozó elemzéseket. A 2025. júniusi jelentés (Croatian National Bank, 2025) a pénzügyi szektor strukturális kockázatainak részeként elemzi a bankszektorban a klímaváltozásból eredő fizikai, valamint a zöld átállás miatti kockázati kitettségeit, a vállalkozások klímaváltozásból származó

⁹ <https://www.eestipank.ee/en/about-us/sustainability>

sebezhetőségét, annak mérési és értékelési nehézségeit (57–69. o.). Fő megállapítása, hogy az átmenet csupán mérsékelt és csökkenő éghajlati kockázatokkal jár Horvátországban. A fizikai éghajlati kockázatok (viharok, árvizek, hőhullámok és tüzesetek) viszont jelentősebbek és növekvők.

Lengyelország

A lengyel pénzügyi felügyeleti hatóság, az UNKF – a román és a horvát felügyelettel együtt – 2022 és 2024 októbere között kedvezményezettje volt az EU technikasegítségnyújtási programjának,¹⁰ amely a fenntartható pénzügyek felügyeletére hivatott kapacitások megerősítését tűzte ki céljául. A projekt fókuszában a fenntartható pénzügyekkel kapcsolatos adatszolgáltatások és az adatok publikálása felügyeletének megerősítése állt. A lengyel központi banknak nincs zöld, illetve fenntartható pénzügyekkel kapcsolatos külön kiadványa. A pénzügyi stabilitási jelentései közül a 2024. júniusi kiadvány (Narodowy Bank Polski, 2024) a pénzügyi szektor strukturális kockázatainak részeként több szempontból is elemzi a bankszektornak a klímaváltozás miatti hitelkockázati kitettség változásából származó sebezhetőségét, mérési és értékelési nehézségeit (88–90. o.). Fő megállapítása, hogy a lengyel bankszektor hitelporfóliójában igen jelentős a karbonintenzív iparágak finanszírozása, és emiatt a pénzügyi stabilitás szempontjából kiemelkedően fontos az ezen cégekkel kapcsolatos kitettségek megfelelő kockázatkezelése, a zöld átállásuk finanszírozásában való közreműködés.

A régióban elsőként Lengyelországban bocsátottak ki zöld kötvényt – 2016-ban – szuverén zöld kötvény formájában. Azóta mind az állami szektor, mind a magánbankok és nem pénzügyi vállalkozások többször bocsátottak ki ilyen értékpapírokat, így 2023-ig nominálisan a régióban Lengyelországban volt a legnagyobb a zöld kötvények állománya (Czech et al., 2023), de GDP-arányosan a külföldi finanszírozású projektek és a hazai kibocsátások terén az ország a régiós alsó középmezőnyhöz tartozik. Ugyanakkor a multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozása náluk a legjelentősebb. Az első vállalati és banki zöld kötvényeket egyaránt 2020-ban bocsátották ki (Sobik, 2023).

Lepczyński és szerzőtársai (2023) megállapítják, hogy a tíz legnagyobb lengyel bank 2023-ban még a zöld átállás kezdeti fázisában volt: stratégiájukban megjelentek ugyan a zöld pénzügyi törekvések, de a gyakorlatukban még alig. A bankok csak ekkor kezdték el a zöld lakossági és vállalati hitelek nyújtását, és csak többéves távlatban tervezték a zöld projekthitelek bevezetését. Forrásoldalon még nagyobb az elmaradás: a zöld kötvények és a fedezett zöld kötvények kibocsátása csak alkalmasszerű volt, és a stratégiákban is kevésbé voltak hangsúlyosak. Az is kiderül a kutatásból, hogy a külföldi tulajdonú nagybankok előrébb járnak a zöld pénzügyi átállásban, mint a hazai tulajdonban levők.

¹⁰ Sustainable Finance Supervisory Capacity Enhancement Reform/SC2022/142, https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/financial-sector-and-access-finance/enhancing-supervisory-capacity-four-ncas-sustainable-finance-area_en

Lettország

2023-ban az EU finanszírozásában Lettország és Észtország kidolgozta a fenntartható pénzügyekre vonatkozó stratégiáját és akciótervét. A lett stratégia és akcióterv fő célja a fenntartható pénzügyi és tőkepiaci termékek használatának növelése és a fenntartható gazdasági fejlődés támogatása (Ministry of Finance, Republic of Latvia, 2023). A lett központi bank honlapjának nincs fenntarthatósággal vagy zöld pénzügyekkel foglalkozó része. A pénzügyi stabilitási jelentések 2020 óta rendszeresen tartalmazzanak klímakockázati és zöld pénzügyi elemzéseket. A központi bank 2024-ben felmérte, hogy a lett bankok milyen kockázati tényezőket látnak a leginkább fenyegetőnek. A bankok kockázati listáján a klímaváltozáshoz köthető kockázatok a tíz felsorolt kockázattípus közül a nyolcadik helyen álltak, vagyis a bankok nem tekintették komoly kockázatnak (Latvijas Banka, 2024).

A régióon belül Lettország élenjáró a zöld államkötvények kibocsátása terén, míg az egyéb zöld finanszírozási eszközök tekintetében az alsó vagy az alsó középmezőnybe tartozott a 2020–2023-as időszakban. Nagyobb kibocsátásokra 2025-ben került sor; ekkor a lett állami energiatársaság, a Latvenergo 400 millió euró értékű zöld kötvényt bocsátott ki,¹¹ a rigai önkormányzat vízműtársasága pedig 20 millió euró értékben értékesített – Észak-Európában elsőként – olyan zöld kötvényt, amely megfelel az EU sztenderdjeinek is.

Litvánia

A Litván Fejlesztési Bank speciális intézményeként 2023-ban megalakították a Litván Zöld Pénzügyi Intézetet, amely a zöld pénzügyek koordinációs intézménye mind az állami, mind a magánvállalkozások vonatkozásában.¹²

A litván központi bank önálló zöld pénzügyi kiadványokkal csak a saját karbonlábnyma tekintetében rendelkezik. A bank pénzügyi stabilitási jelentése alkalmanként közöl zöld pénzügyi elemzéseket. A 2023-as jelentés (Lietuvos Bankas, 2023) három különböző zöld átállási foratókönyv szerint végzett érzékenységelemzést a litván bankok környezetszennyező vállalatok számára nyújtott hitelei portfóliójának kockázatairól. A 2025-ös jelentés bemutatja, hogy a megújuló energiákat alkalmazó projektek finanszírozásában egyre nagyobb szerepe van a megújulóenergia-alapoknak, amelyek nettó eszközértéke 2024-ben a GDP 2 százalékát tette ki (Lietuvos Bankas, 2025).

A három balti állam közül a litván kormány bocsátotta ki az első zöld kötvényt (2018-ban). A zöld pénzügyi eszközök használata terén Litvánia a régió kevésbé aktív országai közé tartozik.

¹¹ <https://latvenergo.lv/en/pazinojumi/zina/latvenergo-successfully-completes-eur-400-million-eu-green-bond-placement-international-markets>

¹² <https://zfi.lt/en>

Magyarország

Az MNB 2021-től évente publikálja a Zöld pénzügyi jelentését, amelynek a mutatószámrendszerét folyamatosan fejleszti. Az MNB zöld tőkekövetelmény-kedvezmény programjába bevont hitelek és kötvények állománya dinamikusan növekedett, értékük 2024 végén meghaladta az 1345 milliárd forintot. A zöld hitelek aránya a belföldi vállalati bankhitelek esetében 5,4 százalékra, míg a lakosságnak nyújtott lakáscélú hitelek esetében 5,5 százalékra emelkedett. A vállalati hiteleknél a napenergia-projektek finanszírozása dominál, a lakossági szegmensben pedig a zöld lakáshitelek foglalják el a vezető helyet. A zöld vállalati kötvények állománya 2024 végén 882 milliárd forintot tett ki, amely a teljes vállalati kötvényállomány 21,5 százaléka. A zöld kötvények csaknem felét a pénzügyi szektor bocsátja ki.

Az MNB mint felügyeleti hatóság évente klímastresszteszteket végez. A zöld pénzügyi termékek minél szélesebb körű elterjedése érdekében az MNB 2023-ban a biztosítók számára zöld ajánlást adott ki, és megújította a bankoknak szóló ilyen ajánlását, amelyek betartását ellenőrzi is a felügyelt intézményeknél. A fentiek mellett az MNB tevékenységében jelentős szerepet kapott a zöld pénzügyi kapacitás fejlesztése, amelynek fő célja, hogy zöld pénzügyi szakemberekkel lássa el a piaci szereplőket (Sárvári, 2022). Ezen túlmenően az MNB több makroprudenciális mutató számításakor is alkalmaz zöld kedvezményeket.

Összességében Magyarország a zöld finanszírozás intézményi kereteinek kialakítása tekintetében a régió élen járó országa, míg a GDP-hez viszonyított zöld finanszírozási volumenek tekintetében a felső középmezőnybe sorolható (3. táblázat).

Románia

A Román Nemzeti Bank 2021-től évente publikálja A román bankszektor klímakockázati áttekintése című kiadványát, és a pénzügyi stabilitási jelentése is rendszeresen és kiemelkedően gazdag adattartalommal elemzi a zöld pénzügyek helyzetét. Emellett a nem banki pénzügyi intézmények felügyeletéért felelős hatóság is publikál pénzügyi stabilitási jelentéseket, amelyekben bemutatják a zöld pénzügyekkel kapcsolatos legfontosabb fejleményeket.

A romániai zöld és fenntartható banktevékenység állapotát elemezve Nica (2023) rámutat, hogy a bankoknak csak a fele vezetett be már legalább egy zöld terméket, ezek közül is több csak a legegyszerűbbet (az energiatakarékos új lakások építésének finanszírozására), és mindössze két bank bocsátott ki zöld kötvényeket. Lepczyński és szerzőtársai (2023) a tíz legnagyobb román bank zöld pénzügyi helyzetét vizsgálva megállapítják, hogy közülük már kilenc vezetett be legalább egyféle zöld terméket. A két tanulmány összevetéséből az látszik, hogy a nagybankok az élenjárók a zöld termékek bevezetésében, míg a kisebbek lemaradásban vannak ezen a téren. Lepczyński és szerzőtársai (2023) arra is rámutatnak, hogy Lengyelországhoz hasonlóan Romániában is a külföldi tulajdonú nagybankok a leggyorsabbak a zöld pénzügyek implementálásában.

Szlovákia

Szlovákia Magyarország mellett a másik olyan régiós ország, ahol a makroprudenciális mutatók számítása során kedvezményezik a zöld hiteleket. A szlovák központi bank nem rendelkezik önálló zöld vagy fenntartható pénzügyekkel kapcsolatos kiadvánnyal. A pénzügyi stabilitási jelentésében rendszeresen értékeli a klímakockázatokat. A 2025. novemberi jelentésében az szerepel, hogy az éghajlati kockázat várhatóan nem jelent közvetlen veszélyt a pénzügyi stabilitásra Szlovákiában. A fizikai kockázatok hatása a bankok hitelfortfóliójára is viszonylag mérsékelt (National Bank of Slovakia, 2025). Tudományos kutatások is megerősítették ezt a megállapítást. Gogová és szerzőtársai (2025) úgy találták, hogy a szlovák bankok vállalati hitel-portfólióinak az árvíz kockázatnak való közvetlen kitétsége mérsékelt.

Szlovénia

Szlovénia a régióon belül – a GDP-hez viszonyítva – élenjárónak tekinthető fenntarthatósági kötvények kibocsátása terén. Ezen belül is az államkötvények dominálnak, a vállalatok ilyen jellegű kibocsátása alapján az ország inkább a régió alsó középmezőnyébe sorolható.

Szlovénia az első szuverén fenntarthatósági kötvényét 2021-ben bocsátotta ki egymilliárd euró értékben, tízéves lejáratúval. Ezt 2023-ban követte egy újabb, 1,25 milliárd eurós, ugyancsak tízéves lejáratú kibocsátás. A kötvények több mint kétharmada társadalmi célokat szolgált, csak 29 százalékuk finanszírozott környezeti projekteket (Slovenian Ministry of Finance, 2024). Ezt 2024 szeptemberében egy 50 milliárd jen értékű társadalmi célú szamurájkötvény-kibocsátás követte. Szlovénia volt az EU első olyan tagállama, amelyik fenntarthatósághoz kötött¹³ államkötvényt bocsátott ki 2025 júliusában.¹⁴

A vállalatok közül az első zöld kötvényt a GEN-I energetikai cég bocsátotta ki 2017-ben, és legutóbb 2024-ben volt kibocsátása. Ezzel a GEN-I az egyetlen szlovén nem pénzügyi vállalat, amely a piacon értékesített zöld kötvényt.¹⁵ Mellette még két bank bocsátott ki zöld kötvényt.

Sem a bankfelügyeleti funkciót is betöltő szlovén központi banknak (*Banka Slovenije*), sem a szlovén tőkepiaci felügyeleti hatóságnak nincs a szlovén zöld pénzügyekkel foglalkozó külön kiadványa. Ugyanakkor a régiós pénzügyi stabilitási jelentések közül a szlovén központi bank pénzügyi stabilitási jelentése részletesen foglalkozik a klímakockázatokkal (Ozolina, 2025).

Az 1. táblázatban foglaljuk össze az előzőekben bemutatott esettanulmányok lényegi megállapításait. Elemzésünk fókuszja az volt, hogy 1. a jegybankok, illetve

¹³ A fenntarthatósághoz kötött kötvények definícióját lásd a Fenntarthatósági finanszírozási eszközök című fejezetben.

¹⁴ <https://ieefa.org/articles/potential-sustainability-linked-bond-market-revival-after-slovenias-landmark-issuance>

¹⁵ <https://gen-i.si/en/news/information-on-the-new-green-bond-issuance/>

1. táblázat

A jegybanki eszközök és a fenntarthatósági finanszírozás relatív elterjedtsége a régióban

Eszköz	Bulgária	Csehország	Észtország	Horvátország	Lengyelország	Lettország	Litvánia	Magyarország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Megjelenik a központi bank, illetve a felügyelet stratégiájában			X	X	X			X			
Tagja az NGFS ^a -nek			X	X		X	X	X	X	X	X
A központi banknak vagy a felügyeletnek van önálló zöld pénzügyi kiadványa								X	X		
Készülnek ilyen tárgyú elemzések egyéb jegybanki kiadványokban (például pénzügyi stabilitási jelentésekben)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
A fenntarthatósági pénzügyi eszközök relatív elterjedtsége (A – alacsony, K – közepes, M – magas)	A	M	M	A	K	A	A	K	K	K	A

^a Central Banks and Supervisors Network for Greening the Financial System.

Forrás: saját összeállítás.

felügyeleti hatóságok mennyire tekintik stratégiai céljuknak a fenntarthatósági finanszírozást, a zöld átállás pénzügyi feltételeinek megteremtését; 2. megtörténik-e a pénzügyi szektor klímakockázatainak többé-kevésbé rendszeres értékelése; illetve 3. hogyan kommunikálják a fentieket. Összességében azt találjuk, hogy a jegybanki erőfeszítések eddig nem feltétlenül tükröződtek a fenntarthatósági finanszírozás elterjedtségében. Például Csehországban csekély jegybanki tevékenység ellenére fejlett a fenntarthatósági finanszírozás. Máshol (például Horvátországban) éppen fordított a helyzet. Ez is azt mutatja, hogy a központi erőfeszítések önmagukban nem elegendők: kedvező piaci viszonyokra és a gazdaság, azon belül a pénzügyi rendszer támogató struktúrájára is szükség van.

Felhasznált adatok

Az adathiányok áthidalására négy különböző szemléletű és tartalmú adatforrást is felhasználtunk az elemzéshez:

– Az EKB és az Eurostat adatbázisai a *finanszírozó székhelye* szerinti adatokat tartalmaznak. Ezen a blokkon belül a legfontosabb adatforrást az EKB Green bond adatbázisa jelenti.

– Alternatív forrásként a Dealogic adatbázisát használtuk, amely a nagy zöld vállalati *projektberuházások* szindikált bankhitelek vagy fenntartható kötvények formájában megvalósuló finanszírozását tartalmazza.

– A zöld finanszírozás keresleti oldalának becslésére az EBB befektetési felmérésének (*Investment Survey*) a klímaváltozásra és energiahatékonyságra vonatkozó befektetések iránti keresleti adatait tudjuk helyettesítő (*proxy*) változónak használni.

– A nemzetközi pénzügyi intézmények zöld finanszírozására vonatkozó régiós adatok forrása a már említett Joint report on multilateral development banks' climate finance kiadványsorozat (African Development Bank et al., 2024).

A zöld pénzügyek ebben az évtizedben kerültek a gazdaságpolitikai döntéshozók és a pénzügyi intézmények fókuszába, előtte marginális volt a szerepük. Mivel a nemzetközi adatszolgáltatások is csak 2020-tól indultak meg, elemzésünkben a 2020 és 2023 közötti időszakra fókuszálunk. A kötvénykibocsátásokat és a szindikált hiteleket a kelet-közép-európai régióban a legtöbb esetben néhány nagyobb tranzakció dominálja, ezért az éves adatok nagyon ingadoznak, időszorelemzésre nem alkalmasak. Így elemzésünkben a 2020–2023-as időszak összesített adatait vizsgáljuk.

Fenntarthatósági finanszírozási eszközök

A fent említett adatbázisok adattartalma csak részleges és különböző szemléletű, ami megnehezíti az elemzést (például a lakossági zöld finanszírozásról csak egy-egy országos adat áll rendelkezésre, így ezt a szegmenst ki kell vennünk a nemzetközi összehasonlításból). Az egyes adatszolgáltatásokban szereplő finanszírozási célok és eszközök eltérők, ezért megkülönböztetünk:

a) zöld finanszírozást, amely pozitív környezeti és/vagy éghajlati előnyökkel jár (a *Green Loan/Green Bond Principlesnek*¹⁶ megfelelően történik a finanszírozás);

b) társadalmi (*social*) finanszírozást, amely olyan projekteket juttat forráshoz, amelyek egy adott társadalmi problémát kezelnek, és/vagy pozitív társadalmi eredmények elérésére törekszenek (a *Social Bond Principlesnek*¹⁷ megfelelően történik a finanszírozás);

¹⁶ *Green Bond Principles (GBP)*: nemzetközi irányelvek, amelyek meghatározzák, hogyan kell zöld kötvényt kibocsátani úgy, hogy a bevont források kizárólag környezetileg fenntartható projektekre legyenek felhasználhatók, átlátható projekt kiválasztással, elkülönített pénzkezeléssel és rendszeres jelentéstétellel.

Green Loan Principles (GLP): nemzetközi irányelvek, amelyek a zöld hitelek egységes keretrendszerét rögzítik, hogy segítsék a hitelnyújtókat és a hitelfelvevőket abban, hogy átláthatóan és hitelesen finanszírozzák a környezetvédelmi és klímaváltozással kapcsolatos projekteket.

¹⁷ A *Social Bond Principles*: olyan irányelvek, amelyek biztosítják, hogy a társadalmi kötvényekből származó forrásokat kizárólag társadalmilag jelentős, pozitív hatású projektekre fordítsák, átlátható projekt kiválasztással, elkülönített forráskezeléssel és rendszeres jelentéstétellel.

c) fenntarthatósági (*sustainable*) finanszírozást,¹⁸ amely a zöld és a társadalmi finanszírozás együttese;

d) fenntarthatósághoz kötött finanszírozást (*sustainability-linked bonds/loans*), amely előrettekintő, teljesítményalapú eszköz, amely jövőbeli fenntarthatósági célok (*key performance indicators, KPI*) teljesítéséhez köti a finanszírozás egyes (például kamat-) feltételeit;

e) átállási (*transition*) kötvényeket/hiteleket, amelyeket a környezeti teljesítmény javítására használhatnak fel, de még nem érték el a „zöld” besorolást.

A továbbiakban fenntarthatósági finanszírozási eszközökön a c), d), e) kategóriák összegét értjük. Ha ettől eltérünk, akkor pontosan megnevezzük a használt kategóriát.

2. táblázat

Fenntarthatósági és nettó zöldkötvény-kibocsátások értéke és GDP-hez mért aránya, 2020–2023

Ország	Fenntarthatósági kötvények kibocsátása		Nettó zöldkötvény-kibocsátás	
	millió euró	a 2023. évi GDP százalékában	millió euró	a 2023. évi GDP százalékában
Ausztria	23 911	5,05	18 510	3,91
Bulgária	0	0,00	0	0,00
Csehország	11 076	3,47	2 453	0,77
Észtország	629	1,65	0	0,00
Franciaország	356 683	12,62	104 302	3,69
Horvátország	344	0,44	0	0,00
Lengyelország	4 832	0,64	3 156	0,42
Lettország	749	1,90	304	0,77
Litvánia	110	0,15	71	0,10
Magyarország	5 601	2,83	5 783	2,92
Németország	250 852	5,99	156 276	3,73
Románia	3 622	1,12	1 446	0,45
Szlovákia	1 801	1,45	1 921	1,55
Szlovénia	2 791	4,36	443	0,69
<i>Összesen</i>	<i>663 003</i>	<i>6,91</i>	<i>294 666</i>	<i>3,07</i>

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat.

A 2. táblázat első oszlopa a finanszírozott ország szerint mutatja be az állami és a vállalatok által kibocsátott fenntarthatósági kötvények Dealogic által publikált értékét. Az

¹⁸ Olyan pénzügyi tevékenységek finanszírozását foglalja magában, amelyek környezeti és társadalmi szempontokat egyaránt figyelembe vesznek.

EKB adatait tartalmazó harmadik oszlop értékei több okból is alacsonyabbak. Egyrészt az adott évi kibocsátásból levonják a törlesztéseket, másrészt itt nem szerepel az átállási kötvények értéke, harmadrészt az EKB a finanszírozó székhelye szerint gyűjti az adatokat. Ez utóbbinak főleg egyes kis tőkepiacú országok esetében van jelentősége, ahol nincs helyi kötvénykibocsátás, de külföldi kibocsátásból jut forrás helyi projekteknek. A fentiek miatt inkább a Dealogic adatbázisára támaszkodunk.

Az adatokból látható, hogy a kelet-közép-európai régióban a fenntarthatósági kötvények kibocsátásának értéke és aránya is jóval kisebb, mint a referenciaországokban. Hozzájuk közel áll még Szlovénia. Lengyelország esetében különösen meglepően alacsonyak a GDP-arányos ráták.

A 3. táblázat a vállalatok fenntarthatósági finanszírozását tartalmazza. A első oszlop a zöld állampapírok nélküli fenntarthatósági vállalati kötvénykibocsátásokat mutatja. A 2. táblázat utolsó sorával összevetve látható, hogy a zöld állampapírok dominálják (60 százalék) volumenben a fenntarthatósági kötvények kibocsátását. A három fejlett ország mellett még Lettországbán, Magyarországon és Szlovéniában jelentősek a zöld állampapírok. Ugyanakkor a magánkibocsátások a régió belül kimagaslóan Csehországban a legnagyobbak, közelítik az osztrák értéket, sőt GDP-arányosan meg is haladják azt. A fenntarthatósági finanszírozás másik eszköze a fenntarthatósági hitel; ezek a Dealogic adatbázisában többségükben nagy nemzetközi szindikált hitelek.

A nemzetközi fenntarthatósági finanszírozás sajátos alcsoportját alkotják a multilaterális fejlesztési intézmények eszközei. Ezen intézmények termékei piacpótló, illetve piacépítő jellegűek. A közvetlen projektfinanszírozás mellett fontosak még a kedvező kamatozású refinanszírozási termékeik. Az igénybe vevő pénzintézetek így kedvezményes finanszírozást tudnak nyújtani egy előre meghatározott ügyfélszegmens vagy hitelcél javára. Ezek piacpótló szerepe egyes országokban jelentős.

Ha az előbbi három fenntarthatósági finanszírozási eszköz együttesét viszonyítjuk a belföldi banki (egymillió eurót meghaladó 2020–2023. évi) hitelkihelyezéshez, akkor azt látjuk, hogy Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország és Románia esetében az új belföldi bankhitelekhez képest már jelentősnek tekinthető a fenntarthatósági finanszírozás.

A következőkben a vállalatok fenntarthatósági finanszírozási eszközeinek összetételét vizsgáljuk aszerint, hogy banki vagy nem banki eredetűek, illetve a finanszírozók rezidensek-e vagy sem (4. táblázat).

A 4. táblázatban a vállalatok (állampapír nélküli) finanszírozásából indulunk ki (első oszlop). A második oszlop a pénzügyi vállalatok (bankok) részarányát mutatja. Ez az arány országonként igen eltérő: ahol alacsony vagy nulla, ott a bankrendszer még nem aktív a fenntarthatósági finanszírozás terén. Csehország esetében az alacsony bankrendszeri aktivitás összefügghet azzal, hogy a cseh jegybank is elég visszafogott ezen a területen.

A szindikált hiteleknél a hitelfelvevők nem pénzügyi nagyvállalatok, és az ügyletek mind belföldinek számítanak. Emögött valószínűleg az áll, hogy a hitelszerződések rezidens vállalatok révén, a kedvezményezett országának nemzeti joga szerint készülnek. Ugyanakkor feltételezhető, hogy a szindikálásban sok esetben külföldi bankok is részt vesznek, de erről nem tartalmaz adatot a Dealogic adatbázisa. A kötvények esetében

3. táblázat

A vállalati fenntarthatósági finanszírozás és annak GDP-hez mért aránya, 2020–2023

Ország	Fenntarthatósági kötvények (a)		Fenntarthatósági hitelek (b)		Multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozása (c)		Összesen (a) + (b) + (c)	Egymillió eurót meghaladó banki hitelkihelyezések
	értéke (millió euró)	a GDP százalékában	értéke (millió euró)	a GDP százalékában	a GDP százalékában	a GDP százalékában		
Ausztria	12 992	2,7	3 567	0,8	0,5	0,5	393 470	83,1
Bulgária	0	0,0	218	0,2	0,7	0,7	13 166	13,9
Csehország	11 076	3,5	274	0,1	1,2	1,2	58 292	18,3
Észtország	629	1,6	735	1,9	1,4	1,4	9 265	24,3
Franciaország	115 520	4,1	176 145	6,2	0,8	0,8	1 108 184	39,2
Horvátország	344	0,4	0	0,0	1,2	1,2	21 138	27,1
Lengyelország	4 832	0,6	6 650	0,9	1,6	1,6	29 179	3,9
Lettország	150	0,4	0	0,0	0,7	0,7	7 248	18,4
Litvánia	110	0,1	0	0,0	1,3	1,3	15 940	21,6
Magyarország	2 129	1,1	2 061	1,0	0,8	0,8	15 985	8,1
Németország	120 078	2,9	136 428	3,3	0,3	0,3	3 186 039	76,1
Románia	3 622	1,1	397	0,1	1,3	1,3	9 494	2,9
Szlovákia	1 801	1,5	300	0,2	1,1	1,1	38 512	31,1
Szlovénia	500	0,8	0	0,0	0,8	0,8	14 908	23,3
Összesen	273 786	2,9	326 775	3,4	0,8	0,8	4 920 820	51,3

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat, Joint reports on MDBs' climate finance.

a helyzet éppen fordított: a külföldön kibocsátott kötvénynek lehet belföldi vásárlója is, de arról már nem rendelkezünk információval. Tehát a szindikált hitelek esetében a külföldi finanszírozás alul, a kötvényeknél pedig valószínűleg túl van becsülve.

4. táblázat

A vállalatok fenntarthatósági finanszírozásának néhány jellemzője, 2020–2023 (százalék)

Ország	A vállalatok által felvett fenntarthatósági hitelek és kötvények/GDP	Ezen belül a banki finanszírozás aránya	A vállalatok fenntarthatósági kötvényein belül a belföldi kibocsátás aránya
Ausztria	3,5	61	80
Bulgária	0,2	0	n. a.
Csehország	3,6	0	86
Észtország	3,6	0	100
Franciaország	10,3	18	98
Horvátország	0,4	0	100
Lengyelország	1,5	22	66
Lettország	0,4	0	100
Litvánia	0,1	68	100
Magyarország	2,1	42	70
Németország	6,1	21	95
Románia	1,2	56	52
Szlovákia	1,7	88	0
Szlovénia	0,8	100	60
Összesen	6,3	21	93

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat, Joint reports on MDB climate finance.

A zöld finanszírozási eszközök iránti kereslet

Ebben a fejezetben a vizsgált országok vállalkozásainak fenntarthatósági beruházásokra irányuló keresletével kívánjuk magyarázni a zöld finanszírozás volumenét. A keresletet különböző típusú *proxy* mutatókkal elemezzük. A mutatók, amelyek forrása az EBB befektetési felmérése, a felmérés válaszadó cégeinek százalékát jelölik. Mindegyik esetében a magasabb százalékos érték nagyobb zöld keresletet jelez. A kereslet elemzésénél két kérdésre keresünk választ: 1. A kelet-közép-európai régió mennyire heterogén ezen a területen? 2. Mennyire térnek el a régió országai a referenciaként használt három fejlett országtól?

Az 5. táblázatban szereplő számok az adott keresleti mutató átlagos értékétől való eltérést jelentik. Minél magasabb az érték, annál kedvezőbb zöld szempontból.

Például a zöld kereskedelem mutatója azt jelzi, hogy az ország kivitelében mekkora a zöld export aránya. Ez a mintában átlagosan 10,2 százalék. A magyar 14,1 százalékos érték a minta átlagának 138 százaléka, így ez az érték szerepel a táblázatban.

5. táblázat

Zöld keresleti indikátorok a vizsgált országok átlagos értékének százalékában

Ország	Zöld innováció	Zöld kereskedelem	Beruházási tervek az éghajlatváltozás hatásainak kezelésére	Már megvalósított beruházások az éghajlatváltozás hatásainak kezelésére	Fenntartható közlekedési lehetőségek	Hulladékmennyiség csökkentése és újrahasznosítása	Telephelyi és telephelyen kívüli megújulóenergia-termelés	Energiahatékonysági beruházások	Átlag
Ausztria	115	90	111	127	153	113	155	133	124
Bulgária	115	93	86	83	78	57	86	70	83
Csehország	127	124	85	110	43	96	54	89	91
Észtország	88	80	83	95	106	106	76	97	92
Franciaország	101	76	95	112	122	109	68	86	96
Horvátország	115	75	99	70	78	105	110	92	93
Lengyelország	85	86	108	100	91	117	135	100	103
Lettország	183	45	75	83	73	66	63	85	84
Litvánia	56	70	127	121	129	98	103	89	99
Magyarország	61	138	85	76	96	87	150	124	102
Németország	101	146	109	122	144	101	115	126	121
Románia	79	135	130	107	115	126	108	105	113
Szlovákia	99	160	92	95	70	96	87	89	98
Szlovénia	74	81	116	98	102	123	90	117	100
<i>Korrelációs együttható</i>	<i>-0,04</i>	<i>0,12</i>	<i>-0,09</i>	<i>0,46</i>	<i>0,34</i>	<i>0,30</i>	<i>-0,16</i>	<i>0,11</i>	

Forrás: European Investment Bank (2025).

A keresleti mutatókat átlagolva azt találjuk, hogy Ausztriában és Németországban a legnagyobb a zöld finanszírozás iránti kereslet, Franciaország pedig kismértékben az átlag alatt helyezkedik el. Régióinkban Romániában a legmagasabb a keresleti mutató. Az átlag közelében helyezkedik el Litvánia, Magyarország, Lengyelország, Szlovákia és Szlovénia. Ugyanakkor a keresleti mutatók gyenge korrelációt mutatnak a magánszektorban megvalósult fenntarthatósági finanszírozással. A táblázat utolsó sorából azt látjuk, hogy a mutatók közül az éghajlatváltozás hatásainak kezelésére már megvalósított beruházások, a fenntartható közlekedési lehetőségek és a hulladékmennyiség csökkentése és újrahasznosítása mutat valamiféle együttmozgást a finanszírozási mutatóval.

A pénzügyi struktúra

Elsőként Yi és szerzőtársai (2023) hívták fel a figyelmet arra, hogy mekkora szerepet játszik a pénzügyi struktúra a zöld pénzügyek terén. Megfogalmazásukban az indirekt – banki – finanszírozás alapvetően kockázatkerülő, ami gátolja a forrásoknak a leginnovatívabb területekre való áramlását, és korlátozott támogatást nyújt az erőforrás-felhasználás hatékonyságának javításához. Ezzel szemben a közvetlen – tőkepiaci – finanszírozás hosszú távon biztosíthat tőkét a zöld technológiákkal kapcsolatos innovációkhoz és kutatás-fejlesztéshez. Kim és szerzőtársai (2022) azt találták, hogy egy koncentráltabb, kevésbé versenyképes banki alapú pénzügyi rendszer, arányaiban jelentősebb háztartási hitelezéssel, akadályozza a zöld technológiák fejlesztését, növeli az energiafelhasználást és a szén-dioxid-kibocsátást. Nehézipari cégek finanszírozását vizsgálva Zhou és Zhang (2023) azt találták, hogy az erőforrás-elosztás hatékonyságának a bankversenytől elméletileg várt javulása (és ezáltal a zöld finanszírozás bővülése) nem mindig következik be. Erősebb verseny jellemezte piacokon a bankok kevesebb és drágább hitelt adnak az ilyen, környezetvédelmi szempontból kockázatosabb cégeknek.

A szakirodalomban még a tőkepiac liberalizáltsága és nyitottsága is megjelenik mint a zöld pénzügyek terjedését befolyásoló tényező (He et al., 2024). Az EU-n belüli egységes pénz- és tőkepiaci szabályozás miatt ezt a mi vizsgálatunkban nem tekintettük befolyásoló faktornak.

Fejlettebb pénzügyi rendszerekben több és jobb a pénzügyi szolgáltatás, és szélesebb körű a termékválaszték. Régióink pénzügyi rendszerei jellemzően banki alapúak, és kevésbé mélyek, mint a fejlett nyugat-európai országoké. Ugyanakkor globálisan a zöld átállást segítő pénzügyi instrumentumok között jelenleg a tőkepiaciak (zöld és fenntarthatósági szuverén és vállalati kötvények) dominálnak. Jelentősebb még a nagy cégek nemzetközi projektfinanszírozása, és ettől elmarad a kkv-k és a lakosság számára kidolgozott zöld és fenntarthatósági hitelkonstrukciók elterjedtsége.

A 6. táblázatban a fenntarthatósági finanszírozást (első oszlop) hasonlítjuk össze a pénzügyi struktúrával kapcsolatos különféle mutatókkal. A fentiek mellett a verseny és a banki piac koncentráltságát megjelenítő mutatót is vizsgáltunk (az öt legnagyobb bank részesedése), de ez a vizsgált országok nagy részében nagyon magas volt, így érdemi kapcsolatot nem tudtunk kimutatni a zöld finanszírozással.

A két finanszírozási *flow*-mutató (fenntarthatósági finanszírozás és az egymillió eurót meghaladó banki hitelek) között közepes kapcsolatot találunk. A jegybankon kívüli monetáris pénzügyi intézmények (*Other Monetary Financial Institutions, OMFI*) mérlegfőösszege, hitelállománya nagyon erős kapcsolatot mutat a fenntarthatósági finanszírozással – éppen úgy, mint a tőkepiac mélységét jelző mutatók (nem pénzügyi vállalatok kötvényállománya és részvénytőkekapitalizációja). A 2. *hipotézisünket* ezzel igazoltnak látjuk. Az árnyékbankrendszer a régióban együtt fejlődik a bankrendszerrel, azaz komplementer jellegű (Bethlendi et al., 2024), ezért a 3. *hipotézisünk* is igazolódik: a nagyobb terjedelmű árnyékbankrendszer erősebb zöld pénzügyi tevékenységet implikál.

6. táblázat

Fenntarthatósági finanszírozás és a pénzügyi struktúra mutatói, 2020–2023 (százalék)

Ország	Fenntarthatósági kötvények, hitelek és multilaterális finanszírozás, 2020–23	Egymillió eurót meghaladó banki hitelkihelyezések	Pénzügyi fejlettségi index, 2020–21	Jegybankon kívüli MFI-k összes eszköze, 2020–23	Jegybankon kívüli MFI-k hitelei, 2020–23	Árnyékbankrendszer eszközei, 2020–23	Nem pénzügyi vállalatok kötvényállománya, 2020–23	Nem pénzügyi vállalatok részvénykapitalizációja, 2020–23
Ausztria	4,0	83,1	63,8	199,6	121,6	120,3	9,5	24,3
Bulgária	0,9	13,9	37,8	93,3	53,6	52,6	2,0	5,1
Csehország	4,7	18,3	31,8	121,2	60,4	59,5	4,5	7,5
Észtország	5,0	24,3	26,6	116,3	71,5	72,1	2,8	9,5
Franciaország	11,2	39,2	81,3	367,9	159,1	159,2	26,8	94,3
Horvátország	1,6	27,1	47,7	114,5	65,8	64,0	1,8	24,0
Lengyelország	3,1	3,9	44,2	84,0	53,0	49,4	1,7	14,1
Lettország	1,1	18,4	21,1	75,3	42,2	40,9	1,4	2,4
Litvánia	1,4	21,6	20,2	85,1	44,9	47,2	2,9	6,9
Magyarország	2,9	8,1	46,5	90,8	45,7	45,2	4,1	8,2
Németország	6,5	76,1	70,7	228,5	107,8	107,8	6,1	47,3
Románia	2,5	2,9	27,4	51,4	28,0	28,1	0,4	8,4
Szlovákia	2,8	31,1	28,3	100,5	73,0	72,7	3,5	0,5
Szlovénia	1,5	23,3	33,1	89,6	50,3	48,5	0,9	10,0
Korreláció	1,00	0,43	0,74	0,91	0,84	0,85	0,88	0,88

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat, Joint reports on MDB climate finance, The World Bank.

A tőkepiac fejlettségének alternatív mérésére a másodlagos állampapírpiacon GDP-arányos éves forgalmát használjuk *proxy* mutatóként.

A 7. táblázat a – magán- és állami – fenntarthatósági kötvények kibocsátásairól és az állampapírpiacon másodlagos forgalmáról tájékoztat. A kapcsolat ezen mutatóval is erős (0,89).

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a hagyományos hitelezés alakulásával mennyire mozog együtt a fenntarthatósági hitelezés. Abdelsalam és szerzőtársai (2023) empirikus tanulmányukban kimutatták, hogy a magas ESG-pontszámú bankok hitelezési aktivitása kevésbé prociklikus. E jelenség mögött az is állhat, hogy a teljes ESG-finanszírozás kevésbé ciklikus.

Ennek a kérdésnek a vizsgálatára a hitel/GDP rés mutatót használjuk, amely fontos makroprudenciális indikátor is. Az a várakozásunk, hogy a zöld finanszírozás az általános hitelezésnél kevésbé ciklikus, azaz negatív hitel/GDP rés esetén is tud – relatíve – bővülni.

7. táblázat

Fenntarthatósági finanszírozás és az állampapírpiac forgalma a GDP arányában, 2020–2023 (százalék)

Ország	Fenntarthatósági kötvények kibocsátása	Állampapírok másodpiaci forgalma
Ausztria	5,1	38,7
Bulgária	0,0	2,4
Csehország	3,5	15,8
Észtország	1,6	2,7
Franciaország	12,6	100,8
Horvátország	0,4	7,8
Lengyelország	0,6	23,9
Lettország	1,9	5,9
Litvánia	0,1	3,2
Magyarország	2,8	33,9
Németország	6,0	92,4
Románia	1,1	19,4
Szlovákia	1,5	11,3
Szlovénia	4,4	28,6
<i>Korreláció</i>		<i>0,89</i>

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat, ICMA, Joint reports on MDB climate finance.

A 8. táblázatban látható, hogy Franciaország és Németország kivételével a vizsgált országokban – különböző mértékben ugyan, de – negatív a hitel/GDP rés mutató. Ez azt jelenti, hogy a hitelállomány a trendnél alacsonyabb szinten van, ami a hitelezési folyamatok gyengességét jelzi. A tapasztalt korreláció közepesen erős, azaz nagyobb fenntarthatósági finanszírozás esetén kevésbé negatív a hitel/GDP rés mutató, ami anticiklikusságra utal.

A szakirodalom több lehetséges csatornán is összeköti a digitalizáció kérdését (Yi et al., 2023) a zöld pénzügyekkel. Az egyik, hogy a digitalizáció javíthatja a finanszírozáshoz való hozzáférést például a kis- és középvállalatok körében. A másik csatorna, hogy a vállalati digitális átalakulás jelentős mértékben csökkentheti a szén-dioxid-kibocsátás intenzitását a technológiai innováció, a belső kontrollok és a környezeti információk nyilvánosságra hozatala terén elért fejlesztések révén. Ezért a digitális gazdaság és társadalom index (*Digital Economy and Society Index, DESI*) európai felméréséből a vállalati digitalizáció fejlettségét megragadó mutatók segítségével vizsgáljuk 5. *hipotézisünket*, vagyis azt, hogy a digitálisan fejlettebb vállalati szektorral rendelkező országokban a zöld pénzügyek elterjedtebbek-e.

A 9. táblázat szerint a digitális átalakulás mutatói közül egyedül az elektronikus információmegosztást alkalmazó vállalkozások aránya mutat közepes erősségű kapcsolatot a fenntarthatósági finanszírozással.

8. táblázat

A fenntarthatósági finanszírozás és a belföldi hitelállomány/GDP rés mutató, 2020–2023

Ország	Fenntarthatósági kötvények, hitelek és multilaterális finanszírozás a GDP arányában (százalék)	Belföldi hitel/GDP rés (százalékpont)				
		2020	2021	2022	2023	2020–2023 átlaga
Ausztria	4,0	-0,5	3,2	-5,8	-15,9	-4,8
Bulgária	0,9	-8,4	-7,7	-11,1	-12,9	-10,0
Csehország	4,7	-4,1	-1,5	-1,3	-7,1	-3,5
Észtország	5,0	0,9	-0,1	-9,7	-11,2	-5,0
Franciaország	11,2	18,0	11,3	1,6	-8,2	5,7
Horvátország	1,6	-27,9	-25,8	-30,0	-34,6	-29,6
Lengyelország	3,1	-13,1	-14,7	-17,4	-21,5	-16,7
Lettország	1,1	-16,7	-15,2	-11,6	-11,3	-13,7
Litvánia	1,4	-9,7	-7,8	-6,1	-4,4	-7,0
Magyarország	2,9	-16,9	-3,0	6,3	-7,0	-5,2
Németország	6,5	7,2	10,0	8,4	3,1	7,2
Románia	2,5	-5,2	-0,2	2,1	-1,2	-1,1
Szlovákia	2,8	-1,7	-4,9	-3,1	-11,7	-5,4
Szlovénia	1,5	-15,6	-10,0	-4,1	-7,1	-9,2
<i>Korreláció</i>						0,66

Forrás: Dealogic, EKB, Eurostat, Joint reports on MDB climate finance.

9. táblázat

A fenntarthatósági finanszírozás és az üzleti digitális transzformáció mutatói, 2020–2023 (százalék)

Ország	Fenntarthatósági kötvények, hitelek és multilaterális finanszírozás a GDP arányában, 2020–2023	Az üzleti tevékenység digitális átalakulása		
		elektronikus információ-megosztást alkalmazó vállalkozások aránya	közösségi médiát használó vállalkozások aránya	kkv-k e-kereskedelemből származó árbevételének aránya
Ausztria	4,0	43	33	10
Bulgária	0,9	22	11	3
Csehország	4,7	36	21	18
Észtország	5,0	23	18	12
Franciaország	11,2	46	23	10
Horvátország	1,6	23	22	12
Lengyelország	3,1	28	15	8
Lettország	1,1	35	22	7
Litvánia	1,4	45	22	15
Magyarország	2,9	16	12	10
Németország	6,5	32	25	10
Románia	2,5	19	10	7
Szlovákia	2,8	30	18	10
Szlovénia	1,5	32	26	12
<i>Korreláció</i>	<i>1,00</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>

Forrás: DESI, Dealogic, EKB, Eurostat, Joint reports on MDB climate finance.

Regresszió

Bár az adatbázisunk nagyon kicsi, egy egyszerű OLS regresszió használatát azért megengedi. Emiatt eredményeink inkább indikatív jellegűek, de megerősíthetik a kvalitatív országelemzések és a leíró statisztikák eredményét. A következőkben a fenntarthatósági finanszírozási mutatókat vizsgáljuk a következő potenciális magyarázó változókkal:

- belföldi hitel/GDP rés – *Hitelrés*,
- jegybankon kívüli MFI-k összes eszköze (a GDP százalékában) – *OMFIs*,
- árnyékbankrendszer eszközei (a GDP százalékában) – *SBs*,
- nem pénzügyi vállalatok által kibocsátott értékpapírok (a GDP százalékában) – *Vállalati kötvény*,
- másodlagos állampapírpiaci forgalom (a GDP százalékában) – *Állampapír-forgalom*,
- már megvalósított beruházások az éghajlatváltozás hatásainak kezelésére – *Zöld beruházás*,

– elektronikus információmegosztást alkalmazó vállalkozások aránya – *Digitalizáció*.

A mutatókat először Pearson-féle korrelációs együtthatóval vizsgáltuk. A kis minta ellenére a korrelációs együtthatók többsége statisztikailag szignifikánsnak bizonyult 1 vagy 5 százalékos szignifikanciaszinten. A leggyengébbek a keresleti *proxy* és a digitalizációs mutatók voltak. A 10. táblázat szerint a kiválasztott változók között erős a korreláció. Ezért varianciainflációs tényező (*variance inflation factor, VIF*) segítségével teszteltük a multikollinearitást. A VIF értéke kizárólag a *Hitelrés* mutatónál volt elfogadható mértékű. Az *OMFIs*, az *SBs* és a *Vállalati kötvény* mutatók között nagyon magas a korrelációs együttható. Az *Állampapír-forgalom* valamivel kevésbé korrelál az előbbi mutatókkal, de a kapcsolatok itt is szignifikánsak. A fenntarthatósági finanszírozással legerősebben az *OMFIs* korrelál, ezért ezt tartottuk meg. A keresletre és digitalizációra vonatkozó mutatókkal a függő változó nem korrelál, ezért kihagytuk a további vizsgálatból.

10. táblázat

A kiválasztott mutatók korrelációs mátrixa

	Fenntarthatósági finanszírozás	Hitelrés	OMFIs	SBs	Vállalati kötvény	Állampapír-forgalom	Zöld beruházás	Digitalizáció
Fenntarthatósági finanszírozás	1	0,640*	0,888**	0,830**	0,873**	0,810**	0,423	0,358
Hitelrés	0,640*	1	0,533*	0,487	0,502	0,643*	0,660*	0,294
OMFIs	0,888**	0,533*	1	0,967**	0,940**	0,867**	0,448	0,555*
SBs	0,830**	0,487	0,967**	1	0,889**	0,780**	0,477	0,566*
Vállalati kötvény	0,873**	0,502	0,940**	0,889**	1	0,761**	0,386	0,575*
Állampapír-forgalom	0,810**	0,643*	0,867**	0,780**	0,761**	1	0,463	0,365
Zöld beruházás	0,423	0,660*	0,448	0,477	0,386	0,463	1	0,693**
Digitalizáció	0,358	0,294	0,555*	0,566*	0,575*	0,365	0,693**	1

Megjegyzés: * < 5 százalékos, ** < 1 százalékos szignifikancia.

Forrás: saját számítás.

A következőkben egy OLS regressziót is lefuttattunk a *Hitelrés* és az *OMFIs* magyarázó változókkal (11. táblázat). A *Hitelrés* nem lett szignifikáns.

A fentiek alapján azt találtuk, hogy a pénzügyi közvetítés mélysége alapvetően determinálja a fenntarthatósági finanszírozást, és a hitelezés ciklikussága nem mutat szignifikáns eredményt.

A következőkben úgy módosítottuk a számításunkat, hogy a pénzügyi közvetítés mélységének domináns hatását kiszűrjük, azaz az összes *OMFIs* eszközzel elosztottuk

a függő változónkat. A vizsgálatba bevontunk még egy magyarázó változót: a multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozása/GDP mutatót.

11. táblázat

Az első OLS modell eredményei

a) A mutatószámok értékei

R	R ²	Igazított R ²	A becslés standard hibája
0,909	0,827	0,795	0,012

Megjegyzés: előrejelzők: (konstans), *Hitelrés*, *OMFI*s; függő változó: *Fenntarthatósági finanszírozás*.

b) Az együtthatók eredményei

Koefficiensek	Nem standardizált	Standard hiba	Standardizált együtthatók (β)	t	Szignifikancia
(konstans)	0,009	0,009		1,019	0,330
OMFI	0,024	0,005	0,764	5,147	< 0,001
Hitelrés	0,001	0,000	0,233	1,567	0,145

Forrás: saját számítás.

12. táblázat

A második OLS modell eredményei

a) A mutatószámok értékei

R	R ²	Igazított R ²	A becslés standard hibája
0,882	0,778	0,712	0,00645

b) Az együtthatók eredményei

Koefficiensek	Nem standardizált	Standard hiba	Standardizált együtthatók (β)	t	Szignifikancia
(konstans)	0,026	0,009		3,013	0,013
<i>Hitelrés</i>	0,001	0,000	0,807	4,843	< 0,001
Digitalizáció	0,000	0,000	-0,360	-2,292	0,045
Multilaterális	2,287	0,523	0,713	4,370	0,001

Forrás: saját számítás.

A fentiek alapján a 4. *hipotézisünket* el tudjuk fogadni, azaz a zöld finanszírozás anticiklikus jellegű a vizsgált országokban. Ez összhangban van Abdelsalam és szerzőtársai (2023) nemzetközi tapasztalataival, amelyek szerint a magasabb ESG-pontszámú bankok viselkedése kevésbé prociklikus. A digitalizációs mutatónál (elektronikus információmegosztást alkalmazó vállalkozások aránya) gyenge magyarázó erőt találtunk, kis minta mellett. Így elvetettük az 5. *hipotézisünket*, amely arra vonatkozott, hogy a digitálisan fejlettebb vállalati szektorral rendelkező országokban a zöld pénzügyek elterjedtebbek. A multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozása viszont szignifikáns hatással van a zöld pénzügyekre, piacépítő szerepükre a régióban megerősítést találtunk.

Összefoglalás és következtetések

Tanulmányunkban azt elemeztük, hogy a kelet-közép-európai régióban milyen összefüggés van a pénzügyi rendszer struktúrája és a zöld pénzügyek sajátosságai között.

A kutatás során három adatbázist is használtunk a zöld pénzügyek elemzéséhez. A Dealogic adatbázisa alapján a zöld pénzügyi finanszírozás megvalósulásának székhelye szerint, az EKB és az Eurostat adatbázisai alapján a finanszírozó székhelye szerint, míg az EBB felmérése alapján a zöld pénzügyek felé irányuló kereslet szerint végeztünk elemzéseket. A kínálati oldalra vonatkozó adatok közül a Dealogic által szolgáltatottakat tartjuk jobbnak, mert a régióban a zöld pénzügyek egyik sajátossága a külföldi finanszírozású projektek viszonylag magas aránya. A kvantitatív elemzésnél a régió tizenegy országa mellett három – a régióban aktív finanszírozóként megjelenő – referenciaország (Ausztria, Franciaország és Németország) adatait is elemeztük, hogy a régió helyzetét a fejlettebb pénzügyi piacú uniós országokhoz viszonyítva is értékelhessük.

A fenntarthatósági kötvények kibocsátása terén éles vonal húzódik a három referenciaország és a kelet-közép-európai országok között; egyedül Szlovénia közelíti meg a fejlett országokra jellemző mértékeket (az állami zöldkötvény-kibocsátások miatt), és abból a szempontból is élenjárónak tekinthető, hogy az EU-n belül ez az ország bocsátotta ki az első fenntarthatósághoz kötött államkötvényt 2025-ben. Ha a zöld pénzügyek magánfinanszírozásának GDP-arányos nagyságát nézzük, akkor Franciaországot és Németországot Csehország követi, Ausztriát is megelőzve, míg a régió többi országában jóval alacsonyabb arányokat találunk. Ha a zöld magánfinanszírozást a bankhitelekhez viszonyítjuk, akkor a régió nagyobb felében tapasztalunk számottevő aktivitást. Ennek összetétele azonban országonként igen változó: mind a banki–nem banki, mind a belföldi–külföldi megbontás szerint mérve 0 és 100 százalék között mozognak az arányok.

A régióban a bankok és a tőkepiacok mellett a multilaterális fejlesztési bankok (elsősorban az EBB, kisebb mértékben az EBRD) is aktívak a zöld finanszírozás terén, részben közvetlen projektfinanszírozás, részben banki refinanszírozás formájában, aminek számottevő piacépítő, helyenként pedig piacpótló szerepe van. Ezen multilaterális intézmények által nyújtott finanszírozás GDP-hez mért nagysága Lengyelország esetében a legnagyobb, míg Lettorság esetében a legkisebb.

A zöld finanszírozásra vonatkozó keresleti elemzés alapján szintén a fejlett országok dominanciája mutatkozik meg. A kelet-közép-európai régió belül kiemelkedik a román kereslet. A keresleti mutatók azonban gyenge korrelációt mutatnak a magán-szektor ténylegesen megvalósult fenntarthatósági finanszírozásával.

Azt találtuk, hogy a strukturális mutatók meghatározók a zöld pénzügyek szempontjából. Így az 1. *hipotézist* elfogadtuk, amely szerint a pénzügyi struktúra hatással van a zöld pénzügyek vonatkozásában.

A régió zöld pénzügyi helyzetének strukturális elemzésekor fontos kiemelni, hogy uniós összehasonlításban a kelet-közép-európai országok kevésbé mély pénzügyi piacokkal, illetve alapvetően banki pénzügyi közvetítéssel és ezt kiegészítő jellegű árnyékbankrendszerrel rendelkeznek. Megállapítjuk, hogy a banki és tőkepiaci pénzügyi közvetítés mélysége, valamint az árnyékbankrendszer terjedelme erős kapcsolatot mutat a zöld pénzügyi tevékenység terjedelmével. Vizsgálatunk alapján a 2. és 3. *hipotézist* elfogadtuk.

A strukturális mutatók közül a banki verseny erőssége nem mutatott kapcsolatot a zöld finanszírozással.

Miután kiszűrtük a pénzügyi közvetítés mélységének domináns hatását, a várakozásunknak megfelelően azt találtuk, hogy a zöld finanszírozás anticiklikus jelleget mutat a vizsgált országok körében; vagyis a 4. *hipotézisünket* elfogadtuk.

A digitalizáció és a zöld pénzügyek egymást erősítő folyamatát nem tudtuk igazolni a régióban, az erre vonatkozó 5. *hipotézist* elvetettük.

Közpolitikai szempontból azt találtuk, hogy a jegybanki erőfeszítések nem feltétlenül tükröződtek a fenntarthatósági finanszírozás elterjedtségében. Például Csehországban viszonylag kevésbé aktív jegybanki tevékenység ellenére fejlett a fenntarthatósági finanszírozás. Máshol (például Horvátországban) éppen fordított a helyzet. Ez is azt mutatja, hogy a központi erőfeszítések önmagukban nem elegendők: valahol találkozniuk kell a piaci viszonyokkal, a gazdaság/pénzügyi rendszer struktúrájával. Ez egyben a piacvezérelt vs. szabályozóvezérelt fejlődési utak közötti különbségre is utal. Ugyanakkor a multilaterális fejlesztési intézmények finanszírozása szignifikáns hatással van a zöld pénzügyekre, piacépítő szerepükre a régióban megerősítést találtunk.

Hivatkozások

- Abdelsalam, O., Azmi, W., Disli, M., & Kowsalya, V. (2023). Bank lending cyclicity and ESG activities: Global evidence. *Finance Research Letters*, 58, 104541. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104541>
- African Development Bank, Asian Development Bank, Asian Infrastructure Investment Bank, Council of Europe Development Bank, European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, Inter-American Development Bank, IDB Invest, Islamic Development Bank, New Development Bank, & World Bank. (2024). *2023 Joint report on multilateral development banks climate finance*. <https://doi.org/10.18235/0013160>
- Andersson, M., Köhler-Ulbrich, P., & Nerlich, C. (2025). Green investment needs in the EU and their funding. *ECB Economic Bulletin Articles*, 1.

- Bethlendi, A., & Mérő, K. (2020). Changes in the structure of financial intermediation: Eastern-Central European developments in the light of global and European trends. *Danube*, 11(4), 283–299. <https://doi.org/10.2478/danb-2020-0017>
- Bethlendi, A., Mérő, K., & Orlovits, Z. (2024). Shadow banking in Central and Eastern Europe: Specificities and drivers. *The South East European Journal of Economics and Business*, 19(2), 13–29. <https://doi.org/10.2478/jeb-2024-0013>
- Croatian National Bank. (2023). *Climate strategy of the Croatian National Bank* (November 2023). <https://www.hnb.hr/documents/20182/4807803/Climate-Strategy-of-the-CNB.pdf/6d1ddfb2-dd85-c96c-9cac-e7252c890b7f?t=1728035475170>
- Croatian National Bank. (2025). *Financial stability* (June 2025). <https://www.hnb.hr/en/analyses-and-publications/regular-publications/financial-stability>
- Czech, M., Hadaš-Dyduch, M., & Puszer, B. (2023). Effectiveness of green bonds in selected CEE countries: Analysis of similarities. *Risks*, 11(12), 214. <https://doi.org/10.3390/risks11120214>
- Czech National Bank. (2022). *Financial stability report* (November 2022). https://www.cnb.cz/export/sites/cnb/en/financial-stability/galleries/fs_reports/fsr_2022_autumn/fsr_2022_autumn.pdf
- Czech National Bank. (2025). *The CNB's macroprudential policy strategy* (May 2025). https://www.cnb.cz/export/sites/cnb/en/financial-stability/galleries/macroprudential_policy/cnb_macroprudential_policy_strategy.pdf
- Eesti Pank. (2024). *Financial stability review* (1/2024). https://haldus.eestipank.ee/sites/default/files/2024-05/fsy2024_1_eng.pdf
- Eesti Pank. (2025). *Financial stability review* (1/2025). https://haldus.eestipank.ee/sites/default/files/2025-05/fsy2025_1_eng.pdf
- Elderson, F. (2024). “Failing to plan is planning to fail”: Why transition planning is essential for banks. *The ECB Supervision Blog*. January 23. <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/blog/2024/html/ssm.blog240123~5471c5f63e.en.html>
- European Banking Authority. (2025). *Report on data availability and feasibility of common methodology for ESG exposures* (EBA/REP/2025/06). <https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/2025-02/6a3ca030-8911-42d8-8817-b99f6ea109b4/Report%20on%20data%20availability%20and%20feasibility%20of%20common%20methodology%20for%20ESG%20exposures.pdf>
- European Central Bank. (2023). *Towards climate-related statistical indicators* (January 2023). https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.climate_change_indicators202301~47c4bbbc92.en.pdf
- European Investment Bank. (2020a). *The European Investment Bank activity report 2019: The green thread*. <https://doi.org/10.2867/4882>
- European Investment Bank. (2020b). *EIB Group climate bank roadmap 2021–2025*. <https://doi.org/10.2867/503343>
- European Investment Bank. (2024a). *Greening the financial sector: A Central, Eastern and South-Eastern European perspective*. <https://doi.org/10.2867/103135>
- European Investment Bank. (2024b). *2023 joint report of multinational development banks' climate finance* (September 2024). <http://dx.doi.org/10.18235/0013160>
- European Investment Bank. (2025). *EIB investment survey 2024: CESEE overview* (February 2025). <https://doi.org/10.2867/752544>

- Gogová, L., Hledík, J., & Klacso, J. (2025). Exploring the exposure of Slovak banks' corporate loan portfolio to flood risk. *JRC Working Papers in Economics and Finance*, 8/2025. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/334950/1/1935605194.pdf>
- He, G., Wang, Z., & Yu, J. (2024). Stock market liberalization and ESG performance: Evidence from China connect. *Applied Economics Letters*, 32(11), 1644–1648. <https://doi.org/10.1080/13504851.2024.2310055>
- Holczinger, N., & Sárvári, B. (2025). A zöld átmenet szerepe a Visegrádi országokban a KAYA-azonosság alapján. *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 22(1), 5–16. <https://doi.org/10.32976/stratfuz.2025.1>
- Kavvadia, H. (2021). The European Investment Bank's "quantum leap" to become the world's first international climate bank. *Politics and Governance*, 9(2), 185–195. <https://doi.org/10.17645/pag.v9i2.3921>
- Kim, D. H., Wu, Y. C., & Lin, S. C. (2022). Carbon dioxide emission, financial development and political institutions. *Economic Change and Restructuring*, 55(2), 837–874. <https://doi.org/10.1007/s10644-021-09331-x>
- Kolínský, O. (2024). Sustainability in the Czech Republic: From green growth laggard to a degrowth hotspot. *Czech Journal of International Relations*, 59(2), 171–201. <https://doi.org/10.32422/cjir.845>
- Latvijas Banka. (2024). *Financial stability report* (July 2024). https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP_2024_EN.pdf
- Lepczyński, B., Siemionek-Ruskań, M., & Fanea-Ivanovici, M. (2023). Implementation of green banking in the largest Polish and Romanian commercial banks: An analysis of progress, strengths, and weaknesses. *Journal of Environmental Management and Tourism*, 14(7), 2835–2843. [https://doi.org/10.14505/jemt.v14.7\(71\).02](https://doi.org/10.14505/jemt.v14.7(71).02)
- Lietuvos bankas. (2023). *Financial stability review* (July 2023). https://www.lb.lt/uploads/publications/docs/42236_f7dfb653ebb3ab9de1101d6bd72b06e3.pdf
- Lietuvos bankas. (2025). *Financial stability review* (June 2025). https://www.lb.lt/uploads/publications/docs/54731_07ec65eb63e67dc9c814f02f8e1801eb.pdf
- Mertens, D., & Thiemann, M. (2023). The European Investment Bank: The EU's climate bank? In T. Rayner, K. Szulecki, A. Jordan, & S. Oberthür (Eds.), *Handbook on European Union climate change policy and politics* (pp. 48–62). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781789906981>
- Ministry of Climate, Republic of Estonia. (2025). *Sustainable finance roadmap for Estonia 2023* (July 2025). https://www.fin.ee/sites/default/files/documents/2025-07/Sustainable%20Finance%20Roadmap%20for%20Estonia_1.pdf
- Ministry of Finance, Republic of Latvia. (2023). *Sustainable finance roadmap for Latvia* (October 2023). <https://reform-support.ec.europa.eu/system/files/2023-10/Final%20Report-Latvia.pdf>
- Narodowy Bank Polski. (2024). *Financial stability report* (June 2024). <https://www.nbp.pl/en/financial-system/financial-stability-reports/>
- National Bank of Romania. (2022). *Survey on the access to finance of non-financial corporations in Romania: Special issue on climate change risk* (October 2022). <https://www.bnro.ro/DocumentInformation.aspx?idDocument=41432&idInfoClass=16645>
- National Bank of Romania. (2025). *Financial stability report* (June 2025). https://www.bnr.ro/uploads/2025-06raportasuprastabilit%C4%83%C8%9Biifinanciare-iunie2025_documentpdf_545_1751529449.pdf

- National Bank of Slovakia. (2025). *Financial stability report* (November 2025). <https://nbs.sk/en/publications/financial-stability-report/financial-stability-report-november-2025/>
- Nica, A. (2023). The banking system: “Limping” toward a sustainable future. Is green finance a “thing” in Romania as of March 2023? *Europolity*, 17(2), 209–255. <https://doi.org/10.25019/europolity.2023.17.2.8>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2025). *Investing in climate for growth and development: The case for enhanced NDCs* (Report, June 2025). <https://doi.org/10.1787/16b7cbc7-en>
- Ozolina, V. (2025). Climate risk coverage in European central banks’ financial stability reports. In Latvijas Banka, *Financial stability report of Latvijas Banka* (pp. 62–64). https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP_2025_EN.pdf?_gl=1*1a8uyn6*_ga*NTk3MDcxMjIwLjE3NjkwNzQ1NTc.*_ga_F8V1V8BEFY*czE3NjkwNzQ1NTc.kbzEkZzEkdDE3NjkwNzYyOTckajMwJGwwJGgw
- Raudla, R., Spendzharova, A., & Veskijova, K. (2025). How policy capacities shape the green transition: Explaining the use of EU sustainable finance in the EU’s Central and Eastern European member states. *Journal of European Public Policy*, 1–25. <https://doi.org/10.1080/13501763.2025.2502665>
- Sárvári, B. (2022). A zöld pénzügyi kapacitásfejlesztés trendjei és dilemmái. *Hitelintézet Szemle*, 21(4), 207–218. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/hsz-21-4-szcl-sarvari>
- Slovenian Ministry of Finance. (2024). *Slovenia’s 2023 sovereign sustainability bond report* (June 2024). <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MF/Zakladnistvo/Trajnostna-obveznica-ang/Slovenia-2023-Sovereign-Sustainability-Bond-Report-June-2024.pdf>
- Sobik, B. (2023). Green bonds: Financial innovation for sustainability financing: The case of the Polish green bonds market and their development barriers. *Central European Economic Journal*, 10(57), 287–303. <https://doi.org/10.1515/ceej-2018-0003>
- World Bank. (2024). *Finance and prosperity 2024* (August 2024). <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2060-1>
- Yi, H., Hao, L., Liu, A., & Zhang, Z. (2023). Green finance development and resource efficiency: A financial structure perspective. *Resources Policy*, 85(Part A), 104068. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.104068>
- Zhou, B., & Zhang, C. (2023). When green finance meets banking competition: Evidence from hard-to-abate enterprises of China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 78, 101954. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2023.101954>

KOLLÁRIK FERENC–TANKOVSKY OLEG–
NAGY SÁNDOR GYULA

Integrációs profilok kompozit indikátoros vizsgálata az Európai Unióban

Egy újszerű megközelítés

Miközben az Európai Unió (EU) napjainkra a világ legfejlettebb és legkomplexebb regionális integrációjává vált, az egyes tagállamok integrációs teljesítményei (integrációs profiljai) között lényeges különbségek mutatkoznak. Az egyes országok integrálódása (és integráltsági foka) valójában egy hosszú távú folyamatot takar, amely jóval több a különféle csatlakozási kritériumok pusztá teljesítésénél. E folyamat mérése ugyanakkor nem egyszerű feladat, számos szocioökonómiai, illetve politikai dimenzió együttes és átfogó vizsgálatát követeli meg. Tanulmányunkban ennek megfelelően az EU-tagállamok hosszú távú integrációs teljesítményét elemezzük egy kompozit index segítségével. Jelen tanulmány célja kettős: egyrészt a tagállamok integrálódásának hosszú távú trendjét, másrészt pedig az integrációs profilok mintázatát szeretnénk feltárni.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F02, F15, C38, O47, P48.

Kulcsszavak: európai integráció, kompozit index, főkomponens-elemzés, konvergencia, integrációs profil.

A composite-indicator approach to integration profiles in the European Union
A novel perspective

FERENC KOLLÁRIK–OLEG TANKOVSKY–SÁNDOR GYULA NAGY

While the European Union (EU) has evolved into the world's most advanced and complex form of regional integration, significant disparities persist among Member States in terms of their integration performance (integration profiles). The degree of integration represents a long-term process that extends far beyond the mere fulfillment of

* A tanulmány a szerzők részvételével megvalósult többéves kutatási projekt részeredményein alapul.

Kollárik Ferenc egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem Globális Tanulmányok Intézet Világ-gazdasági Tanszék (e-mail: ferenc.kollarik@uni-corvinus.hu).

Tankovsky Oleg egyetemi adjunktus, Nemzeti Közszolgálati Egyetem Közgazdaságtani és Nemzetközi Gazdaságtani Tanszék (e-mail: tankovsky.oleg@uni-nke.hu).

Nagy Sándor Gyula egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem Globális Tanulmányok Intézet Világ-gazdasági Tanszék (e-mail: sandorgyula.nagy@uni-corvinus.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2025. szeptember 8-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.405>

accession criteria. Measuring this process, however, is inherently complex, requiring the simultaneous and comprehensive assessment of multiple socio-economic and political dimensions. Accordingly, this study examines the long-term integration performance of EU Member States through a composite indicator. The aim of the research is twofold: first, to identify the long-term trends in Member States' integration trajectories; and second, to uncover the underlying patterns that define their integration profiles.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F02, F15, C38, O47, P48.

Keywords: European integration, composite index, principal component analysis, convergence, integration profiles.

Bevezetés

Az elmúlt hét évtized során az európai integráció a világgazdaság legfejlettebb és legösszetettebb regionális szervezetévé vált (Benczes, 2024), amely egyben a világ legnagyobb egységes piaca (Szegedi & Szirbik, 2022). Tagállamainak jelentős része magasan fejlett piacgazdaság, szakpolitikai programjai pedig számos területet fognak át. A folyamatos bővítések és mélyítések eredményeként egy olyan *sui generis* entitás jött létre, amely már bizonyos tekintetben meghaladja a hagyományos értelemben vett nemzetközi szervezetek attribútumait. Ez az egyediség – többek között – olyan jellemzőkben ölt testet, mint például a döntéshozatal területén megfigyelhető kormányközi és szupranacionális megoldások keveréke vagy éppen az önálló jogrendszer. A napjainkban 27 országot tömörítő Európai Unió ráadásul 1999. január 1-je óta monetáris unióként (is) működik, amelynek harmadik szakaszához, a közös valuta övezetéhez eddig 21 tagállam csatlakozott.

A regionális integrációk működésének (és sikerének) egyik alapvető kérdése, hogy a tagok mennyire eredményesen vesznek részt az együttműködésben, azaz milyen mértékben integrálódtak a közösségbe. Az integrálódás szintjének vagy ütemének meghatározása és mérése – bár elsőre triviálisnak tűnhet – egyáltalán nem magától értetődő.

Tanulmányunkban arra teszünk kísérletet, hogy egy általunk kidolgozott kompozit index segítségével megvizsgáljuk, hogyan alakult az EU-tagállamok hosszú távú integrációs teljesítménye (integrációs profilja) az 1991 és 2019 közötti csaknem harminc évben.¹ Ennek megfelelően dolgozatunk célja kettős: 1. egyrészt szeretnénk feltárni a tagállamok integrálódási folyamatának hosszú távú tendenciáját és tapasztalatait (néhány ország esetében az EU-csatlakozás előtt és után); 2. másrészt pedig arra szeretnénk választ találni, hogy ebben a dinamikában felfedezhető-e valamilyen mintázat (mely tagállamok mutatnak hasonló dinamikát). Fontosnak tartjuk leszögezni, hogy írásunk célja nem „mélyfúrás”, aminek terjedelmi és tartalmi okai egyaránt vannak. Ilyen módon tehát nem az egyes országok teljesítményének, illetve a vizsgált tényezők (részindikátorok) mögött meghúzódó folyamatoknak a részletes elemzése kerül a középpontba (ezek a kutatás további lépései lehetnek), hanem az,

¹ Az EU-bővítés több fázisban zajlott, és a tagállamok közül többen nem rendelkeztek tagsággal a teljes vizsgált időszakban.

hogya a tagállamok milyen eredményt értek el az elmúlt évtizedekben, illetve hogy nagyjából milyen is – az előbbivel összefüggésben – az integrációs profilok struktúrája. A tanulmány kifejezetten pozitív megközelítést alkalmaz, azaz nem tekinti feladatának az eredmények, valamint a hozzájuk vezető folyamatok normatív értékelését, továbbá gazdaságpolitikai ajánlások megfogalmazását sem.

A tanulmány első része az integráció-integrálódás kérdését járja körbe. A második rész bemutatja az alkalmazott módszertant (és magát a kompozit indexet), a harmadik rész pedig ismerteti az elemzés főbb eredményeit. A tanulmány rövid összeggel zárul.

A regionális integrációk jellemzői és az integrálódás megközelítései

A 20. század közepe óta a világgazdaság szerkezete több szempontból is jelentős átalakuláson ment keresztül. Ezeknek a strukturális változásoknak az egyike a regionalizmus jelensége, amely a globalizáció felgyorsulásával párhuzamosan kapott lendületet (Berend, 2021). Miközben a regionalizmus sok közös vonást mutat a globalizációval, az előbbi valójában két, egymással ellentétes folyamat: a liberalizáció és a diszkrimináció együttesét takarja.

Mansfield és Milner (1999) a regionális integrációk megjelenésének és elterjedésének négy szakaszát különíti el. Az első szakasz, amely a 19. század közepe táján vette kezdetét, elsősorban az európai kontinenshez kötődött; vámuniók, valamint kétoldalú megállapodások sora született ekkor. A következő szakaszt, amely a két világháború közötti éveket ívelte át, alapvetően a nagyhatalmak és korábbi gyarmataik közötti preferenciális egyezmények elterjedése jellemezte. A második világháborút követően, az 1950-es és 1970-es évek közötti harmadik szakaszban felgyorsult a regionalizmus, amit a világ fejlett és fejlődő régióiban megkötött kereskedelmi megállapodások jelentős száma is tükrözött. Végül a negyedik szakasz az 1990-es évek utáni periódus, amely a kölcsönös gazdasági függések (interdependenciák) magas szintje következtében komoly minőségbeli változást hozott a regionalizmusban.

A regionális integrációs megállapodások napjainkban is kiemelt jelentőséggel bírnak a világgazdasági folyamatok szempontjából. Az országok túlnyomó többsége részt vesz legalább egy, de általában több integrációs szerveződésben, hogy sikeresebben el tudja érni a különféle gazdasági, politikai (vagy egyéb) céljait. Az utóbbi egy-másfél évtizedben pedig – főleg a multilateralizmus egyre erősödő diszfunkcionalitása miatt – előtérbe kerültek az úgynevezett megaregionális együttműködések is, amelyek bizonyos országcsoportok és/vagy regionális integrációk közötti kereskedelmi és beruházási megállapodásokra utalnak (Csáki, 2021; World Economic Forum, 2014).

A regionális kooperációk különböző formákat ölthetnek, amelyek egyúttal meghatározzák a bennük részt vevő államok (valamint a harmadik országok) viszonyát. Az integrációs fokozatok legismertebb tipizálása Balassa Béla nevéhez fűződik, aki *magnum opusában* öt stációt különböztet meg: szabadkereskedelmi övezetet, vámuniót, közös piacot, gazdasági uniót, valamint teljes gazdasági uniót (Balassa, 1961). Eszerint a magasabb fokozatok egyúttal bővebb integrációs programokat is

jelentenek, ami értelemszerűen egyre összetettebb interakciókhoz vezet a tagországok között. Az azonban, hogy bizonyos országok létrehoznak, fenntartanak vagy adott esetben továbbfejlesztenek-e egy adott integrációs architektúrát, nem magától értetődő. Logikus, hogy egy regionális együttműködés kialakítása tisztán közgazdasági szempontból akkor tekinthető előnyösnek (racionálisnak), ha az abból származó előnyök meghaladják az integráció létrehozásának és működtetésének költségeit. Éppen erre a költség-haszon problémára igyekeztek választ találni az 1950-es évektől kezdődően a statikus vámunió-elméletek (Viner, 1950), majd később ezek dinamikus megközelítései. Míg az előbbiek a kereskedelemteremtés pozitív, valamint a kereskedelemterelés negatív hozadékainak összevetésére fókuszálnak, addig a dinamikus vámunió-elméletek már azokat a hosszú távú – közvetett és tovagyűrűző – hatásokat (például növekvő verseny, méretgazdaságosság) is figyelembe veszik, amelyek – elvben – gyorsabb gazdasági növekedést eredményeznek. Jóllehet a dinamikus elemzések elsősorban a pozitív hatásokat emelik ki, ezek pontos azonosítása és mérése nem egyszerű feladat (El-Agraa, 2007).

Miközben napjaink gazdasági integrációinak többsége szabadkereskedelmi övezet vagy vámunió, jó néhány regionális szerveződés már meghaladta ezeket a fokozatokat.

A legnyilvánvalóbb ezek közül az Európai Unió esete, amely a világgazdaság legfejlettebb és legösszetettebb integrációs tömörülése. Minden regionális integráció esetében – így az EU vonatkozásában is – meghatározó jelentőséggel bír, hogy a csatlakozni kívánó országok mennyire állnak készen a tagságra, valamint hogy a csatlakozást követően milyen sikeresen tudják kihasználni az integrációs tagság nyújtotta lehetőségeket. Lényegében ez az a folyamat, amelyet az integráltság (*integratedness*) fogalmával írhatunk le. A kérdés úgy is megfogalmazható, hogy egy regionális integrációban való részvétel miként befolyásolja a tagországok társadalmi-gazdasági fejlődését, akár önmagában, akár egymáshoz viszonyítva. Fontos leszögezni, hogy a regionális integráció szükséges, de nem elégséges feltétele ennek a fejlődésnek (Nagy, 2025).

Amíg tehát a Balassa-féle kategorizálás, valamint a vámunió-elméletek jó elméleti kiindulási alapot adnak a regionális integrációk vizsgálatához, addig a tényleges hatások feltárása jóval komplexebb megközelítést igényel. Az egyik legrégebbi és legáltalánosabb módszertani eszköz a konvergencia vizsgálata, amelynek több változata és számítási módja is létezik. Általánosságban a konvergencia két fő típusát különböztetjük meg: egyfelől vizsgálhatjuk az országok közeledését (felzárkózását vagy utoléérését) egy adott referenciaértékhez (Lengyel & Kotosz, 2018), másfelől pedig elemezhetjük az egyes entitások egymáshoz történő átlagos közeledését. Előbbit β -, utóbbit pedig σ -konvergenciának nevezi a szakirodalom (Barro & Sala-i-Martin, 1992; Halmai, 2019). A konvergenciavizsgálatok tehát arra adnak választ, hogy a csatlakozás előtt és/vagy után hogyan és mennyiben változik az országok között tapasztalható heterogenitás (a különbségek csökkenése vagy éppen növekedése). Ahogyan Benczes és Rezessy (2013) is megjegyzi, a konvergencia és a divergencia egyidejűleg van jelen az európai integrációban.

Az integrációk kapcsán további fontos vizsgálódási szempont lehet a csatlakozás előtt álló országok teljesítményének alakulása. Ez elsősorban akkor jelenik meg hangsúlyosan, amikor a belépést bizonyos (elsősorban gazdasági és/vagy politikai)

feltételekhez kötik. Az EU vonatkozásában ilyen például a koppenhágai kritériumok teljesítése, a gazdasági és monetáris unió (GMU) harmadik szakaszához való csatlakozást (az euróbevezetést) illetően pedig a maastrichti konvergenciakritériumoknak való megfelelés. Az utóbbi kapcsán megemlíthető az optimális valutaövezet (OCA) kritériumrendszerének való megfelelés is (Szijártó, 2017), amely jogilag nem kötelező ugyan, de a monetáris integráció vonatkozásában mégis fontos teljesítményindikátor-rendszerként jelenik meg.

Megkülönböztethetünk továbbá statikus és dinamikus kritériumokat. Statikus feltételeken a csatlakozáshoz, illetve tagsághoz kapcsolódó – minimális – követelményeket értünk, míg a dinamikus kritériumok adott teljesítmények hosszú távú fenntarthatóságára koncentrálnak. Palánkai (2006) ez utóbbi megközelítésre utal az integrációérettség (*integration maturity*) kifejezéssel, amely négy tág síkot (gazdasági, politikai, társadalmi és intézményi) foglal magába. Mindegyik síkon számos alterület vizsgálható, mint például a versenyképesség, a makrogazdasági stabilitás, de olyan intézményi tényezők is, mint a civil társadalom erősödése (Szabó et al., 2019), a piacgazdaság vagy a demokrácia állapota.

Míg az integrációérettség fogalma elsősorban egy integrációhoz való csatlakozás előtt használatos, a csatlakozást követően már az úgynevezett integrációs profil (*integration profile*) segítségével mérhetjük az integrálódás szintjét (Tankovsky & Endródi-Kovács, 2021; Endródi-Kovács & Tankovsky, 2023). Ahogyan azt Palánkai és Miklós (2017) is kiemeli, az integrációs profilok megalkotásához számos indikátorra van szükség, amelyek közül a legtöbb jellemzően a gazdaságra koncentrálnak. Érvelésük szerint ugyanakkor ennek egy olyan sokdimenziós elemzési keretnek kellene lennie, amely a valódi (komplex) integrációs folyamatra fókuszál, és képes valamilyen módon mérni a tagállamok tényleges integráltságát.

Tanulmányunk központi eleme ezért az integrációérettség, valamint az integrációs profil koncepcióinak tartalmi és módszertani továbbgondolása. A következőkben először tömören bemutatjuk azt az új módszertani keretet, amely kvantitatív módon igyekszik megragadni az EU tagállamainak hosszú távú integrálódási folyamatát, majd pedig az elemzés kimeneteként kapott eredményeket ismertetjük. Előbb az összes tagállam teljesítménye alapján feltárjuk, hogy milyen hasonlóságok (és különbségek) detektálhatók az egyes országok között, majd pedig a módszertani keretünkhez szorosan kapcsolódó SWOT-ábrák segítségével mindegyik általunk képzett csoportból bemutatunk egy-egy országot.

Az integrációs profilok kompozit indikátoros megközelítése: a módszertani keret

Az összetett mutatók, amelyek több egyedi indikátort egyetlen számszerű értékben egyesítenek, a társadalmi-gazdasági jelenségek mérésének és összehasonlításának elterjedt és széles körben elfogadott eszközei. Alapvető erősségük, hogy képesek a komplex információk redukálására, ezáltal a döntéshozók és a szélesebb közönség számára is érthetőbbé válnak a vizsgált jelenségek. Az összetett mutatók lehetővé

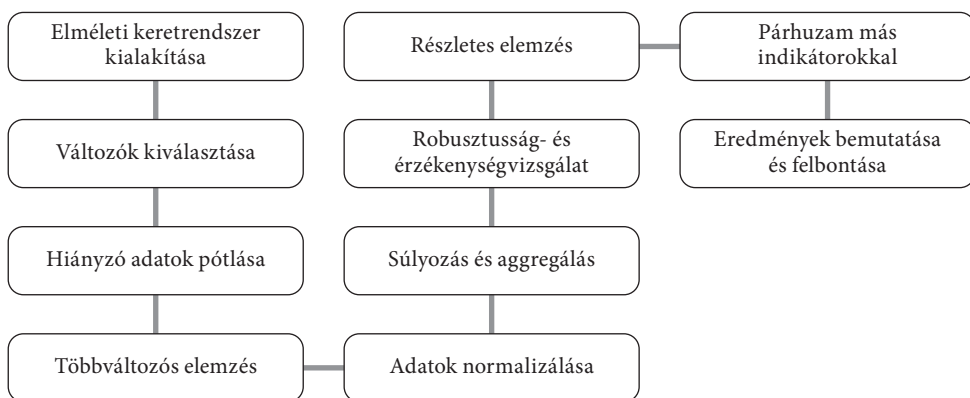
teszik különféle entitások (például országok, régiók) és időszakok összehasonlítását, ami kulcsfontosságú a trendek azonosításában, a bevált gyakorlatok feltárásában, valamint a fejlődési célok meghatározásában. Többdimenziós jellegük révén képesek átfogó képet nyújtani olyan komplex területekről, mint a fenntartható fejlődés vagy az életminőség, amelyek önmagukban nem ragadhatók meg egyetlen indikátorral (Freudenber, 2003).

E módszernek természetesen gyengéi is vannak. Az eredmények megbízhatósága alapvetően függ az alapul szolgáló adatok minőségétől és elérhetőségétől; hiányos vagy torz adatok hibás következtetésekhez vezethetnek. A súlyozás szubjektivitása további problémát jelenthet, mivel a különböző súlyozások eltérő rangsorokat eredményezhetnek. Emellett fennáll annak a veszélye, hogy az aggregálás során a komplexitás túlzottan leegyszerűsödik, ami a jelenség fontos dimenzióinak elfedésével járhat. Végül a módszertan és az adatforrások átláthatatlansága gyengítheti a mutatók tudományos érvényességét, valamint megnehezítheti kritikus értelmezésüket (Mazziotta & Pareto, 2016).

Kutatásunkban az összetett mutatók alkalmazását az indokolta, hogy az EU 27 tagállamának gazdasági fejlődését és integrációját kívántuk vizsgálni egy 29 éves periódusban (1991–2019). Az ilyen hosszú időtávon és sokdimenziós keretben felhalmozódó adatok önmagukban nehezen értelmezhetők, ezért szükségessé vált egy olyan módszertan alkalmazása, amely egyszerre biztosítja az átláthatóságot, a komplexitás megőrzését és a mérhetőséget. Az OECD és az Európai Unió (2008) tízlépéses módszertani keretrendszere szolgált iránymutatásul az indikátor kialakításában.

1. ábra

A kompozit mutató kialakításának módszertani kerete és folyamata



Forrás: OECD és Európai Unió (2008) alapján saját szerkesztés.

A főkomponens-elemzés (*Principal Component Analysis, PCA*) egy széles körben elismert statisztikai eljárás, amely a dimenziócsökkentés révén képes egyszerűsíteni a komplex adatstruktúrákat, miközben megőrzi leglényegesebb információtartalmukat. Az EU tagállamainak 1991 és 2019 közötti gazdasági integrációját vizsgálva olyan sokrétű indikátorkészlettel dolgoztunk, amely kereskedelmi volumeneket,

politikai tényezőt, különféle konvergenciamutatókat és más gazdasági tényezőket egyaránt tartalmazott.² E sokdimenziós adathalmaz kezelése és értelmezése indokolta a PCA alkalmazását, amely lehetővé tette az adatok redukcióját és a kulcsmintázatok azonosítását.

A PCA lényege, hogy az eredeti, egymással gyakran korreláló indikátorokat néhány egymástól független főkomponenssé alakítja át. Ezek a lineáris kombinációk a változók közötti összefüggések alapján hozzák létre azokat a dimenziókat, amelyek a variancia legnagyobb részét magyarázzák. Az így kapott főkomponensek átláthatóbbá teszik, hogy az egyes tényezők milyen módon járulnak hozzá az integráció folyamatához, és egyúttal biztosítják az objektív súlyozást. Ezzel a megközelítéssel elkerülhető a redundancia, csökken a szubjektív súlyozásból eredő torzítás, miközben a statisztikai szigor és az értelmezhetőség megmarad (Endrődi-Kovács & Tankovsky, 2023; Lindman & Sellin, 2011).

Kutatásunkban a PCA alkalmazása lehetővé tette, hogy a gazdasági integráció lényegi dimenzióit egy kompozit mutatóba sűrítsük, amely alkalmas a tagállamok összehasonlítására, valamint a hosszú távú trendek feltárására. A részletes módszertani lépések bemutatását nem tárgyaljuk, az 1. ábrán szemléltetjük őket. A végső modellben kizárólag azok a főkomponensek kaptak helyet, amelyek sajátértéke meghaladta az 1,0 küszöbértéket, biztosítva ezzel az elemzés robusztusságát és régióspecifikus érvényességét (Mishra et al., 2017).

Összességében a PCA olyan eszközhöz bizonyult, amely egyszerűen biztosította a komplex jelenségek redukálását, az indikátorok közötti összefüggések feltárását, valamint az összehasonlíthatóság és mérhetőség követelményeinek teljesülését.

Az integrációs profilkok elemzésének eredményei: trendek és mintázatok

A fentiekben ismertetett kompozit indikátoros módszer segítségével vizsgáltuk az EU tagállamainak 1991 és 2019 közötti teljesítményét. Habár az eredmények meglehetősen heterogén képet mutatnak, mégis sikerült bizonyos hasonlóságokat (azonos mintázatokat) kimutatni az egyes tagországokban. A kompozit indexek alakulása alapján három országcsoportot különítettünk el (1. táblázat).

A kiemelkedők csoportjába azok a tagállamok kerültek, amelyek esetében a kompozit indikátor többnyire folyamatos növekedést mutatott a vizsgált időszakban, és a 2008–2009-es, valamint a 2014-es válság nem befolyásolta tartósan a teljesítményüket. Jóllehet a két gazdasági krízis negatív hatásai egyértelműen kimutathatók, ezek a hatások viszonylag rövid ideig (legfeljebb három évig) tartottak, és kevésbé súlyosnak bizonyultak. Érdeemes megfigyelni, hogy a kelet-közép-európai régióból hat ország is a kiemelkedők között szerepel, ami azt mutatja, hogy

² Terjedelmi megkötések miatt eltekintünk a kompozit indexbe bevalogatott változók részletes ismertetésétől, valamint a kiválasztás indoklásától. Ezekről részletesen lásd Tankovsky és szerzőtársai (2025) munkáját. Az index főkomponensei a 2–5. ábrán láthatók.

1. táblázat

A tagállamok csoportosítása a kompozit index eredményei alapján

1. csoport Kiemelkedők (15 tagállam)	2. csoport Vegyesen teljesítők (11 tagállam)	3. csoport Gyengén teljesítők (1 tagállam)	
	2a alcsoport (7 tagállam)	2b alcsoport (4 tagállam)	
Ausztria	Belgium	Magyarország	Görögország
Bulgária	Ciprus	Málta	
Csehország	Írország	Románia	
Dánia	Lettország	Szlovénia	
Észtország	Litvánia		
Finnország	Olaszország		
Franciaország	Portugália		
Hollandia			
Horvátország			
Lengyelország			
Luxemburg			
Németország			
Spanyolország			
Svédország			
Szlovákia			

Forrás: saját szerkesztés.

az „újonnan” csatlakozott országok egy része is képes volt meghatározó mértékű integrálódást felmutatni.

A második csoportba a vegyesen teljesítő tagállamok tartoznak, amelyek esetében az index általános trendje pozitív a vizsgált periódus egészét tekintve, viszont a 2008–2009-es nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság, illetve az euróövezet válsága³ idején jelentősebb visszaesést produkáltak. A visszaesés tartóssága és mértéke alapján ugyanakkor indokoltnak tűnt további két alcsoportot kialakítani a vegyesen teljesítők esetében. Az első alcsoportba (2a) azok az országok kerültek, amelyek esetében a kompozit indikátor a 2001-es szintre vagy az alá esett vissza. Ennek megfelelően hét országot soroltunk ebbe az alkategóriába. Hasonlóan az első csoporthoz, itt is elmondható, hogy régi és új tagállamok egyaránt megjelennek a vegyesen teljesítők között. A második alcsoport (2b) pedig azokat az országokat tömöríti, ahol a visszaesés jelentős ugyan, de nem éri el a 2001-es értéket, ugyanakkor a csökkenés hosszabb ideig (több mint három évig) tart – néhány esetben anélkül, hogy az index visszakorrigált volna. Az alcsoportba négy tagállam került.

Végezetül, a harmadik csoport a gyengén teljesítők kategóriája, amelybe egyedül Görögország került. Ennek oka, hogy az országot az előző két csoportba tartozó

³ Miközben az euróövezet válságának magvát néhány tagállam szuverén adósságválsága jelentette, a tovagyrúzó bizalmi válság (például emelkedő kockázati felárak formájában), valamint a rendszerintű problémák más országokban is éreztették hatásukat.

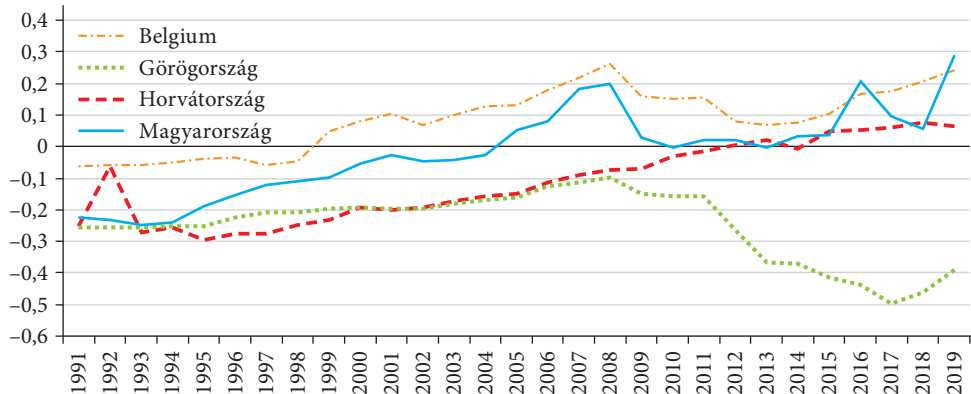
tagállamok mindegyikétől lényegesen eltérő integrációs profil jellemzi. Ez az eltérés negatív irányú, hiszen az ország vonatkozásában egyáltalán nem figyelhető meg a kompozit index értékének növekedése (javuló tendenciája) a vizsgált három évtizedben. Más-ként fogalmazva, ezen elemzés alapján nem igazán beszélhetünk integrálódásról Görögország esetében, sőt az indikátor összességében egyértelmű romlást jelez.

Mivel kompozit indikátorunk egyetlen számadatba sűríti a tagországok teljesítményét, alkalmas arra, hogy bemutassa az összesített teljesítmény alakulását, viszont nem képes az összesített érték mögött meghúzódó részletek feltárására. A továbbiakban ezért minden csoportból kiválasztunk egy-egy tagállamot, és részletesebben is bemutatjuk integrációs teljesítményüket (profiljukat). A 2. ábra Horvátország, Belgium, Magyarország, valamint Görögország összesített értékeit tartalmazza.⁴

2. ábra

A kiválasztott országok indexértékei

A kompozit index értéke



Forrás: saját szerkesztés.

Az integrációs teljesítmény hátterének ismeretéhez elengedhetetlen az egyes részindikátorok alakulásának ismerete. Ezt egy SWOT-diagram segítségével tudjuk legjobban szemléltetni, amely egy pókhálóábrában foglalja össze a változók időbeli dinamikáját. A diagramok (valamint a mögöttük lévő adatok) lehetőséget adnak arra, hogy be tudjuk azonosítani azokat a területeket, ahol az országok jól vagy éppen rosszul teljesítenek (akár egymáshoz viszonyítva is), illetve megállapítsuk, hogy mely területek javítására kell(ene) az adott tagállamnak nagyobb hangsúlyt fektetnie. A SWOT-elemzéssel egyúttal feltárhatók a javulást akadályozó vagy veszélyeztető tényezők is. Módszertanunk tehát egy háromszintű elemzést tesz lehetővé. Az első szint az aggregált kompozit indikátorok trendjét, valamint összehasonlítását jelenti, míg a második szint (SWOT-elemzés) az összesített indexet alakító változók dinamikájára fókuszál. Végül

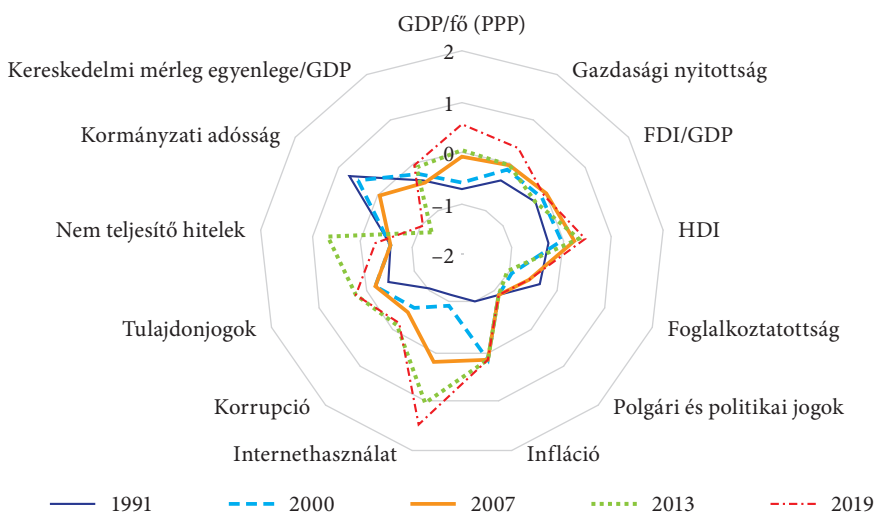
⁴ Az első és a második csoportból önkényes választottuk ki a bemutatandó országokat. Egy teljes és átfogó elemzésnek értelemszerűen le kellene fednie valamennyi tagállamot, de ez – tekintettel az EU-tagállamok jelentős számára – jóval meghaladná az e helyütt rendelkezésünkre álló terjedelmet.

a harmadik szint az egyes változók konkrét mozgását befolyásoló gazdasági és egyéb okok alapos vizsgálatára ad lehetőséget. Ez utóbbi szint az, amelyen a legrészletesebb elemzés (mélyfúrás) végezhető el. Habár a legtöbb választ ennek segítségével nyerhetjük, jelen tanulmányban csak az első két szintet érintjük.

Az első vizsgált tagállam a kiemelkedők csoportjában található Horvátország. A 2. ábra tanúsága szerint az aggregált kompozit index folyamatos javulást mutatott az 1990-es évek második felétől kezdődően. Ami meglepő, hogy az indikátor értéke a 2008-as pénzügyi válság idején is emelkedett. 2014-ben az index $-0,008$ -re esett vissza az egy évvel korábbi $0,02$ -os szintről. A SWOT-diagram (3. ábra) további részletekkel szolgál az index alakulásának háttéréről.

3. ábra

Horvátország integrációs teljesítményének SWOT-diagramja



Megjegyzés: az áttekinthetőség kedvéért a diagramon csak öt évet szemléltetünk. A teljes vizsgált idősor adatait a függelék tartalmazza.

Forrás: saját szerkesztés.

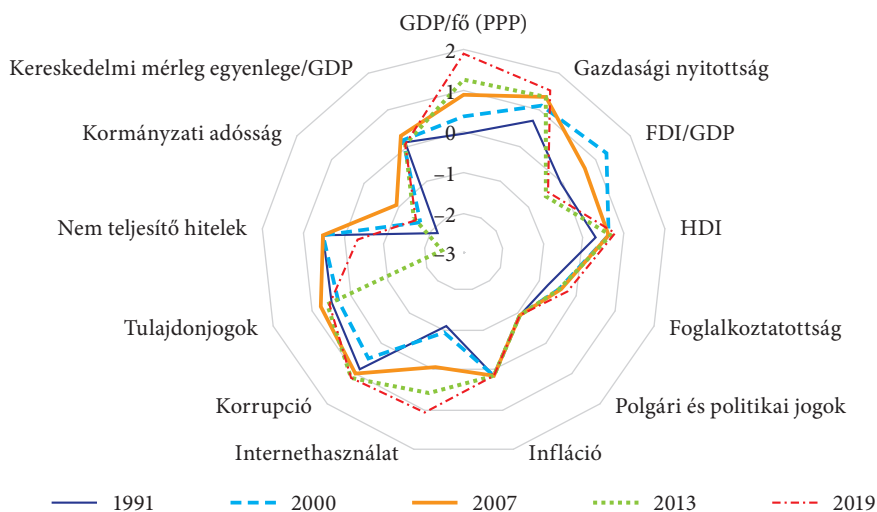
A SWOT-ábra, valamint az alapadatok alapján elmondhatjuk, hogy a negatív változás jelentős részben a kormányzati adósság növekedésének volt betudható, ami jól tükröződik a vonatkozó részindex csökkenésében (a 2012-es $-0,955$ -es szintről $-1,461$ -re esett 2014-ben). Habár a komponens 2015-ben érte el a legalacsonyabb értékét ($-1,525$), az egyéb részindexek ellensúlyozták ezt a negatív hatást. Következésképpen az aggregált index visszaesése csak kismértékű volt, és 2015-ben már vissza is kapaszkodott a $0,049$ -es szintre. Megállapíthatjuk tehát, hogy Horvátország összességében meglehetősen jól teljesített a vizsgált periódusban.

A vegyesen teljesítők csoportjának első alkategóriájából (2a alcsoport) Belgium integrációs profilját mutatjuk be. Az ország aggregált teljesítménye a 2000-es évek második feléig meglehetősen jónak volt mondható, a 2008-as válság viszont megtörte ezt a pozitív trendet. Az összesített index 2008-ban érte el a legmagasabb értékét

(0,264), 2009-ben azonban 0,159-re csökkent. Az euróövezet válságának következtében aztán a negatív trend tovább folytatódott 2012 és 2014 között. Ebben az időszakban az aggregált mutató jóval a 2001-es szint (0,103) alá esett. A kilábalás csak 2015-ben kezdődött, amikor az index ismét elérte a 2001-es értéket. A kompozit index egyes változóit a 4. ábra szemlélteti.

4. ábra

Belgium integrációs teljesítményének SWOT-diagramja



Megjegyzés: az áttekinthetőség kedvéért a diagramon csak öt évet szemléltetünk. A teljes vizsgált idősor adatait a függelék tartalmazza.

Forrás: saját szerkesztés.

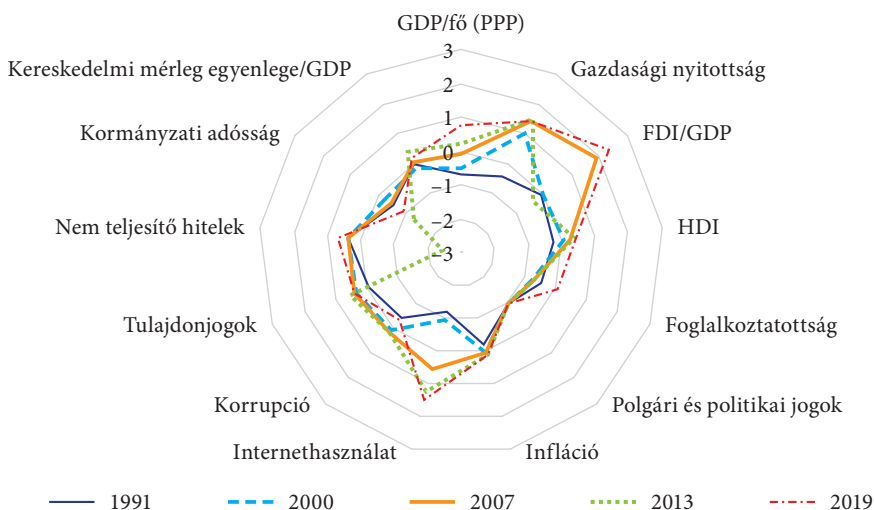
Jóllehet az ábra csak néhány év adatát tartalmazza, a rendelkezésre álló teljes adatsor alapján levonható a következtetés, hogy a visszaesést négy komponensben is megfigyelhető kedvezőtlen változás eredményezte. Ezek a következők: gazdasági nyitottság, külföldi közvetlentőke-befektetések állománya (FDI), nem teljesítő hitelek, illetve kormányzati adósság. A gazdasági nyitottság komponensének értéke 2008-ban 1,441 volt, de egy évvel később 0,971-re csökkent. Az FDI-változó esetében a mutató 2008-ban 1,302, 2009-ben pedig 0,400 volt. A nem teljesítő hitelek komponense is jelentős csökkenést mutatott, 0,473-ról $-0,342$ -re mérséklődött 2009-re. Végül az államadósság részindexe $-1,196$ -ról $-1,334$ -re csökkent az említett két évben. A gazdasági nyitottságot kivéve, amely 2012-re javult, a másik három indikátor 2012 és 2015 között is tovább romlott.

A vegyesen teljesítő tagállamok második alcsoportjának (2b alcsoport) négy országa közül Magyarország integrációs profiljának alakulását vizsgáljuk meg közelebbről. Hazánk esetében az aggregált index stabil javulást mutatott egészen 2008-ig. Bár 2009-ben a mutató jelentősen visszaesett (a 2008-as 0,198-es értékről 0,03-ra), ez nem érte el a 2001-es szintet ($-0,025$). Ahogy már említettük, a második alcsoportban található országok esetében a legfőbb probléma nem a visszaesés mértéke volt, hanem a visszaesés

időbeli elhúzóda. Így volt ez Magyarország vonatkozásában is, hiszen a 2009-es zuhanást követően az aggregált index többévi stagnálás után 2016-ban tudott csak visszapattanni a válság előtti szintre. A mutató ekkor meg is haladta a 2008-as szintet (2016-ban 0,206 volt az értéke), majd kétévi korrekció után tovább javulva elérte a maximumát 2019-ben. Az 5. ábra Magyarország SWOT-diagramját tartalmazza.

5. ábra

Magyarország integrációs teljesítményének SWOT-diagramja



Megjegyzés: az áttekinthetőség kedvéért a diagramon csak öt évet szemléltetünk. A teljes vizsgált idősor adatait a függelék tartalmazza.

Forrás: saját szerkesztés.

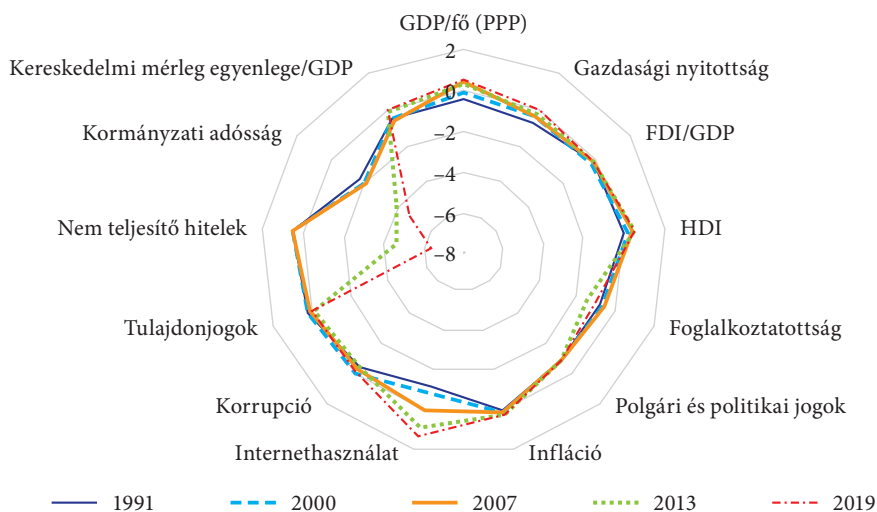
A SWOT-elemzésből, valamint az alapadatokból egyértelműen kitűnik, hogy a visszaesés mögött meghúzódo legfőbb okok az FDI-ben és a nem teljesítő hitelekben mutatkozó negatív változások voltak. Az említett komponensek indikátorai jelentősen csökkentek a 2009 és 2015 közötti időszakban.

Végül a gyengén teljesítők csoportjába került tagállamot, Görögországot mutatjuk be, amely az összesített index alapján a csaknem harmincéves vizsgálati periódusban egyáltalán nem tudott javulást felmutatni. Az aggregált mutató a 2008-as válság előtt lassan, de folyamatosan javult, de a két válság következtében – amelyek közül az euróövezeti válság Görögország miatt alakult ki – az indikátor trendje megfordult. 2009-től kezdődően a mutató csökkenni kezdett, és 2012-re az index a 2001-es szint alá esett. A helyzet azonban ennél is sokkal rosszabb volt: 2012 után a mutató jóval az 1991-es szint alá esett, amely az elemzésünk kiindulási éve volt. Sajnálatos módon ez a kedvezőtlen tendencia nem mutatta a javulás jeleit az euróövezet válságának vége után sem; az első pozitív jelek csak 2018 után jelentkeztek. Mindez azt jelenti, hogy Görögország volt az a tagállam, ahol a visszaesés mind mértékét, mind pedig időtartamát tekintve a legnagyobb volt. Mi okozta ezt a rendkívül negatív dinamikát Görögország esetében? A kompozit indexbe bevont tizenhárom változó közül leginkább négy

mindenképpen megemlítendő: az egy főre jutó GDP, a korrupció, a nem teljesítő hitelek aránya, valamint a kormányzati adósság mértéke. Ezen komponensek esetében olyan jelentősebb és/vagy tartósabb romlások figyelhetők meg, amelyek minden bizonnyal meghatározó szerepet játszottak az ország integrációs profiljának kedvezőtlen irányú alakulásában. A 6. ábra szemlélteti Görögország SWOT-diagramját.

6. ábra

Görögország integrációs teljesítményének SWOT-diagramja



Megjegyzés: az áttekinthetőség kedvéért a diagramon csak öt évet szemléltetünk. A teljes vizsgált idősor adatait a függelék tartalmazza.

Forrás: saját szerkesztés.

Fontosnak tartjuk még egyszer hangsúlyozni, hogy a fenti országelemzések mindegyike csak a bemutatott módszertani keret első két szintjére terjedt ki, ami nem elegendő ahhoz, hogy az adott tagállam integrálódási folyamatát részleteiben bemutassa. A SWOT-elemzéssel tehát csak beazonosítottuk azokat a főbb pontokat (változókat), amelyek leginkább hozzájárultak a negatív irányú elmozdulásokhoz. Egy-egy tagállam integrációs profiljának átfogó elemzéséhez ugyanakkor mindhárom elemzési szintre szükség van, hiszen csak így kaphatunk igazán részletes és megbízható képet az országok teljesítményéről.

Összefoglalás és záró megjegyzések

Tanulmányunk fő célja az volt, hogy az Európai Unió tagországainak hosszú távú integrálódási folyamatát elemezzük az 1991 és 2019 közötti periódusban. Az integrálódás méréséhez egy új módszertani keretet alkalmaztunk, amely kompozit index segítségével egyidejűleg több dimenzióra fókuszálva közelíti meg az integrációs teljesítményt. Bemutattuk, hogy a módszertani keret háromszintű elemzést tesz lehetővé,

amely szintek szorosan összekapcsolódnak, és együtt alkotnak egy koherens és rendkívül részletes képet az integrálódás folyamatáról. E tanulmányban mindössze az első két szintet érintettük. Elsőként valamennyi EU-tagállam aggregált kompozit indexének idősoros vizsgálatával (első szint) három nagy csoportba (kiemelkedők, vegyesen teljesítők és gyengén teljesítők) soroltuk a hasonló mintázatokat mutató országokat (a második csoportot két alcsoportra bontottuk), majd mindegyik csoportból (illetve alcsoportból) bemutattuk egy-egy kiválasztott ország integrációs profiljának főbb vonásait (második szint). A második szintet lényegében egy SWOT-elemzés alkotta, amely az aggregált index egyes változóinak dinamikáját mutatta be. Ennek során kizárólag azokra a faktorokra összpontosítottunk, amelyek negatív hatást gyakoroltak az egyes országok teljesítményére. Az utóbbi szinttel kapcsolatban hangsúlyoztuk, hogy a teljes kép feltárásához szükséges (lenne) az összes részindikátor alakulása mögötti tényezők alapos vizsgálata (harmadik szint), ami azonban jóval túlmutat e tanulmány keretein.

Hivatkozások

- Balassa, B. (1961). *The theory of economic integration*. Routledge.
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223–251. <https://doi.org/10.1086/261816>
- Benczes, I. (2024). *Kelet-Közép-Európa – konvergencia az államháztartásban* (Műhelytanulmányok, 151). HUN-REN KRTK Világ gazdasági Intézet. <https://vgi.krtk.hu/publikacio/benczes-i-kelet-kozep-europa-konvergencia-az-allamhaztartasban/>
- Benczes, I., & Rezessy, G. (2013). Kormányzás Európában, trendek és törésvonalak. *Pénzügyi Szemle*, 58(2), 136–150.
- Berend, T. I. (2020). *The economics and politics of European integration: Populism, nationalism and the history of the EU*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003095378>
- Csáki, Gy. (2021). Újabb megaregionális szabadkereskedelmi egyezmény: Az Átfogó Regionális Gazdasági Partnerség (RCEP). *Külgazdaság*, 65(3-4), 69–89. <http://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.3-4.69>
- El-Agraa, A. M. (2007). The theory of economic integration. In A. El-Agraa (Ed.), *The European Union: Economics and policies*. Cambridge University Press.
- Endrődi-Kovács, V., & Tankovsky, O. (2023). A composite indicator to evaluate EU membership: The case of Central and Eastern European member states, 2004–2021. *Regional Statistics*, 13(5), 899–924. <https://doi.org/10.15196/RS130505>
- Freudenberg, M. (2003). *Composite indicators of country performance: A critical assessment* (OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2003/16). <https://doi.org/10.1787/405566708255>
- Halmi, P. (2019). Konvergencia és felzárkózás az euróövezetben. *Közgazdasági Szemle*, 66(6), 687–712. <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2019.6.687>
- Lengyel, I., & Kotosz, B. (2018). Felzárkózás és/vagy távolságtartó követés? A visegrádi országok térségeinek fejlődéséről. *Tér és Társadalom*, 32(1), 5–26. <https://doi.org/10.17649/TET.32.1.2910>
- Lindman, C., & Sellin, J. (2011). *Measuring human development: The use of principal component analysis in creating an environmental index* (Bachelor's thesis, Uppsala University, Sweden). <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:464378/FULLTEXT03>

- Mansfield, E. D., & Milner, H. V. (1999). The new wave of regionalism. *International Organization*, 53(3), 589–627. <https://doi.org/10.1162/002081899551002>
- Mazziotta, M., & Pareto, A. (2016). On the construction of composite indices by principal components analysis. *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, 70(1), 103–109. http://www.sieds.it/listing/RePEc/journal/2016LXX_N1_RIEDS_103-109_Mazziotta_Pareto.pdf
- Mishra, S. P., Sarkar, U., Taraphder, S., Datta, S., Swain, D., Saikhom, R., & Laishram, M. (2017). Multivariate statistical data analysis – principal component analysis (PCA). *International Journal of Livestock Research*, 7(5), 60–78.
- Nagy, S. G. (2025). Introduction. In S. G. Nagy (Ed.), *The economics of regional integration* (pp. 5–22). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003506423>
- OECD & European Union. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. https://www.oecd.org/en/publications/handbook-on-constructing-composite-indicators-methodology-and-user-guide_9789264043466-en.html
- Palánkai, T. (2006). Integrációérettégünk elméleti összefüggései. *Pénzügyi Szemle*, 51(3), 302–319.
- Palánkai, T., & Miklós, G. (2017). Integration profiles for Central Europe and Hungary. In P. De Lombaerde, & E. J. Saucedo Acosta (Eds.), *Indicator-based monitoring of regional economic integration* (pp. 95–133). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-50860-3_4
- Szabó, K., Szent-Iványi, B., & Tétényi, A. (2019). While the cat's away, will the mice play? Government-NGO and the politics of aid in Hungary. In I. Olivieri, & A. Pérez (Eds.), *Aid power and politics*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429440236-9>
- Szegedi, L., & Szirbik, M. (2022). Belső (egységes) piac. In Ördögh, T. (szerk.), *Az Európai Unió szakpolitikai rendszere* (107–122. o.). Ludovika Egyetemi Kiadó. https://doi.org/10.36250/01028_06
- Szijaártó, N. (2017). Az optimális valutaövezetek elméletének fejlődése. *Köz-Gazdaság*, (3), 129–148. https://real.mtak.hu/80702/1/Koz_Gazdasag_2017_3_Szijaarto_Norbert_u.pdf
- Tankovsky, O., & Endródi-Kovács, V. (2021). The economic integration maturity of Romania and Bulgaria. In A. Horobet et al. (Eds.), *Global, regional and local perspectives on the economies of Southeastern Europe: Proceedings of the 11th International Conference on the Economies of the Balkan and Eastern European Countries (EBEEC), Bucharest, 2019* (pp. 91–104). Springer Proceedings in Business and Economics. https://doi.org/10.1007/978-3-030-57953-1_6
- Tankovsky, O., Ivanov, D., & Nagy, S. G. (2025). Measuring regional integration. In S. G. Nagy (Ed.), *The economics of regional integration* (pp. 24–47). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003506423-3>
- Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- World Economic Forum. (2014). *What are mega-regional trade agreements?* <https://www.weforum.org/stories/2014/07/trade-what-are-megaregionals/>

A részletes adatokat tartalmazó függelék itt érhető el: <https://ojs.mtak.hu/index.php/kszemle/article/view/22573/18590>

BOZA ISTVÁN–ILYÉS VIRÁG

Az EU bértranszparencia-irányelve – kihívások és dilemmák

Az Európai Unió 2023-ban elfogadott bértranszparencia-irányelvének célja, hogy a bérátláthatóság erősítésével és vállalati szintű jelentéstételi kötelezettségek bevezetésével csökkentse a nemek közötti bérkülönbségeket. Tanulmányunk célja, hogy az irányelv jelentéstételi és megfelelési logikáját adminisztratív adatokon teszteljük, és bemutassuk, hogy a mért bérkülönbségek nagysága, a munkavállalók egyenlőtlenségben való érintettsége, valamint a vállalatokra háruló megfelelési teher milyen mértékben függ a választott mérési és kategorizálási döntésektől. Elemzésünk egy 2022-re vonatkozó, a teljes hazai foglalkoztatotti népességet lefedő, anonimizált adminisztratív adatbázison alapul, amely lehetővé teszi az irányelvben előírt mutatók vizsgálatát különböző munkaköri kategorizálási szinteken. Eredményeink arról tanúskodnak, hogy a kimutatott bérkülönbségek nagysága és a potenciális megfelelési kötelezettségek mértéke nagyban függ a munkaköri kategóriák definiálásától, részletességétől, valamint attól, hogy a szabályozás milyen mértékben enged figyelembe venni olyan tényezőket, mint az életkor és a tapasztalat. A tanulmányban azonosítjuk azokat a kritikus pontokat, amelyeknek a körülmekintő tagállami szabályozása hozzájárulhat ahhoz, hogy az irányelv céljai (a bérkülönbségek érdemi csökkentése és az átláthatóság erősítése) észszerű adminisztratív terhek mellett valósuljanak meg.*
Journal of Economic Literature (JEL) kód: J16, J31, J38.

Kulcsszavak: bértranszparencia, nemek közötti bérkülönbség, bérjelentés, munkaerőpiaci egyenlőtlenségek, adminisztratív adatok.

* A tanulmányban felhasznált adatok a Nemzeti Adó- és Vámhivatal járulékbevallási adataiból származnak, amelyeket az ELTE KRTK Adatbankja harmonizált. Munkájukat ezúton is köszönjük. Kutatásunkat a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal támogatta.

Boza István, ELTE KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet (e-mail: boza.istvan@krtk.elte.hu).

Ilyés Virág, ELTE KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, valamint Budapesti Corvinus Egyetem Adatelemzés és Informatika Intézet Hálózattudományi Tanszék & ANETI Lab, CIAS (e-mail: ilyes.virag@krtk.elte.hu).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. március 16-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.420>

Challenges and dilemmas related to the EU pay transparency directive

ISTVÁN BOZA AND VIRÁG ILYÉS

The European Union's Pay Transparency Directive adopted in 2023 seeks to reduce gender pay gaps by strengthening pay transparency and introducing firm-level reporting requirements. The objective of this study is to test the reporting and compliance logic of the directive using administrative data and to show to what extent the measured gender pay gaps, workers' exposure to inequality, and the compliance burden placed on firms depend on the chosen measurement and categorization decisions. Our analysis relies on an anonymized administrative dataset covering the entire employed population in Hungary in 2022, which allows us to compute the indicators required by the directive under different levels of occupational classification. Our results show that both the magnitude of the observed gender pay gaps and the potential compliance obligations depend strongly on how job categories are defined, the level of detail applied in the classification, and the extent to which observable characteristics (such as age and work experience) are taken into account. Based on these measurement exercises, we identify several critical points where careful national-level implementation could help ensure that the directive's objectives – reducing gender pay gaps and improving transparency – are achieved while keeping administrative burdens within reasonable limits.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: J16, J31, J38.

Keywords: pay transparency, gender pay gap, pay reporting, labour market inequalities, administrative data.

Bevezetés

2023-ban az Európai Unió elfogadta a bértranszparencia-irányelvet, amelynek célja a nemek közötti bérkülönbségek csökkentése és a munkahelyi egyenlőség érvényesülésének erősítése (Európai Parlament és a Tanács, 2023). Az irányelv az átláthatóság növelésével és a vállalati szintű jelentéstételi kötelezettségek előírásával olyan vállalati bérstruktúrák kialakítását ösztönzi, amelyek biztosítják, hogy az azonos vagy egyenlő értékű munkát végző nők és férfiak egyenlő díjazásban részesüljenek. Ezzel az „egyenlő munkáért egyenlő bér” elvének érvényesülését kívánja elősegíteni, amely az uniós jog egyik tartóoszlopa, és épít a 2014-es bizottsági ajánlásban rögzített bér-átláthatóság eszközökre is (Európai Bizottság, 2014).

Az irányelv lényegében három egymásra épülő pillér köré szerveződik. Először is, csökkenteni hivatott a munkahelyi felvételi folyamatok során jelentkező információs aszimmetriákat azáltal, hogy biztosítja a jelentkezők számára, hogy a meghirdetett munkakörhöz kapcsolódó bérsávokat (a munkakör fizetési tartománya) megismerhessék, valamint tiltja a munkavállalók fizetési múltjára vonatkozó kérdések feltevését. Ezzel az álláskereső már a kiválasztás során hitelesebb képet kaphatnak a munkakörökben elérhető bérekről, ami mérsékelheti a potenciális alkukhátrányukat.

A második pillér a szervezeten belüli bérátláthatóságot erősíti. A munkavállalók kifejezett információs jogot kapnak: megismerhetik cégükön belül a velük azonos vagy egyenlő értékű munkakörök nemek szerinti átlagbéreit, továbbá a bérezési és

előléptetési kritériumoknak nyilvánosnak, átláthatónak és a nemek szempontjából semlegesnek kell lenniük. Az irányelv egyértelmű retorziótilalmat is rögzít: a bérinformatívumok kéréséért a munkáltató nem alkalmazhat hátrányos megkülönböztetést. Ezen előírások célja, hogy a szervezeten belüli bérstruktúra ténylegesen is ellenőrizhető és számonkérhető legyen.

A harmadik pillér a munkáltatói jelentéstétel előírása és tartalmi szabályozása. A munkáltatóknak rendszeres időközönként be kell számolniuk többek között a nemek közötti átlagos és medián bérkülönbségről, a változó bérelemek (például jutalmak) esetében megfigyelhető nemek közötti különbségekről és az ilyen típusú juttatásban részesülők nemek szerinti arányáról. Továbbá ismertetniük kell a férfiak és nők megoszlását a bérvartilisok (a béreloszlás azonos méretű negyedei) szerinti sávokban, s közölniük kell a munkavállalói kategóriák (munkakörök) szerinti bérkülönbséget alapbérrre és változó elemekre bontva [a 9. cikk (1) bekezdésének a)–g) pontja szerint]. A beszámolási kötelezettség gyakorisága vállalatméret szerint eltérő: a nagyvállalatoknak évente, a 100–250 munkavállalót foglalkoztató szervezeteknek háromévente kell jelentést készíteniük, a 100 fő alatti cégek esetén nincs adatszolgáltatási kötelezettség, de önkéntesen ők is megtehetik. A nagyobb munkáltatók első – 2026-os béradatok alapján készítendő – jelentése 2027-ben esedékes, míg a 100–150 fős cégek 2031-től kerülnek be a kötelezettek körébe. Mindez tudatos és alapos felkészülést követel a munkáltatóktól: nemsemleges munkakör-értékelési rendszer kiépítését, következetes munkaköri kategorizálást, a vállalaton belüli béradatok rendelkezésre állását és tudatos adatgazdálkodást, valamint a belső információmegosztás biztosítását (ideértve a kimutatott bérkülönbségek rendszeres, összehasonlítható formában történő belső kommunikációját is).

A tagállamoknak, így Magyarországnak is, 2026. június 7-ig kell átültetniük az irányelvet és megteremteniük a direktíva érvényesülésének intézményi-módszertani feltételeit (többek között a fogalmak pontosítását, adatvédelmi garanciák kidolgozását). Tanulmányunk a jelentéstétel gyakorlati megvalósításához kapcsolódó legfőbb dilemmák és kérdések tárgyalására összpontosít.

Célunk egyrészt, hogy átfogó képet adjunk a munkáltatók érintettségéről. Ehhez 2022-re vonatkozó, a teljes hazai foglalkoztatott népességet lefedő, anonimizált adminisztratív adatokat használunk módszertani illusztrációs céllal. A munkaköri kategóriákat szervezet–4 jegyű FEOR-kód kombinációkkal közelítve megmutatjuk, hogy a hazai cégek esetében miképp alakul *a*) a vállalaton belüli nemek közötti bérkülönbségek általános eloszlása; *b*) a nemek szempontjából integrált munkakörökben dolgozók munkáltatói arányának eloszlása; *c*) a munkakörön belüli bérkülönbségek munkáltatói átlagának eloszlása; *d*) a ± 5 százaléknál kisebb bérkülönbséggel jellemezhető munkakörökben dolgozók arányának munkáltatók közötti eloszlása; végezetül pedig *e*) a megengedett bérkülönbségszint eléréséhez szükséges becsült munkáltatói bérkorrekció mértékének eloszlása.

Másrészt, az átfogó helyzetkép mellett, a munkavállalók és a munkáltatók oldalát is figyelembe véve az „arany középút” megtalálására is törekszünk: igyekszünk felhívni a figyelmet a jelentési kötelezettségek azon elemeire, amelyek aránytalanul nagy adminisztratív terhet róhatnak a munkáltatókra, miközben szem előtt tartjuk

a direktíva célját: a bérkülönbségek érdemi csökkentését. Három kérdéskört emelünk ki: 1. Mennyire kritikus a munkaköri kategóriák következetes definiálása? 2. A kategóriák mérete és száma (részletessége) miként torzíthatja a mért bérkülönbségek nagyságát? 3. Mekkora szerepe lehet néhány megfigyelhető tényező (például életkor, tapasztalat) figyelembevételének? Emellett felhívjuk a figyelmet a direktíva következetlen vagy elnagyolt elemeire is, amelyek esetében a tagállamoknak különösen körültekintően kell eljárniuk a részletszabályok kidolgozásában.

A továbbiakban áttekintjük a direktíva kontextusát, a bérjelentés tartalmi elemeit, majd bemutatjuk az általunk használt adatbázist. Ezt követően empirikus számításaink eredményét tárgyaljuk, s ennek alapján szakpolitikai javaslatokat teszünk.

Háttér

A következőkben áttekintjük a bérátláthatóság fő dimenzióit és a hozzájuk kapcsolódó szabályozási megoldásokat, valamint bemutatjuk, hogy ezek miként járulnak hozzá a béregyenlőtlenségek csökkentéséhez. Ezt követően ismertetjük a kapcsolódó intézkedések munkaerőpiaci következményeit, majd rövid nemzetközi kitekintést adunk a szabályozási gyakorlatok közötti főbb különbségekről.

A bérátláthatóság fő vetületei

A bérátláthatóság előmozdítása az elmúlt két évtizedben világszerte a munkaerőpiaci szabályozás egyik központi kérdésévé vált. A bérdiszkrimináció visszaszorítására az OECD-országok több mint fele vezetett be valamilyen bértranszparenciát erősítő intézkedést 2000 óta (OECD, 2021). Ezek a beavatkozások közös célt szolgálnak ugyan, ám az átláthatóság különböző vetületeit érintik. A horizontális bérátláthatóság az azonos vagy egyenértékű munkakörben dolgozók közötti bérkülönbségek feltárását segíti; a vertikális transzparencia a szervezeti hierarchia szintjei közötti bérkülönbségek átláthatóságát növeli; míg a cégek közötti átláthatóság a különböző munkáltatók bérezési gyakorlatainak összehasonlíthatóságát teremti meg. Az átláthatóság különféle dimenzióinak erősítését számos szabályozási eszköz szolgálhatja, amelyek eltérő mechanizmusok révén befolyásolják a munkavállalók informáltságát és béralku-pozícióját.

A 2023/970/EU irányelv a bértranszparencia mindhárom dimenziójával foglalkozik, de legerősebben a horizontális bérátláthatóságot erősíti. E téren a direktíva legfontosabb eszköze a munkavállalói információs jogok bővítése: a dolgozók kezdeményezhetik a sajátjukkal azonos vagy egyenértékű munkakörök átlagbéreinek megismerését, és az irányelv kifejezetten tiltja a bérinformációk dolgozók közötti megosztásának korlátozását. Ezek a szabályok a korábban rejtett bérkülönbségek feltárását célozzák, és közvetlenül támogatják az „egyenlő munkáért egyenlő bér” elvének érvényesítését.

A vertikális átláthatóságot az irányelv azzal erősíti, hogy átláthatóvá teszi az előmeneteli rendszerek és a bérfejlődési utak szabályait. Ezzel nemcsak a hierarchián belüli

bérek összevethetőségét javítja, hanem kiszámíthatóbbá teszi a karrierpályákat és az előrelépési lehetőségeket is.

A cégek közötti átláthatóság növelésének fő eszköze az egységesített jelentéstételi kötelezettség. A munkáltatóknak rendszeresen adatot kell szolgáltatniuk többek között a nemek közötti bérkülönbségekről, a férfiak és a nők bérvartilisek szerinti megoszlásról, valamint az alapbérrre és a változó bérelemekre vonatkozó, nemek szerinti eltérésekről. Mivel ezeket az adatokat a munkáltatóknak több tagállamban nyilvánosan elérhetővé kell tenniük, a jelentéstétel azt is elősegítheti, hogy jobban láthatóvá váljanak a munkáltatók közötti bérezési különbségek. Emellett, amennyiben a tagállamok előírják a bérsávok álláshirdetésekből való kötelező feltüntetését (ami Ausztria és több amerikai állam esetében már most is gyakorlat), az intézkedés közvetlenül is fokozhatja a munkáltatók közötti bérversenyt, és javíthatja a munkavállalók béralku-pozícióját.

Összességében az irányelv célja, hogy a munkaerőpiac egészében csökkentse az információs aszimmetriákat, erősítse munkavállalók érdekérvényesítését, és nyomást gyakoroljon a munkáltatókra azért, hogy intézményi keretet teremtsen a béregyenlőség méréséhez és ellenőrzéséhez.

A bértranszparencia munkaerőpiaci következményei

A bértranszparencia növelése egyaránt érinti a vállalati átlagos bérszintet és a nemek közötti bérkülönbségek alakulását, továbbá hatással lehet a munkavállalók magatartására és munkahelyválasztási döntéseire is. A bérekre gyakorolt közvetlen következmények tekintetében széles körű bizonyítékok mutatják, hogy a horizontális átláthatóság csökkenti a bérszóródást, és számos esetben mérsékelheti az átlagbéreket. Ez utóbbinak oka lehet a potenciális munkavállalók alkuerejének nem várt csökkenése: a munkáltató immáron nem tud egy túlzott bérigénnyel érkező jelöltnek „csendben” magas bért kínálni anélkül, hogy a meglévő munkavállalók bérét is emelné (Cullen, 2024). Cullen és Pakzad-Hurson (2023) amerikai adatok alapján kimutatták, hogy a bértranszparenciát előíró jogszabályok átlagosan mintegy 2 százalékos bércsökkenéssel járnak együtt.

A bértranszparenciát erősítő intézkedések egyik legjobban dokumentált hatásterülete a nemek közötti bérkülönbségek alakulása. A dán, kanadai és brit tapasztalatok következetesen azt mutatják, hogy a bérszakadékról kötelezően elkészített jelentések reputációs és szabályozási nyomást gyakorolnak a munkáltatókra, ami átalakítja a felvételi, előléptetési és bércorrekciós gyakorlatukat. Dániában a 2006-ban bevezetett intézkedés – amely a 35 főnél nagyobb vállalatok esetében írta elő a nemek közötti bérkülönbségekre vonatkozó statisztikák közzétételét legalább 10 fős munkaköri cellákban – 1,9 százalékponttal (mintegy 13 százalékkal) csökkentette az átlagos férfi-női bérkülönbséget (Bennedsen et al., 2022). A változást elsősorban a férfiak bérének lassabb növekedése és a női előléptetések gyakoribbá válása idézte elő. Kanadában a közsféra fizetéseinek nyilvánosságát előíró úgynevezett napfénytörvények 20–40 százalékkal csökkentették a férfiak és a nők közötti bérszakadékot (Baker et

al., 2023). Hasonló mintázat figyelhető meg az Egyesült Királyságban is, ahol 2018 óta több mint tízezer vállalat köteles nyilvánosan közzétenni a nemek közötti bérkülönbségeket és a bérelaszlás sávjaiban megfigyelhető, nemek szerinti összetételt. A rendelkezés bevezetését követően növekedett annak valószínűsége, hogy nők a mediánbér felett fizető foglalkozásokban dolgozzanak, miközben a férfiak átlagos relatív bére mérséklődött (Duchini et al., 2020).

A bérinformációk a munkavállalói magatartást is érdemben befolyásolják. A horizontális egyenlőtlenségek láthatóvá válása számos tanulmány szerint csökkentheti a munkavállalói elégedettséget és erőfeszítést, valamint növelheti a fluktuációt azok körében, akik a bérelaszlás átlag alatti részében helyezkednek el (Breza et al., 2018; Card et al., 2012; Cullen & Perez-Truglia, 2022).¹ Ezzel szemben a vertikális bérinformációk (például az előrelépéssel járó bérnövekmények egyértelmű kommunikációja) növelhetik a motivációt és a teljesítményt, mivel világosabbá teszik az előmeneteli útvonalak várható jövedelmi hozamait (Cullen & Perez-Truglia, 2022).

Nemzetközi szabályozási körkép

Jelenleg a szabályozási környezet országoként igen eltérő. Az OECD adatai szerint a 38 tagállamból 21 már kötelezővé tette, hogy a magánszektorban jelentést készítsenek a nemek közötti bérszakadékról (OECD, 2023). A legtöbb ország két évente ír elő adatközlést, a kisebb vállalatok pedig jellemzően mentesülnek e kötelezettség alól. Ugyanakkor kilenc EU-tagállam, köztük Magyarország, egyáltalán nem rendelkezik olyan szabályozással, amely ezt előírná. Magyarországon e szabályozási hiány nemcsak az egyéni, hanem a kollektív érdekérvényesítés lehetőségeit is szűkítette, mivel – a gyenge kikényszerítés mellett – a nemek közötti indokolatlan bérkülönbségek feltárása különösen ritka és nehézkes maradt.

A szabályozási sokszínűség azonban nem pusztán a jelentéstételi kötelezettség létezésében érhető tetten, hanem abban is, hogy az egyes országok milyen tartalmi és módszertani megoldásokat alkalmaznak: például a jelentéstétel során milyen bérelemeket (alapbér, bónuszok és egyéb változó elemek) tekintenek relevánsnak, milyen munkaköri bontást alkalmaznak (hogyan definiálják az „azonos értékű munkát”), illetve mekkora minimális csoportlétszám mellett kell (vagy szabad) mutatókat közölni. Ezek a döntések egyszerre érintik a mutatók összehasonlíthatóságát (országok között és azokon belül is), az adatvédelmi és azonosíthatósági kockázatokat (különösen kis létszámú csoportok esetén), valamint a munkáltatók adminisztratív terheit. Különösen fontos – amint látni fogjuk –, hogy a küszöbértékekhez kötött következmények (például a kötelező okfeltárás vagy korrekció) esetén a használt definíciók akár csekély eltérései is számottevően befolyásolhatják, hogy hány vállalat vagy munkavállaló válik érintetté a közös bértértékelési eljárásokban vagy egyéb szankciókban.

¹ E negatív reakciók várhatóan különösen akkor válnak tartóssá és erőteljessé, ha a transzparencia révén indokolatlan bérkülönbségek válnak láthatóvá, miközben a munkáltató nem tesz érdemi lépéseket azok megszüntetésére.

Ezek a tapasztalatok is sugallják, hogy a 2023/970/EU irányelv hazai gyakorlatba ültetése során a döntő kérdés nem csupán az lesz, hogy mely mutatókat kell a cégeknek kiszámítani és közzétenni, hanem az is, hogy milyen definíciók, munkaköri bon-tások és küszöbszabályok mellett teszik mindezt.

Az irányelv által előírt bérjelentés

Ebben a fejezetben tételesen áttekintjük az irányelvben előírt mutatókat, és ismertet-jük azokat a gyakorlati értelmezési kérdéseket, amelyek az eredmények alakulását és a megfelelés terhét a leginkább befolyásolják.

A direktíva által elvárt fő cégszintű mutatók

A direktíva előírja a munkáltatók számára meghatározott mutatók kiszámítását és az illetékes szervvel való közlését. A jelentéstétel technikailag cégszintű indi-kátorok előállítását jelenti: ezek jellemzően egyetlen számot vagy rövid számsort jelentenek egy adott munkáltatóra vonatkozóan. A jelentések egy része a tagállami szabályozástól függően nyilvánosan is hozzáférhetővé válhat (például vállalati publikáció formájában vagy állami, nyilvános adatbázisban). A direktíva hivatalos magyar nyelvű szövege szerint a munkáltatóknak a következő cégszintű mutatókat kell előállítaniuk:

- „a) a nemek közötti bérkülönbség;
- b) a nemek közötti bérkülönbség a díjazás kiegészítő vagy változó összetevői tekintetében;
- c) a nemek közötti medián bérkülönbség;
- d) a nemek közötti medián bérkülönbség a díjazás kiegészítő vagy változó összetevői tekintetében;
- e) a díjazása részeként kiegészítő vagy változó összetevőket kapó női és férfi munkavál-lalók aránya;
- f) a női és férfi munkavállalók aránya az egyes bérsávkvartilisekben” [9. cikk (1) bekezdés].

Ezek az indikátorok a gyakorlatban elsősorban leíró, átláthatósági funkciót töl-tenek be: keretet adnak ahhoz, hogy a munkáltatók egységes, összehasonlítható módon számoljanak be a nemek közötti bérkülönbségekről és a bérstruktúra nemek szerinti mintázatairól. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy e mutatók egy részéhez nem közvetlenül kapcsolódik automatikus jogkövetkezmény: önma-gukban nem váltanak ki kötelező beavatkozást vagy korrekciót, hanem elsősor-ban információt szolgáltatnak a munkavállalók, az érdekképviseletek és adott esetben a hatóságok számára.

Mindez nem csökkenti a mutatók jelentőségét. Éppen ellenkezőleg: már ennél a pontnál kulcskérdés, hogy a direktíva által felsorolt indikátorokat milyen fogalmi és számítási szabályok szerint kell előállítani. A definíciók (például a bérszint és a díjazás

értelmezése) és a mérési döntések (például a súlyozás vagy az időszakok kezelése) látványosan befolyásolhatják a kapott értékeket és így azt is, hogy a vállalati jelentések milyen következtetések levonását teszik lehetővé.

Definíciók, számítás

A direktíva definiálja a bérkülönbség-számítás kulcsfogalmait. A cégszintű mutatók központi eleme a nemek közötti bérkülönbség fogalma, amelyet a jogszabály az alábbi módon határoz meg:

„nemek közötti bérkülönbség»: a munkáltató női és férfi munkavállalóinak átlagos bérszintje közötti különbség, a férfi munkavállalók átlagos bérszintjének százalékában kifejezve” [3. cikk (1) bekezdés c)].

A definíció a gyakorlatban azonnal két kérdést vet fel.

1. A vállalat munkavállalói milyen *súlyal* jelennek meg az átlagokban? A bérstatisztikák készítésekor nem magától értetődő például, hogy egy rövid ideig foglalkoztatott, szezonális munkavállaló (mondjuk három hónap munkaviszonnal) ugyanakkora hozzájárulással szerepeljen-e a mutató értékében, mint egy egész évben folyamatosan foglalkoztatott. E kérdés különösen akkor válik meghatározóvá, ha a vállalat foglalkoztatási szerkezete vagy munkaidő-összetétele nemek szerint eltér: a súlyozás módja ilyenkor érdemben módosíthatja a kimutatott bérkülönbséget. A direktíva fogalmi definíciója önmagában nem ad elegendő támpontot a probléma kezeléséhez; ehhez jellemzően módszertani iránymutatásra van szükség (például a súlyozási elvek tagállami meghatározására és egységesítésére).

2. Mit értünk bérszinten? A direktíva ezt is nevesíti: „bérszint»: a bruttó éves díjazás és a megfelelő bruttó órabér” [3. cikk (1) bekezdés b)]. A definícióból mindenképpen következik, hogy a bérek és bérjellegű jövedelmek munkaidővel arányos kiigazítása elengedhetetlen ahhoz, hogy a rész- és teljes munkaidős foglalkoztatottak jövedelmei összehasonlíthatók legyenek. Gyakorlati szempontból ez megvalósulhat órabérek számításával vagy azzal, hogy minden munkavállaló jövedelmét teljes munkaidős havi egyenértékre vetítjük (azaz kiszámítjuk, hogy mennyit keresett volna egy teljes hónapban heti 40 óra munka mellett). Praktikus kérdés azonban, hogy valamennyi bérelem (például cafeteria, éves bónuszok, munkába járási támogatás) azonos módon arányosítható-e: alanyi jogon jár-e a cafeteria, vagy munkaidő-arányosan? További gondot okozhat az éves bónuszok kezelése olyan esetekben, amikor egy munkavállaló az év során több különböző munkakört is betöltött, és a béradatokból nem egyértelmű, hogy a többletbért melyik munkakörben nyújtott teljesítménye alapján érdemelte ki.

A bérszint definíciója ráadásul közvetlenül a díjazás fogalmára épül, amely a direktíva szerint a következő:

„díjazás»: a rendes alap- vagy minimálbér, illetve illetmény és minden egyéb olyan jutatás, amelyet a munkavállaló a munkáltatójától közvetlenül vagy közvetve (kiegészítő vagy változó összetevőként), készpénzben vagy természetben a munkaviszonyára tekintettel kap” [3. cikk (1) bekezdés a)].

A fenti meghatározás kifejezetten tág: nemcsak az alapbérrre, hanem a kiegészítő, változó (nem rendszeres) és természetbeni juttatásokra is kiterjed. Ez a szabályozási szándék szempontjából érthető, ugyanakkor a vállalati végrehajtás oldalán gyakorlati nehézségeket okozhat.

Egyrészt sok munkáltatónál a díjazás összetétele több komponensből áll: alapbér, pótlékok, bónuszok, cafeteria és kisebb természetbeni juttatások. E komponensek közül nem mindegyiknek van azonos jelentősége a nemek közötti bérkülönbség szempontjából. A cafeteria és egyéb béren kívüli juttatások például a teljes bérenek jellemzően csak néhány százalékát teszik ki. Ezekben a nemek szerinti eltérés ráadásul várhatóan kicsi, mert mindenki ugyanúgy jogosult rájuk (például utazási támogatásra vagy szemüvegpénzre). Így a vállalati szintű bérkülönbségekben való szerepeltetésüktől elenyésző hatást várunk. Ráadásul az is előfordulhat, hogy a különbségek mögött a vállalat által közvetlenül nem kontrollálható tényezők állnak (a férfiaknak gyakrabban rossz a szeme, nagyobb arányban ingáznak, stb.). További gondot okozhat egyes munkáltatóspecifikus juttatások forintosítása is. Ha a dolgozók ajándékot kapnak a vállalat termékéből, kérdéses, hogy annak értékét az eladási vagy a bekerülési ár alapján célszerű-e meghatározni. Hasonló bizonytalanság merülhet fel a képzések esetében is: nem egyértelmű például, hogy azok költségeiből mekkora rész tekinthető munkavállalói juttatásnak – ha egyáltalán juttatásnak minősülnek. Ennek megfelelően a teljes díjazás „maradékalan” összegyűjtése és standardizálása aránytalan adminisztratív terhet róhat a vállalatokra, miközben a kisebb bérelemek figyelembevétele a bérkülönbségek alakulását csak marginálisan befolyásolja. A gyakorlatban a vállalati bérszámfejtési rendszerek általában már részletesen tartalmazzák a fő bérelemek (alapbér, pótlékok, teljesítményhez kötött kifizetések, bónuszok) adatait, amelyekre sok esetben már meglévő – statisztikai vagy adózási – adatszolgáltatási rutinok is épülnek. Így a jelentéstétel e meglévő adatokra építve a gyakorlatban többletadatgyűjtés nélkül is megvalósítható.

Munkakörön belüli különbség

A fenti cégszintű mutatókon túl a direktíva előírja a nemek közötti bérkülönbségek munkavállalói kategóriák (a gyakorlatban: munkaköri vagy munkakörökből képzett összevont csoportok) szerinti bontását is. Az elvárás itt a következő:

„g) a nemek közötti bérkülönbség a munkavállalók kategóriái szerint, a rendes alapfizetés és a kiegészítő vagy változó összetevők szerinti bontásban” [9. cikk (1) bekezdés].

Fontos kiemelni, hogy ez a gyakorlatban nem egyetlen szám előállítását jelenti. A vállalatnak annyi mutatót kell kiszámítania, ahány munkavállalói kategóriát (munkaköri csoportot) a saját belső rendszerében kialakít. Az irányelv logikájában az elsődleges összehasonlítási egység nem szükségszerűen az egyedi munkakör, hanem az egyenlő értékű munkákból képzett bérkategória, amely több eltérő feladatkört is magában foglalhat, az alábbi definíció szerint:

„»munkavállalók kategóriája«: azonos munkát vagy egyenlő értékű munkát végző (...), megkülönböztetésmentes és objektív, nemi szempontból semleges kritériumok alapján, a munkavállalók munkáltatója által és – adott esetben – a nemzeti joggal és/vagy gyakorlattal összhangban a munkavállalók képviselőivel együttműködésben, nem önkényesen csoportosított munkavállalók” [3. cikk (1) bekezdés h)].

Az egyenlő (azonos) és egyenlő értékű munka kapcsán a direktíva külön is rögzíti, hogy annak nemileg semleges objektív kritériumokon kell alapulnia, mint amilyenek például a „készségek, erőfeszítések, felelősség és munkafeltételek”.

Emiatt a munkaköri bontásban² előállított mutatók tipikusan nem alkalmasak közvetlen vállalatközi összehasonlításra, hiszen a kategorizálás elve és részletessége cégspecifikus. Ez magyarázza azt is, hogy a direktíva logikájában e lista elsősorban belső elszámoltathatósági és munkavállalói információs funkciót tölt be: az irányelv alapján a munkavállalók számára hozzáférhetővé kell tenni a sajátjukkal azonos vagy egyenlő értékű munkakörök átlagbéreire vonatkozó információkat, amihez a munkaköri bontásban számolt mutatók adják a közvetlen kiindulópontot. Emellett a munkáltatói érdekképviseléseknek is joga lehet ezen munkaköri szintű különbségek áttekintéséhez.

A munkaköri bontás részletességének ugyanakkor van egy kemény korlátja: kis létszámú kategóriák esetében a bérinformációk közzlése könnyen a tényleges egyéni bérek kikövetkeztetéséhez vezethet. Ha például egy adott munkakörben az egyik nemhez csupán egyetlen munkavállaló tartozik, akkor a kimutatott „átlag” gyakorlatilag egyéni bérinformációvá válik. Ez adatvédelmi szempontból érzékeny terület, így a tagállami átültetés során várhatóan külön szabályozási megoldások válhatnak majd szükségessé (például minimális cellaméret meghatározása, összevonási szabályok rögzítése vagy a hozzáférési jogosultságok korlátozása).

Az adatvédelmi szempontoktól függetlenül is igaz, hogy statisztikai értelemben érdemi összehasonlítás csak kellően nagy létszámú csoportok között végezhető: minél kisebb egy munkaköri kategória, annál inkább dominálhatják az átlagot olyan nehezen mérhető egyéni tényezők, amelyek nem feltétlenül kapcsolódnak a nemek közötti egyenlőtlenséghez. Emiatt kis cellákban nagyobb valószínűséggel jelenhetnek meg „kilengések” és ± 5 százalékos feletti eltérések pusztán véletlenül is, ami a direktíva küszöbértékhez kötött logikája miatt aránytalan megfelelési terhet keletkeztethet azáltal, hogy olyan esetekben is cselekvést vár el, ahol a munkáltató ténylegesen nem alkalmazott diszkriminatív gyakorlatot. Ennek megfelelően a tagállami végrehajtás egyik kulcskérdése lehet, hogy milyen minimális létszám mellett tekinthető egy munkaköri mutató érdemben értékelhetőnek. Ezt a problémát a későbbiekben részben illusztráljuk is.

Végül érdemes külön kezelni azokat a helyzeteket, amikor a munkaköri bontású bérkülönbség kiszámítása és nyilvánosságra hozatala nemcsak adatvédelmi okból kockázatos, hanem statisztikailag sem értelmezhető. Ha egy munkaköri kategóriában csak nők vagy csak férfiak dolgoznak, akkor a nemek közötti bérkülönbség ezen

² A továbbiakban ideértjük a munkaköri kategória szerinti bontást is.

a szinten definíció szerint nem számolható ki. Tanulmányunk empirikus részében megmutatjuk, hogy a szegregált munkakörök aránya még viszonylag tág foglalkozási besorolások mellett is jelentős lehet. Ennek következtében a szabályozás kialakításakor mérlegelendő, hogy a jelentéstételi rendszerben a szegregált munkakörök mekkora aránya tekinthető elfogadhatónak (mennyi szegregáció „fér bele” a rendszerbe). Szélsőséges esetben ugyanis előállhat olyan helyzet, hogy a munkáltatók jelentős részéről nem készül érdemi bérjelentés, ha a munkavállalók többsége nemenként erősen szegregált munkakörökben dolgozik. Ha azonban a munkaköri szint elaprózottsága miatt a munkáltató kénytelen összevont, „azonos értékű” munkaköri kategóriákat kijelölni az „azonos” munkakörökön belüli összevetés helyett, akkor újabb módszertani döntésekkel néz szembe: munkaköri pontrendszerek, referenciarendszerek alkalmazására lehet szükség. Ez önmagában is erőforrás-igényes, ráadásul sok „szabadságfokkal” bíró feladat: milyen rendszert vegyen át a munkáltató, milyen súlyokat használjon? E rendszerek bevezetése azonban hosszabb távon aligha kerülhető meg, ha a munkáltatók az egyenlő értékű munka szerinti kategorizálás követelményét dokumentálható és vitaképes módon kívánják érvényesíteni.

A munkavállalói kategóriák szerinti bérkülönbségek pontos mérése ugyanakkor nemcsak információs szempontból fontos, hanem azért is, mert a direktíva egyik központi végrehajtási mechanizmusa (a közös bérértékelés és az ahhoz kapcsolódó esetleges szankciók) is közvetlenül ezekhez a mutatókhoz kötődik.

Ugyanis a direktíva szerint, ha

– a bérjelentés azt mutatja, hogy a munkavállalók *bármely kategóriájában* a női és a férfi munkavállalók átlagos bérszintje között *legalább 5 százalékos különbség* áll fenn,

– amelyet a munkáltató *nem indokolt objektív* és nemi szempontból *semleges kritériumokkal*,

– továbbá az átlagos bérszintben megmutatkozó indokolatlan különbséget hat hónapon belül *nem orvosolta*,

akkor a munkáltatónak a munkavállalói képviselőkkel együttműködve közös bérértékelést kell végeznie (Európai Parlament és a Tanács, 2023, 3. cikk).

A fenti logika a vállalati gyakorlatban egy többlépcsős megfelelési folyamatot eredményez. Először a vállalatnak elő kell állítania a munkaköri bontású bérkülönbségeket (kiszámolás). Másodsor, ahol a mért bérkülönbségek túl nagyok, ott a munkáltatónak értelmeznie kell az eltérések okait, és amennyiben lehetséges, objektív és nemi szempontból semleges kritériumokkal kell azt alátámasztania (indoklás és dokumentálás). Harmadszor, ha az eltérés indokolatlan és fennmarad, a vállalatnak határidőn belül intézkednie kell annak megszüntetéséről (korrekció). Végül, amennyiben a helyzet nem rendeződik, a direktíva előírása alapján a munkáltatónak a munkavállalói képvisellel együttműködve közös bérértékelést kell végeznie.

A munkáltató akkor kerül eljárási kényszerbe, ha az eltérést nem tudja „objektív és nemi szempontból semleges kritériumokkal” indokolni. A tagállami átültetés egyik gyakorlati kérdése ezért az, hogy milyen típusú indoklások tekinthetők elfogadhatónak, és hogyan kell őket dokumentálni. Elfogadható-e például, ha a vállalat

az alpbérek szintjén biztosítja a nemek közötti egyenlőséget, de a túlóra és műszakpótlékok figyelembevételével már nagyobb különbségek jelentkeznek a teljes bérjövetelemben egyes munkakörökben? Felhasználhatók-e belső teljesítménymutatók a különbségek indoklására? Megengedett-e (esetleg támogatott-e) a munkakörön belüli életkori és tapasztalati összetétel-különbségek figyelembevétele adataalapú (regressziós) módszerekkel? Az utóbbi, megfigyelhető tényezőkre való korrekció jelentőségét az empirikus részben illusztráljuk.

Fontos azonban megjegyezni, hogy ha egy vállalat rendszerszinten hátrányos megkülönböztetést alkalmaz, az jellemzően nem egyetlen munkakörben jelenik meg, hanem a munkaköri bontású eltérések mintázatában is felismerhető. Ezért felmerülhet, hogy szakpolitikai és módszertani szempontból hasznos kiegészítő indikátor lehetne a munkakörön belüli eltérések valamilyen összegző mutatója is, például a vállalaton belüli munkaköri bérkülönbségek átlagos, munkaköri létszámmal súlyozott mértéke. Ilyen mutatót használnak például Svájcban is. A direktíva jelenlegi szövege ugyanakkor a ± 5 százalékos küszöbérték betartását minden munkakörben elvárja, tehát jóval szigorúbb feltételt szab. Ennek számos praktikus következménye lesz, amire az empirikus eredményeink tárgyalása kapcsán igyekszünk rávilágítani.

Emellett egy aprónak tűnő, ám fontos részlet, hogy a direktíva ezen a ponton nem definiálja, hogy az 5 százalékos bérkülönbséget melyik referenciacsoporthoz képest számolja. A korábban tárgyalt pontok viszont következetesen a férfiak átlagos bérszintjéhez viszonyítva fejezik ki a bérkülönbséget. Ha ezt így rögzítik a lehetséges következmények kapcsán is a tagállami szabályozásban, az önmagában is egyenlőtlenségek további forrásává válhat. Ha ugyanis a küszöböt mindig a férfiak átlagához viszonyítjuk, akkor az azonos abszolút eltérés aránya más lesz attól függően, hogy melyik nem keres többet az adott munkakörben. A direktíva megengedi például, hogy a férfiak 100, a nők pedig 95 egységet keressenek (ez 5,0 százalékos bérszakadék), de kifogásolja, ha a férfiak 95 egységet, a nők viszont 100 egységet keresnek (ez 5,3 százalékos bérszakadék). Előállhat tehát az a nem szándékolt helyzet, hogy a szabályozás a férfiak „hátrányát” kisebb mértékben tolerálja (mert a férfiak átlagához viszonyított arány nagyobb), míg a nők „hátrányát” nagyobb mértékben engedi meg, pusztán a nevező megválasztása miatt.

Adatok és módszerek

Az alábbiakban bemutatjuk az elemzés alapjául szolgáló adatokat és az alkalmazott módszereket.

Adatok

A számítások a KRTK Adatbank NAV járulékbevallási adatbázisára épülnek, amely a NAV 08-as járulékbevallásain alapul. A 08-as bevallás a munkáltatók és egyéb kifizetők által havi rendszerességgel benyújtott, teljes körű adminisztratív

adatszolgáltatás, amely a kifizetésekkel és juttatásokkal összefüggő adó- és járulék-kötelezettségeket, valamint az érintett természetes személyekre vonatkozó információkat tartalmazza.

A KRTK Adatbank által feldolgozott adatfelvételek a teljes magyarországi népességre kiterjedően rögzítik a munkavállalók valamennyi munkaviszonyát a 2013-as év, valamint a 2018–2022 közötti évek meghatározott, reprezentatív hónapjaiban (május és október). Az egyének és a munkáltatók anonimizált, évek között változatlan egyedi azonosítóval szerepelnek, ami lehetővé teszi az adatok egyéni szintű panelként történő összekapcsolását. Ebben a tanulmányban az empirikus elemzés során kizárólag a 2022. októberi béradatokat vizsgáljuk. Az egyénekhez hasonlóan a foglalkoztatók is anonim módon vannak azonosítva, méghozzá adóazonosítói szinten (telephelyi bontás nélkül).

A munkajövedelem az adminisztratív forrás sajátosságainak megfelelően aggregált formában áll rendelkezésre; a bónuszokat és egyéb változó elemeket nem tudjuk elkülöníteni. Hátrány, hogy az előbbieket jelentős részét nem is látjuk, csak ha októberben fizetik ki őket. Az alapbér, illetve túlóra és műszakpótlékok nagyságrendjét azonban jól reprezentálja ez az egy havi statisztika is.

A foglalkozásokat (munkaköröket) a FEOR szerinti statisztikai besorolás alapján tudjuk megkülönböztetni, amely 1–4 jegy mélységben teszi lehetővé az elemzést. Ennél részletesebb, vállalatspecifikus munkaköri kategóriákra vonatkozó egységes statisztikai adat nem áll rendelkezésre, jóllehet a munkáltatói jelentéstételben várhatóan finomabb bontások jelennek majd meg.

A járulékbevallás személyi szintű rekordjában a nem mellett szerepel a születési év és a FEOR-besorolás, kötelezően 4 jegy mélységben, de nincs információ a munkavállaló iskolai végzettségéről. A 2022 előtti állományok segítségével továbbá közelíteni tudjuk a 2022-ben megfigyelt munkáltatónál szerzett korábbi egyéni munkatapasztalatot is (annak számszerűsítésével, hogy az adott munkavállalót hány korábbi évben figyeltük már meg ugyanazon cégnél).

Módszerek

A direktíva által előírt egyes mutatószámokat a lehető legközvetlenebb módon, „mechanikusan” állítjuk elő az adminisztratív adatokból, mintha minden érintett munkáltató esetén egyesével elkészítenénk a direktíva által elvárt bérjelentést. Ennek első lépéseként az egyének adott munkáltatótól származó havi keresetét havi egyenértékes jövedelemmé alakítjuk: a részmunkaidős foglalkoztatást a szerződéses munkaórák alapján teljes munkaidős (heti 40 órás) ekvivalens szintre skálázzuk, és ha a munkavállaló nem dolgozta végig a teljes hónapot, akkor a jövedelmet a ledolgozott napok arányában egy teljes hónapra vetítjük (felszorozzuk).

Az így kapott havi egyenértékes bérjöveldelmekből nemenként külön-külön átlagot számítunk úgy, hogy a nemeken belül a rövidebb ideig foglalkoztatott és a tartós munkavállalók megfelelő súllyal jelenjenek meg az aggregátumokban: az átlagolást a ledolgozott – biztosított, de nem táppénzes – munkanapokkal súlyozzuk.

Ugyanezt az eljárást megismételjük a munkáltató és a foglalkozás kategóriákon belül is, ahol a foglalkozásokat a FEOR-besorolás 1, 2, 3 és 4 jegyű bontásával közelítjük. Az elemzést a direktíva jelentési logikájához igazodva a 100 főnél többet foglalkoztató munkáltatókra szűkítjük, ugyanakkor a mintában megtartjuk a közszféra munkáltatóit is.

Eredmények

Ebben a fejezetben a bérátláthatósági irányelvhez kapcsolódó fő empirikus eredményeket ismertetjük. Először a munkáltatói szintű átlagos bérkülönbségeket vizsgáljuk, majd az életkor és a tapasztalat szerinti korrekció szerepét elemezzük. Ezt követően a munkakörön belüli eltérésekre fókuszálunk, bemutatva, hogy a munkaköri kategóriák részletessége miként hat a mért bérkülönbségekre. Végül kitérünk arra is, hogy a feltárt eltérések milyen adminisztratív terheket és potenciális bérköltségeket jelenthetnek a munkáltatók számára.

Átlagos bérkülönbségek

Az empirikus elemzést a direktíva *a)* pontjában meghatározott, munkáltatói szintű „átlagos” bérkülönbségek vizsgálatával kezdjük. Az adatunkban 2022-ben 4102 100 főnél többet foglalkoztató munkáltató szerepelt. Esetükben a havi egyenértékesre (teljes hónapra és teljes munkaidős, heti 40 órás ekvivalensre) átszámított bérjöveldelmeket átlagoltuk, külön a férfiak és a nők esetében, a ledolgozott munkanapok számával súlyozva az adott nemen belül. Végül minden munkáltatóra kiszámítottuk a női és a férfiatlagbér hányadosát. Ennek a munkáltatói szintű mutatónak az eloszlását tartalmazza az *1. ábra*, amelyen az 1,00 érték jelöli azokat a munkáltatókat, amelyeknél a férfi- és női átlagbér megegyezik.³ Jelöltük továbbá az ábrán a 0,95 és 1,05 közötti sávot is, ahol a női bérek a férfibérszinthez képest legfeljebb 5 százalékkal térnek el.

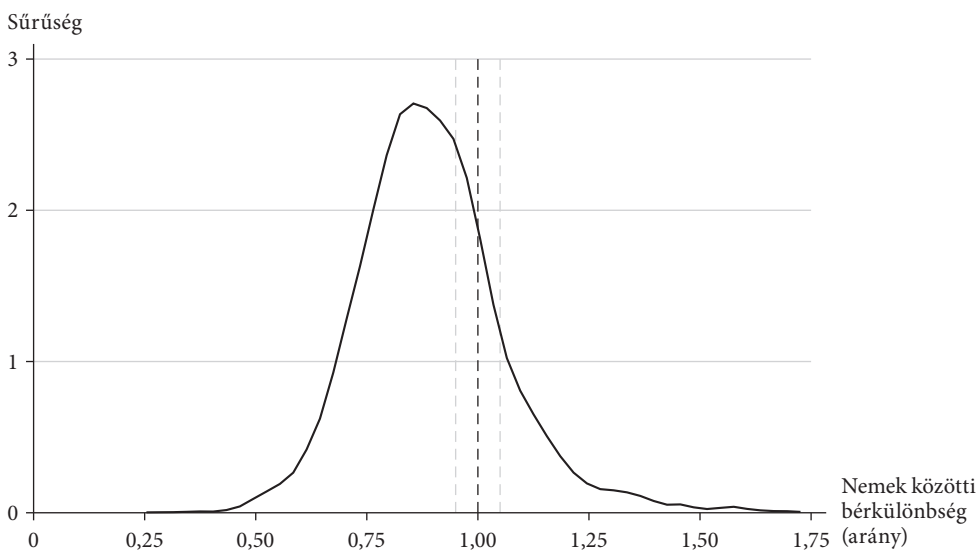
Az ábrázolt eloszlás számos tanulsággal szolgál. Először is látjuk, hogy a nemek szerinti bérkülönbség munkáltatói szintű eloszlása a munkáltatók körében egy haranggörbe alakú, normális eloszlásra hasonlít. A bérarányok átlaga 0,90 körül van, mediánja 0,885.

Fontos felismerni, hogy ez utóbbi aggregált mérőszám igen eltérő munkáltatói bérstruktúrákat és béreloszlásokat takarhat. A munkáltatók túlnyomó többségénél (78 százalékánál) a nők átlagos bére alacsonyabb a férfiakénál, és az eloszlás ezen részében előfordulnak akár igen jelentős, 40 százaléknál nagyon női bérhátrányok is. Ugyanakkor találunk olyan munkáltatókat is (22 százalék), ahol viszont a női bérek magasabbak, helyenként akár 20–30 százalékkal is. A munkáltatóknak

³ A tanulmányban az egyébként diszkrét, de sokelemű eloszlások folytonos közelítésére kernel sűrűségbecslést (*kernel density estimation*) használunk.

1. ábra

A nemek közötti bérkülönbség (bérarány) eloszlása munkáltatók szerint



Forrás: saját számítás.

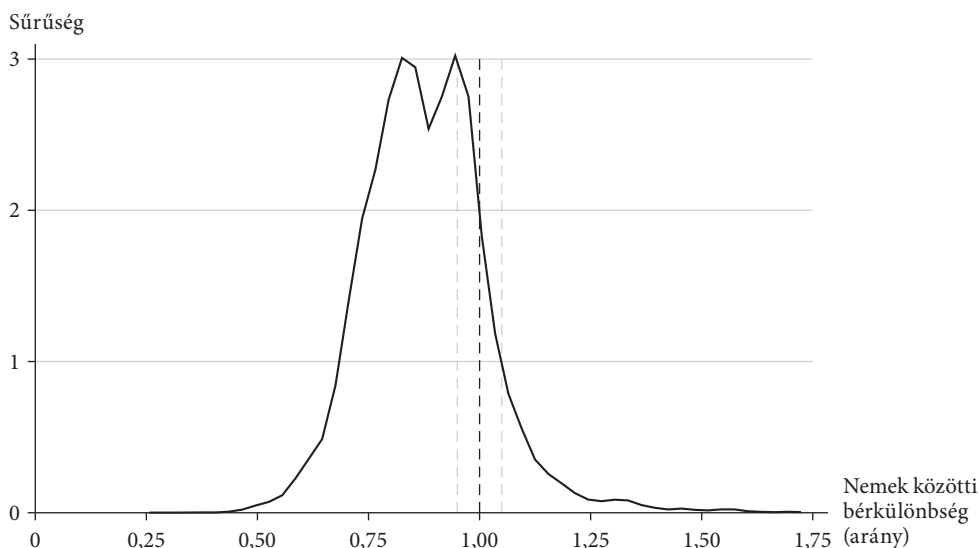
viszonylag kis hányadánál (mintegy 18,5 százalékánál) marad a két nem közötti eltérés ± 5 százalék alatt. Mindez azt valószínűsíti, hogy a munkáltatók jelentős részénél a direktíva *a*) pontja szerint számolt bérszakadék jelentősen meghaladja majd az elvárt küszöböt.

Fontos hangsúlyozni azonban, hogy a fenti eloszlás a munkáltatók, nem pedig a munkavállalók mintájára vonatkozik, így nem veszi figyelembe, hogy a munkáltatók eltérnek a dolgozóik létszámában. Ennek következtében az ábrán nem látszik, hogy maguknak a munkavállalóknak mekkora hányada dolgozik átlagosan magas vagy alacsony bérkülönbségű munkahelyen. Ezért a fenti eloszlást a munkáltatók létszámával súlyozva is vizsgáljuk. Az így számított eredményeket a 2. ábrán szemléltetjük.

Ez az ábra már figyelembe veszi, hogy az extrém bérkülönbségeket mutató munkahelyeken a dolgozók száma az átlagosnál valamivel kisebb. Vagyis a munkavállalók jelentős része olyan munkáltatónál dolgozik, ahol a nemek közötti különbségek mérsékeltebbek, így ezek nagyobb súlyt kapnak. A 100 főnél többet foglalkoztató munkáltatók esetében az eredmények alapján a munkavállalók 84,5 százaléka dolgozik olyan munkáltatónál, ahol a nők átlagbére alacsonyabb a férfiakénál, 15,5 százaléka pedig olyan munkahelyen, ahol női bérelőny figyelhető meg. Összesen 20,7 százalékuk dolgozik olyan helyen, ahol a nemek közötti bérkülönbség ± 5 százalék alatti.

2. ábra

A nemek közötti bérrány létszámmal súlyozott eloszlása munkáltatók szerint



Forrás: saját számítás.

A tapasztalat hatásának kiszűrése

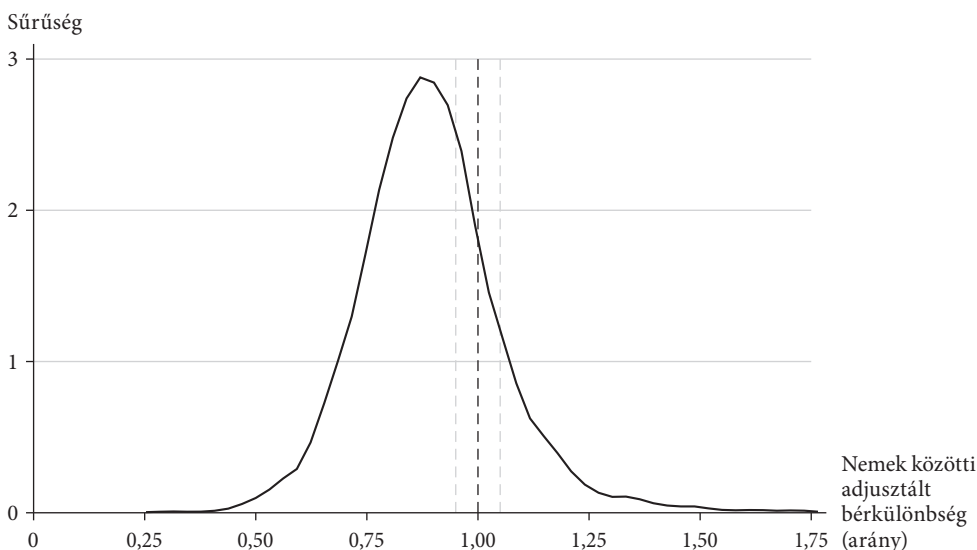
Az életkor és a munkáltatónál eltöltött idő (tapasztalat) nemek szerinti eltérései önmagukban is indokolhatnak bérkülönbségeket, különösen olyan munkaköri kategóriákban, ahol a bérprofil meredeken emelkedik a szenioritással. A következő példánkban az életkor és a tapasztalat hatását regressziós módszerrel szűrjük ki: megbecsüljük ezek bérre gyakorolt várható hatását, majd a korrigált bérekből ugyanazokat a mutatókat állítjuk elő, mint a nyers béradatokból. A becslés során mindkét tényezőt rugalmasan kezeljük: a tapasztalatot kategóriákra bontva, az életkort pedig a belépéskori életkor alapján lépcsős függvénnyel ragadjuk meg, mivel ezek bérhozama a gyakorlatban nem feltétlenül lineáris. A részletes specifikációt és a korrekció intuitív logikáját a *függelékben* mutatjuk be. Az életkor és a tapasztalat mellett vállalati szinten más objektív, nemi szempontból semleges tényezők is relevánsak lehetnek, de kevés olyan mérhető tényező van, amelyet az életkorhoz és a belépési időhöz hasonlóan minden munkáltató ismer, és amely összehasonlítható munkáltatók között is.⁴

A 3. ábrán az életkorra és tapasztalatra korrigált bérkülönbségek eloszlását mutatjuk be. Az eloszlás összképe nem tér el érdemben az 1. ábrán látottaktól. A korrekció átlagosan nem is a becsült női hátrány csökkentésének irányába hat, hanem némileg

⁴ Az esetlegesen elérhető (belépéskori) végzettségi adatok ráadásul erősen munkakör-specifikusak, így a később tárgyalt munkakörön belüli különbségek magyarázatában gyakran nincsen gyakorlati jelentőségük.

3. ábra

A nemek közötti, életkorra és tapasztalatra korrigált bérkülönbség eloszlása munkáltatók szerint



Forrás: saját számítás.

növeli is a bérkülönbségek mértékét. Ennek egyik oka, hogy a női munkavállalók átlagosan idősebbek az érintett munkáltatók körében. Ha tehát a nők béréből levonjuk a magasabb életkor alapján várt (kb. egyévnyi) többletbért, akkor a nők férfiakhoz viszonyított hátránya növekedni is fog.

Ettől függetlenül azonban lehetnek olyan munkáltatók, ahol a korrekció alkalmazása – akár általánosságban, akár egy-egy munkaköri kategórián belül – számottevő változást eredményez. Például egy olyan munkaköri kategóriában, ahol korábban hosszabb ideig csak férfiak dolgoztak, és csak később vettek fel női munkavállalókat, a szenioritási összetétellel magyarázható bérkülönbség is megjelenhet. A korrekció gyakorlati jelentősége ezért nem elsősorban a munkáltatói szintű mutatók értelmezésében, hanem a munkakörön belüli eltérések indokolhatósága szempontjából lehet nagy. Ha a munkaköri kategóriákon belül a ± 5 százalékos küszöbérték körüli eltérésekről kell érdemben nyilatkozni, akkor egy egyszerű, transzparens korrekció segíthet elválasztani a szenioritási összetételből adódó különbségeket a potenciálisan problémás mintázatoktól.

Ugyanakkor a korrekcióhoz szükséges életkor- és tapasztalatfüggő bérhozamok „házon belüli” becslése sok esetben módszertanilag és kapacitás szempontjából is nehéz lehet, különösen kisebb létszámot foglalkoztató munkáltatóknál. Ez szakpolitikai szempontból felveti annak szükségességét, hogy a tagállami végrehajtás keretében a kormányzat vagy a kijelölt intézmények egyszerű, standardizált paramétereket (például ágazati vagy országos korrekciós együtthatókat) tegyenek elérhetővé, amelyekre a munkáltatók egységesen támaszkodhatnak az indokolás során.

Munkakörön belüli különbségek

A továbbiakban áttérünk a direktíva által elvárt jelentés legfontosabb kérdéskörére, a munkaköri kategóriákon belüli bérkülönbségekre. Adatbázisunkban a munkaköröket közvetlenül nem látjuk, ezért a munkaköri kategóriákat foglalkozási kódokkal közelítjük. Ám fontos kiemelni, hogy a munkáltatóknak a jelentéstételben nem szükséges a FEOR-besorolást követniük, és a gyakorlatban várhatóan ennél részletesebb, szervezetspecifikus munkaköri szisztémákat is alkalmaznak. Még a számunkra elérhető legrészletesebb, 4 jegyű FEOR-bontás mellett is előfordulhat, hogy egyazon FEOR-kategórián belül több, egymástól érdemben eltérő munkakör található ugyanazon munkáltatónál. Ettől függetlenül az egyre részletesebb (1, 2, 3 és 4 jegyű) FEOR-kódok használata jól rávilágít arra, milyen átváltásokkal jár a munkaköri kategorizálás részletességének megválasztása.

Kikről szól a bérjelentés?

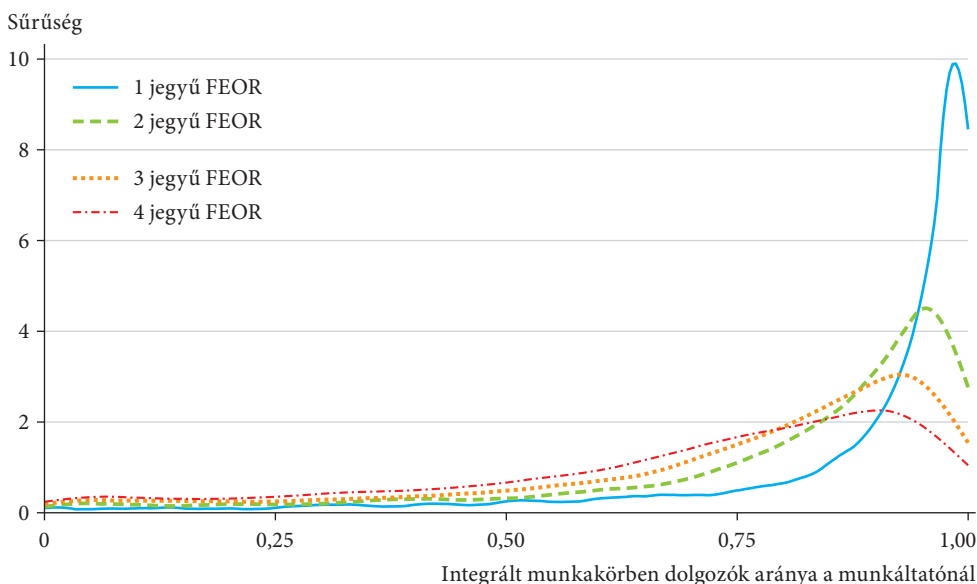
A munkaköri lehatároláshoz kapcsolódó első átváltás az, hogy adott kategorizálási szinten a foglalkoztatottak mekkora hányadánál tudunk egyáltalán nemek szerinti összehasonlítást végezni. Tágabb kategóriák esetén nagyobb eséllyel fordul elő, hogy ugyanazon kategórián belül férfiak és nők is jelen vannak, míg részletesebb bontások mellett egyre gyakoribbá válnak azok a cellák, amelyekben csak az egyik nem dolgozik. Ennek személtetése céljából minden munkáltatónál kiszámoltuk, hogy a foglalkoztatottak mekkora hányada dolgozik olyan FEOR-besorolás szerinti munkaköri kategóriában, amely az adott bontási szinten mindkét nemet tartalmazza. Ennek a mutatónak az eloszlását ábrázoljuk a munkáltatók között – munkavállalói létszám szerinti súlyozás nélkül – a 4. ábrán.

Ha a munkaköröket 1 jegyű FEOR-kategóriák alapján közelítjük, a vizsgált (100 főnél többet foglalkoztató) munkáltatók körülbelül 70 százalékánál a foglalkoztatottak legalább 90 százaléka nemek szempontjából integrált foglalkozási kategóriában dolgozik, vagyis olyan kategóriában, ahol mindkét nem képviselteti magát, és a bérkülönbség értelmezhető. Ezen a szinten is találunk azonban olyan munkáltatókat, ahol a foglalkoztatottak jelentős része – akár szinte mindenki – szegregált kategóriában dolgozik: a munkáltatók körülbelül 7 százalékánál a foglalkoztatottak kevesebb mint fele dolgozik integrált kategóriában.

Az 1 jegyű FEOR-bontás ugyanakkor nagyon tág, és csak erősen aggregált foglalkozási csoportokat különböztet meg. A 4. ábrán az is látható, hogy már a 2 jegyű besorolás esetén is érdemben csökken a nemek szempontjából integrált kategóriákban dolgozók várható aránya, és a részletesebb bontásokkal az eloszlás markánsan balra tolódik. A 4 jegyű FEOR-bontást használva egy átlagos munkáltatónál a foglalkoztatottak 68,7 százaléka lesz összevethető azonos foglalkozási kategóriájú, de ellentétes nemű munkavállalókkal. Ebben a bontásban a munkáltatók mindössze 22 százaléka képes a foglalkoztatottak legalább 90 százalékára vonatkozóan munkaköri kategórián belüli bérkülönbséget számolni, miközben 21 százalékuk

4. ábra

Integrált munkakörben dolgozók aránya a munkáltatónál



Forrás: saját számítás.

esetében a foglalkoztatottak kevesebb mint felére terjedne ki a nemek szerinti bérösszehasonlítás.

Ez a minta jól mutatja, hogy minél részletesebb a munkaköri kategorizálás, annál több dolgozó tartozik olyan munkaköri kategóriába, amelyekben a nemek szerinti összehasonlítás a kis létszám vagy az egynemű összetétel miatt korlátozott. Ez a probléma fennáll a mindennapok vállalati gyakorlatához képest tágnak számító 4 jegyű FEOR-besorolás esetén is. Ha tehát a munkáltatók nem hoznak létre a munkakörök összevonásával „azonos értékű munkát” megtestesítő kategóriákat vagy bérsávokat, a munkavállalók jelentős része azzal szembesülhet, hogy számukra a munkáltató nem tud releváns munkaköri összehasonlítással szolgálni a bérüket illetően. Szabályozói kérdés, hogy ennek mekkora mértéke megengedett, illetve mennyire elvárt a munkakörök összevonása (további adminisztratív terhet és döntési felelősséget hárítva a munkaadókra).

A munkakörön belüli bérszakadék átlagos mértéke

A következő lépésben azokra a foglalkozási (munkaköri) kategóriákra szűkítünk, amelyekben a nemek szerinti összehasonlítás elvégezhető, azaz az adott kategóriában férfi és női munkavállalók is megfigyelhetők. Ezekben a kategóriákban kiszámítjuk a női és férfiatlagbér arányát (nő/férfi), majd az így kapott munkaköri szintű eltéréseket munkáltatói szinten átlagoljuk. Az aggregálást úgy végezzük, hogy az egyes

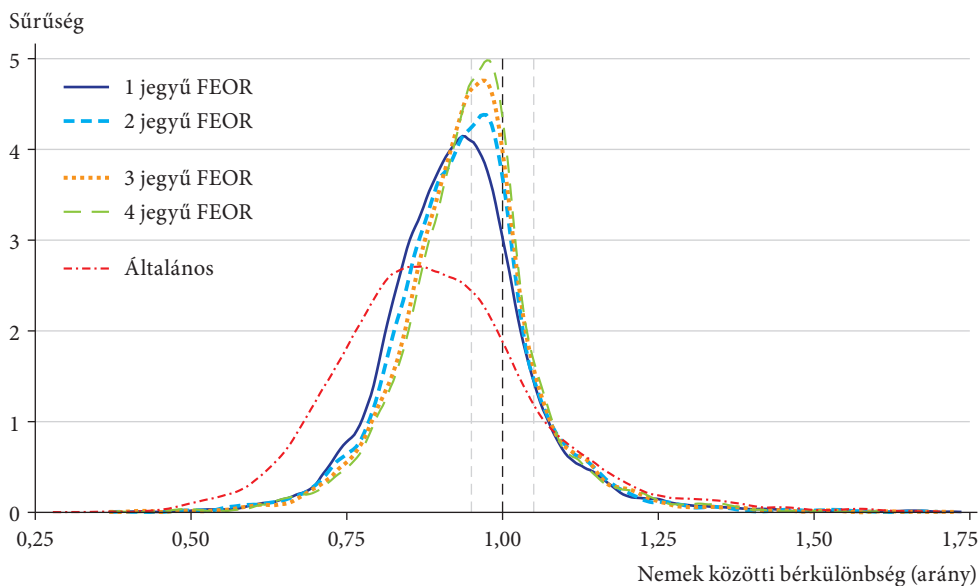
munkaköri kategóriák eltéréseit a kategóriában megfigyelt dolgozók teljes (férfi- és női) létszámával – pontosabban az általuk ledolgozott napok számával – súlyozzuk. Ennek eredményeként minden munkáltatóhoz egyetlen, könnyen értelmezhető mutató rendelhető, amely azt fejezi ki, hogy az adott munkáltatónál mekkora a munkakörökön belüli átlagos béarány – amiben a nagyobb létszámú kategóriák arányosan nagyobb szerepet kapnak.

Bár az uniós irányelv nem követeli meg ilyen aggregált mutató közzétételét, a nemzetközi gyakorlatban (például Svájcban) létezik olyan megközelítés, amely kifejezetten ennek az indikátornak a kiszámítását és alacsonyan tartását várja el. Meglátásunk szerint ez a mutató több szempontból is szemléletes. Egyrészt, ha egy munkáltatónál szisztematikus nemek szerinti bérkülönbség jelenik meg, az a munkaköri eltérések átlagában is tükröződni fog. Másrészt, az aggregálás mérsékli annak kockázatát, hogy a nagyon kis létszámú munkaköri kategóriák véletlenszerű kilengései túlzott befolyást gyakoroljanak a következtetésekre: az ilyen szélsőséges értékek a munkáltató egészére képzett (súlyozott) átlagos mutatóban jellemzően kiegyenlítődnek.

Az 5. ábrán ennek a mutatónak, a munkakörön belüli bérkülönbségek átlagának az eloszlását ábrázoljuk a munkáltatók között, különböző FEOR-besorolási szintek mellett, továbbá feltüntetjük az 1. ábrán már látott, valamennyi munkavállalóra vonatkozó bérkülönbség eloszlását is. Az eltérő (1–4 jegyű) bontások összevetése lehetővé teszi annak szemléltetését is, hogy a munkaköri kategorizálás részletessége miként befolyásolja az átlagos, munkakörön belüli bérszakadékról alkotott képet.

5. ábra

A nemek közötti átlagos munkaköri bérkülönbség eloszlása foglalkoztatási szintenként



Forrás: saját számítás.

A 5. ábra szerint az átlagos, munkakörön belüli bérarány eloszlása jóval koncentráltabb a munkáltatók között, mint a korábban bemutatott munkáltatói szintű (általános) mutatóé. Már 1 jegyű FEOR-bontás mellett is jelentősen jobbra tolódik a számított bérszakadékok eloszlása. Ez összhangban van azzal, hogy a munkaköri bontás (majd az azon belüli átlagolás) részben kiszűri a foglalkozási szerkezetből és a munkáltatóra jellemző munkaköri összetételből eredő különbségeket. Részletesebb kategorizálással a különbségek még inkább csökkennek, bár a 3 és 4 jegyű besorolás közötti különbség már nem annyira jelentős.

Az 1. táblázatban összefoglaljuk, hogy a különböző részletességű FEOR-besorolások alkalmazása esetén mekkora az átlagos bérkülönbség, valamint hogy a munkáltatók mekkora része dolgozik olyan cégben, ahol a különbség legfeljebb ± 5 százalék.

1. táblázat

Munkaköri bontás szerinti különbségek a vizsgált mérőszámokban^a

	Munkaköri részletesség				
	általános	1 jegyű FEOR	2 jegyű FEOR	3 jegyű FEOR	4 jegyű FEOR
Kategóriák száma	1,0	6,7	14,3	22,4	31,3
Integrált munkakörben dolgozók (%)	99,8	87,9	80,1	74,1	68,7
Átlagos bérhányad	0,900	0,935	0,942	0,950	0,952
Munkáltatók aránya, ahol a bérszakadék $\pm 5\%$ között van (%)	18,5	29,5	33,4	36,3	38,1
Átlagos adjusztált bérhányad	0,896	0,931	0,938	0,946	0,949
Munkáltatók aránya, ahol az adjusztált bérszakadék $\pm 5\%$ között van (%)	18,2	27,3	30,5	32,9	35,0

^a Súlyozatlan munkáltatói átlagok.

Forrás: saját számítás.

A táblázat első sora azt mutatja meg, hogy az adott kategorizálás mellett átlagosan hány munkaköri kategóriában végezhető nemek szerinti összehasonlítás egy munkáltatónál. A második sor összefoglalja, hogy a munkavállalók mekkora aránya dolgozik nemek szempontjából integrált munkaköri kategóriában (ez a 4. ábrán szemléltetett mutató átlaga). A harmadik sor az ilyen kategóriákon belül számolt bérkülönbségek munkáltatónál képzett átlagának munkáltatók közötti átlagát közli (amelynek eloszlását az 5. ábrán is feltüntettük). A negyedik sor azt mutatja meg, hogy a munkáltatók mekkora hányada felelne meg – például a svájci rendszerben – a munkakörön belüli ± 5 százalékos átlagos különbségre vonatkozó kritériumnak. Az utolsó két sor az előző két mutatót ismétli meg, az életkorra és tapasztalatra korrigált (adjusztált) bérek alapján.

Ahogy korábban is írtuk, ha nem alkalmazunk semmilyen munkaköri szűkítést, átlagosan 0,90-os bérarányt, vagyis körülbelül 10 százalékos női bérhátrányt találunk. Ez már az 1 jegyű FEOR-kategóriákon belül végzett összevetések esetén is

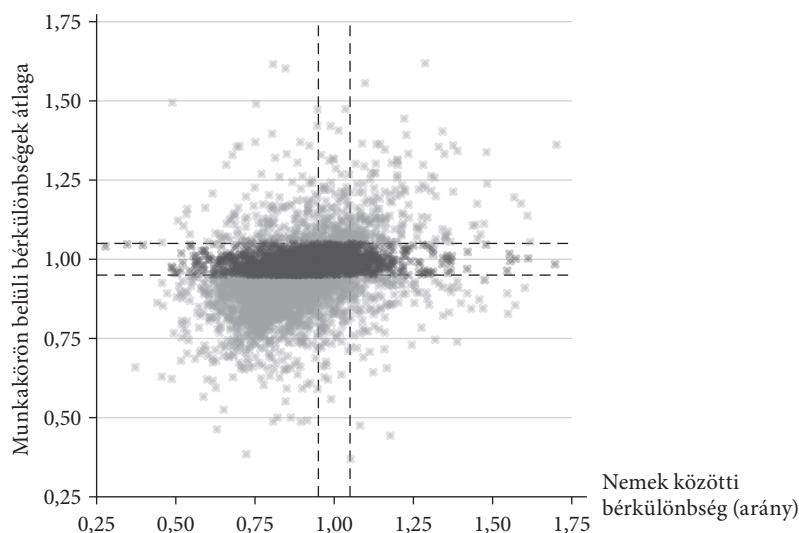
6,5 százalékra csökken, a 3 jegyű FEOR-bontás mellett pedig nagyjából 5 százalékra mérséklődik. 4 jegyű FEOR használata esetén a különbség már nem csökken érdemben tovább. Míg az átlagos bérkülönbség a munkáltatók 18,5 százalékánál legfeljebb ± 5 százalék (negyedik sor), ez az arány az egyre részletesebb munkaköri kategóriák figyelembevételével 30–38 százalék közé emelkedik. (A függelék *F1. táblázatában* a foglalkoztatotti létszámmal súlyozott eredményeket is közöljük; ott is hasonló arányokat találunk.) A férfiak és nők közötti életkori és tapasztalatbeli különbségeket figyelembe véve hasonló, bár némileg nagyobb bérhátrányok adódnak.

A táblázat jól szemlélteti a korábban felvetett átváltást is. Részletesebb munkaköri kategóriák használata mellett kisebb munkakörön belüli különbségeket látunk, mivel egyre inkább hasonló munkavállalókat vetünk össze. Ezzel párhuzamosan azonban az összevetés egyre kevesebb munkavállalóra terjed ki, mivel a részletesebb bontások mellett gyakoribbá válnak a nemek szempontjából szegregált munkaköri kategóriák. A mi példánkban a 3 és 4 jegyű FEOR-osztályozás közötti váltással nagyjából másfélszeresére nő a kategóriák száma, miközben az összevetésre alkalmas (integrált) kategóriákban dolgozók aránya 74-ről 69 százalékra csökken. Cserébe az átlagos bérkülönbség már nem mérséklődik számottevően. Ugyanakkor azt is látjuk, hogy vannak olyan munkáltatók (a munkáltatók csaknem 2 százaléka), amelyek csak így tudnak a ± 5 százalékos küszöbérték alá kerülni.

A 6. ábrán azt mutatjuk be, hogy munkáltatói szinten hogyan függ össze a teljes, „átlagos” bérkülönbség és a legrészletesebb, 4 jegyű FEOR-kategóriákon belül számolt különbségek átlaga. A szaggatott vonalak azt a sávot jelölik, ahol a mért bérkülönbségek ± 5 százalékon belül alakulnak.

6. ábra

A munkáltatói bérkülönbség átlagos szintjének és a munkakörön belüli bérkülönbségek átlagának kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés.

Meglepő módon a két mutató között viszonylag gyenge, körülbelül 0,2-es korrelációt tapasztalunk. A várt mintázat az lenne, hogy sok munkáltatónál a teljes különbség – a foglalkozási összetétel eltérései miatt – akár nagy is lehet, miközben a munkaköri kategóriákon belüli különbségek kisebbek. Ezt sok esetben valóban látjuk is: számos munkáltatónál a női bérhátrány mellett a munkaköri kategóriákon belüli bérarány már az egyenlőségnek megfelelő, 1,00 körüli értékhez közelít (sötétebb színnel jelölt megfigyelések). Ugyanakkor az ellenkezőjére is találunk példát: vannak olyan munkáltatók, ahol a nők a jobb (magasabban fizető) munkaköri kategóriákban felülreprezentáltak, így a teljes bérarány akár női előnyt is jelezhet. Összességében az ábra azt szemlélteti, hogy a direktíva *a*) pontja szerinti, munkáltatói szinten jelentett „átlagos” különbség mögött többféle, egymástól eltérő munkakörön belüli egyenlőtlenségi mintázat húzódhat meg.

A munkakörön belüli bérszakadék változatossága

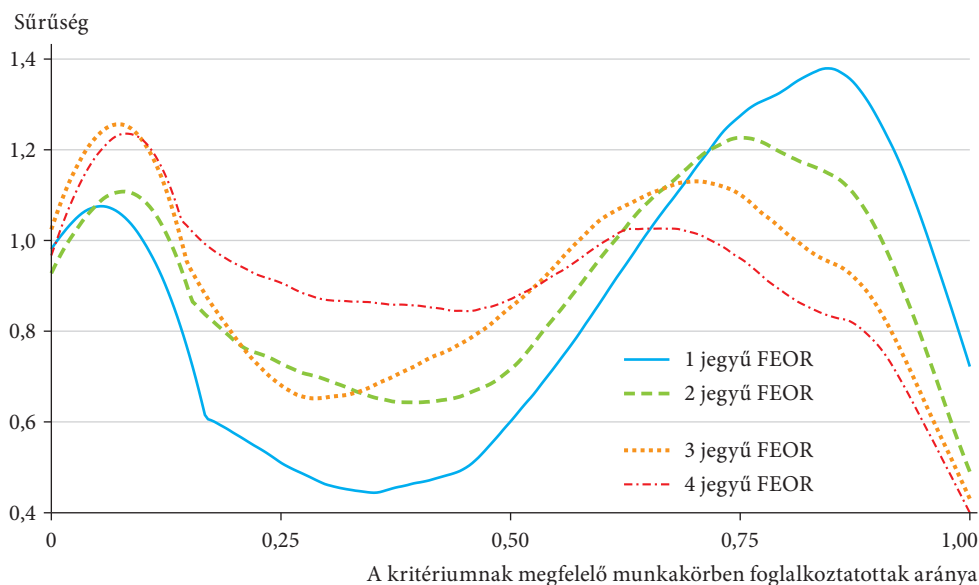
Az alábbiakban azokra a munkáltatókra szűkítjük vizsgálatunkat, amelyekről az előző alfejezetben bemutatott, munkáltatói szintű átlagos mutató alapján azt gondoljuk, hogy az egyenlőséghez közel (± 5 százalékos határon belül) állnak. Ezen munkáltatóknál azt vizsgáljuk, hogy a foglalkoztatottak mekkora aránya dolgozik olyan munkaköri kategóriában, ahol az adott munkakörön belüli bérkülönbség is kisebb ± 5 százaléknál. Eredményeinket a 7. ábrán mutatjuk be, ahol már 1 jegyű FEOR-bontás alapján is érdekes mintázat rajzolódik ki. Az egyik tipikus eset, amikor valóban minden munkaköri kategóriában kicsiny a nők és a férfiak bére közötti eltérés (jobb oldali módusz az eloszlásban). A másik eset, amikor a nagyon távan vett munkaköri kategóriák közel mindegyikében ± 5 százaléknál nagyobb különbség látható, miközben munkáltatói szinten ezek a különbségek kiegyenlítik egymást (bal oldali módusz). Szabályozói szempontból kérdés, hogy az utóbbi eseteket hogyan érdemes értékelni. Elegendő-e a kritérium teljesítése az aggregált mutató esetében, ha közben a munkakörök többségében jelentős nemek közötti különbségek állnak fenn (feltehetően mindkét irányban)?

Ugyanakkor az egyértelműen kirajzolódik, hogy még az átlagban „jó” (azaz alacsony átlagos bérkülönbséggel jellemezhető) munkáltatóknál is lesznek olyan munkaköri kategóriák, amelyek „magyarázatra szorulnak”. Ráadásul minél részletesebb munkaköri bontást használunk, annál nagyobb lesz azoknak a celláknak az aránya, amelyekben 5 százaléknál nagyobb eltérés adódik. A 7. ábrán az is látható, hogy 4 jegyű FEOR-besorolás mellett a korábban kétmódusú eloszlás inkább középre húz, és összességében nagyobb változatosság figyelhető meg a munkáltatók között. Egy átlagos (az eloszlás közepén elhelyezkedő) munkáltatónál nagyjából a foglalkoztatottak fele található olyan cellában, ahol az eltérés meghaladja a ± 5 százalékot.

Egyéni szinten (létszámmal súlyozva) vizsgálva, még az ilyen „jó” munkáltatóknál is a foglalkoztatottaknak összesen csak 59,8 százaléka helyezkedik el a direktíva szempontjából megfelelő kategóriában (a teljes jövedelmeket figyelembe véve), míg

7. ábra

A kritériumnak megfelelő munkakörben foglalkoztatottak aránya a munkáltatónál



Forrás: saját szerkesztés.

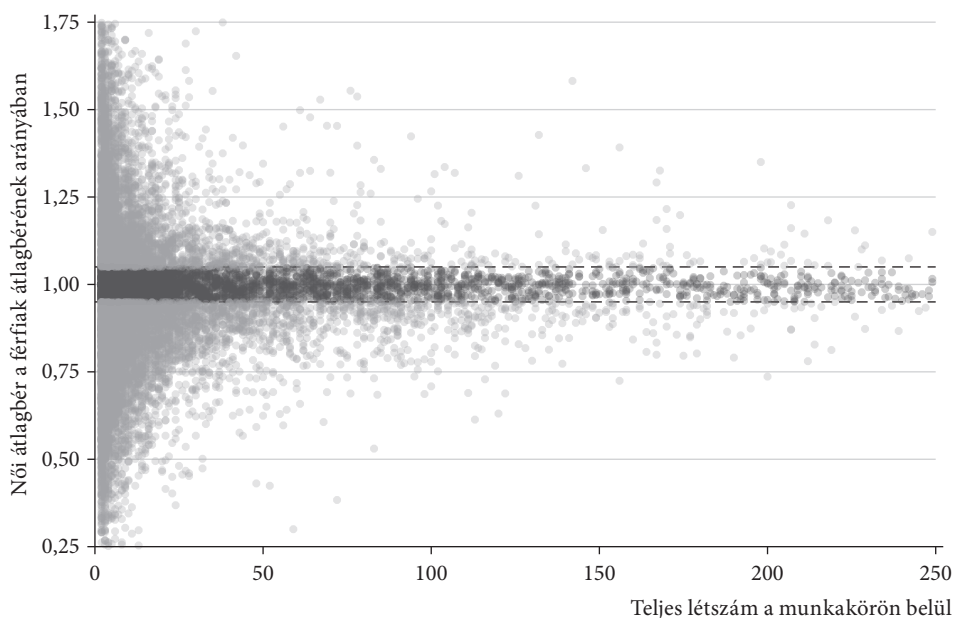
40,2 százalékuk olyan cellában, ahol az eltérést indokolni kell (például teljesítménykülönbséggel), vagy kiigazítást kell végezni. Ez azt is jelzi, hogy még az átlagban „megfelelő”, vagyis ± 5 százalék alatti átlagos munkaköri bérkülönbséggel jellemezhető cégeknek is várhatóan jelentős adminisztratív teherrel kell szembenéznük: számos munkakör esetében kell majd indokolniuk az 5 százalékot meghaladó eltéréseket, akár férfi-, akár női irányban.

A fenti ábra azt is sugallja, hogy a részletesebb munkaköri besorolás növeli azok arányát, akik „nem megfelelő” cellában dolgoznak. Ez a mintázat alapvetően az összevetési kategóriák kisebb méretéből fakad: ahogy a bontás részletesebbé válik, gyakrabban adódnak kis létszámú cellák, amelyekben nagyobb eséllyel jelenik meg a ± 5 százalékot meghaladó eltérés. Fontos megjegyezni, hogy ez a mechanizmus adott aggregálási szinten belül is érvényesül: egyazon FEOR-besorolás mellett is komoly eltérések figyelhetők meg a különböző méretű munkaköri cellák között. Ezt a 8. ábrán szemléltetjük, ahol a megfigyelések egy-egy munkáltató–munkaköri kategória párnak felelnek meg (a 4 jegyű FEOR-besorolás alapján). Az x tengelyen a munkaköri kategóriában dolgozók létszámát, az y tengelyen pedig az adott kategórián belüli bérkülönbséget ábrázoljuk, így a cellákat egyszerre rendezzük a méretük és a béraránymegoszlásuk szerint. A sötétebb színnel jelölt munkakörcellákban kisebb a nemek közötti különbség ± 5 százaléknál.

Mivel a jelenséget a szemléletesség kedvéért azon munkáltatók körében vizsgáljuk, amelyeknél a munkáltatók szintjén számolt átlagos bérkülönbség legfeljebb ± 5 százalék, így a munkaköri szintű különbségek átlagát is nulla köré várjuk; ez nagyjából

8. ábra

A munkakörön belüli bérkülönbségek és a munkaköri kategória méretének összefüggése



Forrás: saját szerkesztés.

meg is felel az ábrán látható eloszlásnak. Az ábrán azonban látványosan kirajzolódik egy tölcészerű mintázat is.

Az alacsony létszámú munkaköri cellák esetében a munkakörök – és így a foglalkoztatottak – viszonylag kis hányada esik a ± 5 százalékos „megfelelő” sávba. Például a 2–10 fős munkaköri cellákban az itt vizsgált foglalkoztatottak 76 százaléka a megfelelő sávon kívülre esik. Ahogyan egyre nagyobb létszámú munkaköri cellákra fókuszálunk, az extrém értékek (akár kétszeres különbségek a két nem között) eltűnnek, és a munkakörön belüli eltérések egyre inkább a ± 10 százalékos sávon belül koncentrálódnak. A 11–100 fős munkaköri cellákban dolgozók körében már átlagosan 42 százalék tartozik a direktíva szerinti „megfelelő” kategóriába. A legnagyobb létszámú munkaköri cellák esetében pedig már gyakoribb, hogy egy cella megfeleljen az előírásnak, mint hogy kilógjon belőle. A 100 fő feletti munkaköri cellákban a „megfelelő” cellában dolgozók aránya 70 százalék. Fontos tehát hangsúlyozni, hogy még a nagy létszámú munkakörökön belül is akadnak olyanok, ahol a nemek közötti bérkülönbség meghaladja a ± 5 százalékot.

Ez az ábra tehát felhívja a figyelmet arra, hogy még az egyenlőségre törekvő munkáltatók körében is jelentős eltérések várhatók a kis létszámú munkaköri cellákban. Ennek részben statisztikai oka van. Ha a béreket – az életkoron és a tapasztalaton túl – kevésbé megfigyelhető, egyéni készségek is befolyásolják (amire a szakirodalomban számos bizonyíték található), akkor egy kis cellában nagyobb az esélye annak, hogy egy relatíve „jó” vagy éppen relatíve „gyenge”

készségű munkavállaló aránytalanul elhúzza az adott nem átlagbérét. Nagyobb létszám mellett ezek az egyéni különbségek jellemzően átlagolódnak, és önmagukban nem vezetnek érdemi nemek közötti eltéréshez – kivéve, ha a férfiak és a nők között szisztematikus különbségek vannak bizonyos készségek tekintetében (például a béralkura való hajlandóságban).

Ráadásul a munkáltatókon belül ugyan kevesen dolgoznak jellemzően szűkebb munkaköri kategóriákban, ám az érintett (kis létszámú) kategóriák száma nagy lehet. Ebből következik, hogy a kis létszámú kategóriákban megjelenő eltérések indoklása összességében jelentős adminisztratív terhet okozhat a munkáltatóknak – még akkor is, ha az eltérések egy részének magyarázata a gyakorlatban kézenfekvő (például túlórázási különbségek, illetve az életkor és a szakmai tapasztalat eltérései).

A felmerülő adminisztratív terhet kétféleképpen is lehetne enyhíteni. Az egyik lehetőség, hogy a kis létszámú munkaköri cellák részleges mentességet kaphatnak a ± 5 százalékos küszöb alól. A jelentéstételi kötelezettség ebben az esetben is fennmaradhatna, ugyanakkor például a 10 fő alatti kategóriákban a 10 százalékos eltérés sem vonna maga után szankciót. Egy ilyen szabálynak ugyanakkor következménye lehet, hogy gyengül az a „természetes” visszatartó erő, amely a túlzottan részletes munkaköri kategorizálás ellen hatna – azáltal, hogy nagyszámú kategória meghatározása esetén sok részletes indoklásra szoruló kategória is keletkezne. A másik lehetőség, hogy a szabályozás a túl kicsi munkaköri cellák összevonását ösztönzi vagy kötelezővé teszi, ami azonban további módszertani kérdéseket vethet fel. Olyan rendszerekben, ahol a munkakörökhöz előre rögzített értékek vagy bérsávok tartoznak, a szomszédos munkakörök összevonása viszonylag egyértelmű lehet. Más esetekben azonban nem magától értetődő, hogy mely munkaköri kategóriák vonhatók össze úgy, hogy az összevetés továbbra is szakmailag értelmes és transzparens maradjon.

A munkaköri szintű eltérések korrekciója

A következőkben arra térünk át, hogy a direktíva logikája szerint indokolatlan munkaköri szintű eltérések korrekciója milyen bérköltségterhet jelentene a munkáltatók számára.

A direktívának való megfelelés bérköltsége

Az eddigiekben tehát azt láttuk, hogy a munkáltatók jelentős része várhatóan érintett lesz a bérátláthatósági irányelv szerinti jelentéstételt követő okfeltárási, indoklási vagy bérkorrekciós folyamatokban. Még azoknál a munkáltatóknál is, ahol a munkáltatói szintű átlagos bérkülönbség kicsiny, előfordulhatnak olyan munkaköri cellák, amelyekben – megfelelő indoklás hiányában – béркиigazítást kellene végrehajtani. Ebben a fejezetben arra teszünk kísérletet, hogy (felső) becslést adjunk arra, hogy mekkora terhet jelenthet a munkáltatók számára a szükséges korrekciók elvégzése.

A becslést több okból is felső korlátnak tekintjük. Egyrészt az elemzést a 4 jegyű FEOR-kategóriák szintjén végezzük, miközben a gyakorlatban ennél árnyaltabb szervezetspecifikus munkaköri bontások is megjelenhetnek. Másrészt a rendelkezésünkre álló adatok a jövedelmet összesített formában tartalmazzák, és nem tudjuk külön azonosítani azokat a komponenseket (például túlóradíj, pótlékok), amelyek számos esetben nemsemleges, objektív szempontokkal magyarázhatják a munkakörön belüli eltéréseket. Hasonlóképpen, a bérkülönbségek háttérben állhatnak olyan objektív termelékenységi különbségek és ösztönzőrendszerek (például mozgóbér, bónuszok), amelyek a gyakorlatban gyakran legitimációs csatornaként szolgálhatnak. Végül, a becslés során több erős feltevéssel élünk: azt feltételezzük, hogy az alkalmazkodás kizárólag az „alulfizetett” csoport bérének emelésével történik (nincs bércsökkenés, és nem változik a foglalkoztatottak létszáma, munkaterhelése), valamint azt is, hogy a kiigazítás azonnal megtörténik, vagyis nem lehet több évre elnyújtani a kiegyenlítést, például a nők átlagosan magasabb éves béremelésén keresztül.

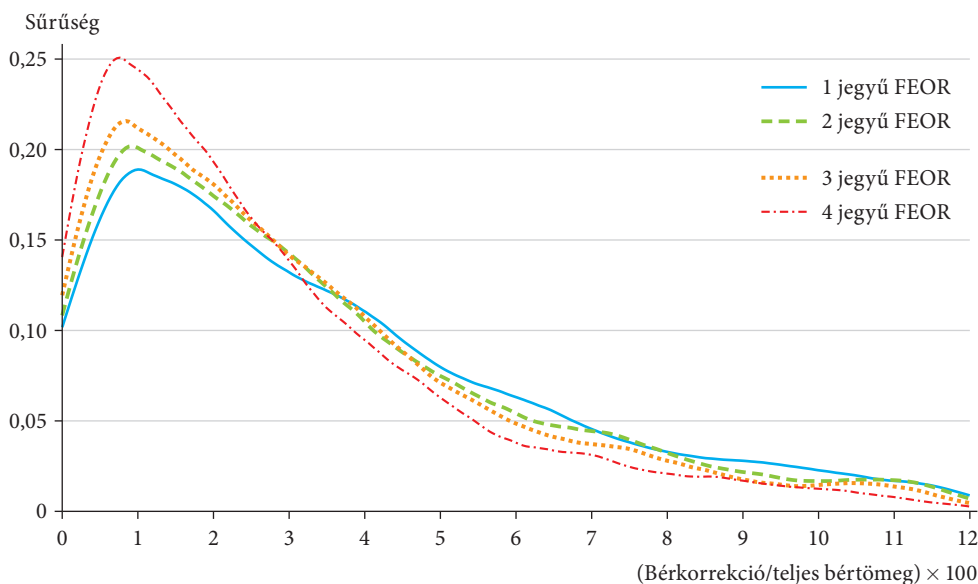
Módszertanilag a következőképpen járunk el. Minden munkáltató–munkaköri cellában meghatározzuk, hogy az alacsonyabb átlagbérű csoport bérét hány százalékkal kellene megemelni ahhoz, hogy a női/férfi bérarány a 0,95–1,05 közötti „megfelelő” sávba kerüljön. Ezt a százalékos emelést ezután megszorozzuk az érintett csoport adott cellára vonatkozó összes bruttó bértömegével; így megkapjuk, hogy az adott munkaköri cellában mekkora többlet-bérfizetésre lenne szükség egy hónapban a kritérium teljesítéséhez. A cellaszintű többleteket munkáltatói szinten összegezzük, majd az így kapott, forintban számolt korrekciót elosztjuk a munkáltató teljes bruttó bértömegével. Ez az arány azt mutatja meg, hogy a munkáltatónak a bruttó bértömegét hány százalékkal kellene növelnie a kritérium teljesítéséhez. (A számítás során eltekintünk minden munkáltatói járulékkedvezménytől és egyéb, a teljes munkaerőköltséget módosító tényezőtől.) Ennek a mutatónak a munkáltatók közötti eloszlását tüntettük fel a 9. ábrán.

Jól látható, hogy minél részletesebb munkaköri kategorizálást alkalmazunk, annál inkább csökken a becsült szükséges bércorrekció átlagos mértéke. Ugyanakkor még 4 jegyű FEOR-bontás mellett is azt találjuk, hogy felső becslésünk szerint a szükséges korrekció átlagosan 3,9 százalékos bértömegnövelést jelentene a munkáltatók számára. A munkáltatók között azonban jelentős a szóródás: bár az esetek többségében a szükséges korrekció mindössze 1–2 százalék körül alakul, egy kisebb csoportnál ennél jóval nagyobb értékek is megjelennek. A 4 jegyű FEOR-besorolás használata esetén a korrekció mediánja 2,5 százalék, vagyis a munkáltatók felénél ennél kisebb a szükséges bértömegnövelés.

Az eloszlásból az is látszik, hogy még azoknál a munkáltatóknál is előfordulhat nem elhanyagolható korrekciós igény, amelyek a korábban bemutatott munkáltatói szintű mutatók alapján egyenlőségközeli képet mutattak. A nullaközeli korrekciós értékek nem kiugróan gyakoriak. Ez arra utal, hogy a direktíva logikája szerint a munkáltatók döntő többségénél várhatóan előfordulnak majd olyan munkaköri cellák, ahol – megfelelő indoklás hiányában – bércorrekcióra lehet szükség.

9. ábra

A bértömeg arányában kimutatott bérkorrekció eloszlása munkáltatók szerint



Forrás: saját szerkesztés.

Országos nagyságrend

Végül nemzetgazdasági szintű becslést is készítünk. Ez az előző alfejezetben bemutatott számítástól annyiban tér el, hogy a munkáltatói szinten becsült bértömeg-növekményeket forintban fejezzük ki, éves szintre emeljük, majd a teljes munkaerőköltség közelítéseként szuperbruttósítjuk (egységesen 1,16-os szorzóval). Ezt követően a munkáltatói szintű összegeket országos szintre aggregáljuk. A becslés továbbra is felső korlátként értelmezendő, mivel a számításban változatlanul azt feltételezzük, hogy a munkáltatók a megfigyelt különbségeket nem indokolják, hanem kiigazítják, és az alkalmazkodás kizárólag az alacsonyabb bérű csoport béremelésén keresztül, azonnal történik. Ennek megfelelően nem számolunk sem a bérek közvetlen vagy közvetett csökkentésével (például a túlóra visszafogásával), sem a foglalkoztatási struktúra módosításával (áthelyezés, létszám-alkalmazkodás). A 2. táblázat azt mutatja meg, hogy éves szinten összesen mekkora bértömeg-kiigazításra lenne szükség ahhoz, hogy a direktíva által meghatározott küszöböt meghaladó bérkülönbségek megszűnjenek.

A táblázatot megbontottuk az alkalmazott FEOR-besorolás részletességének függvényében nemek szerint, illetve a munkáltatók mérete szerint. Az alábbiakban a 2027-ben már jelentést tevő, 150 főnél többet foglalkoztató munkáltatók eredményeit részletezzük bővebben (alsó panel). Feltételezzük továbbá, hogy a munkáltatók a 3 vagy 4 jegyű FEOR-szintnek megfelelő munkaköri besorolást választanak, hogy elkerüljék a nagyon kis létszámú munkaköri cellák túlzott számát, ezért a továbbiakban az eredményeket elsősorban ezen a két szinten mutatjuk be (utolsó két oszlop).

2. táblázat

A bércorrekció becsült mértéke nemzetgazdasági szinten (milliárd forint)

	Munkaköri kategóriák				
	általános	1 jegyű FEOR	2 jegyű FEOR	3 jegyű FEOR	4 jegyű FEOR
<i>100–150 főt foglalkoztató munkáltatók (2031-től)</i>					
Növelendő női bérek	60,4	39,0	36,4	28,0	23,8
Növelendő férfibérek	14,8	13,3	10,9	9,9	8,5
Összes bértömegnövekmény	75,2	52,4	47,3	37,9	32,3
<i>150 főnél többet foglalkoztató munkáltatók (2027-től)</i>					
Növelendő női bérek	804,0	454,6	446,9	344,4	309,2
Növelendő férfibérek	48,5	63,5	65,6	65,0	64,6
Összes bértömegnövekmény	852,5	518,1	512,5	409,4	373,9
Országos bértömegnövekmény	927,7	570,5	559,8	447,3	406,1

Forrás: saját számítás.

Becsülésünk szerint éves szinten körülbelül 65 milliárd forint többletbértömege lett volna szükség 2022-ben a férfibérek felzárkóztatásához azokban a munkaköri cellákban, ahol a férfiak vannak hátrányban, és ennek közel ötszörösére, nagyságrendileg 310–345 milliárd forintra a női bérek korrekciójához. Megjegyezzük, hogy egy kizárólag munkáltatói szintű átlagokra építő megközelítésben valószínűleg jóval ritkábban merülne fel a férfibérek korrekciójának szükségessége, és a női bérek korrekciójának becsült mértéke is kisebb lenne. A munkaköri bontás ugyanakkor sok esetben olyan „kilengő” cellákat is láthatóvá tesz, amelyek munkáltatói szinten kiegyenlítik egymást, de a direktíva logikája szerint mégis korrekciót vagy indoklást igényelnek.

A mindkét nem oldalán megjelenő kilengések teljes korrekciójára 2022-ben 370–410 milliárd forintra lett volna szükség. 2026-os bérszinten akár 600–650 milliárdos összeg is adódhat, figyelembe véve a nominális bérek 2021 decembere és 2025 decembere közötti csaknem 60 százalékos növekedését. Ugyanakkor a végső, ténylegesen szükséges korrekció ennél várhatóan kisebb lesz: egyrészt az eltérések egy részét indokolhatják például a túlórához és pótlékokhoz kapcsolódó különbségek, másrészt a munkáltatók a gyakorlatban olyan munkaköri kategorizálást is alkalmazhatnak, amely csökkenti a kis cellákból adódó instabilitást. Mindezek ellenére az is látható, hogy gazdasági szinten a szabályozás várható hatása nem elhanyagolható.

Tekintettel arra, hogy a gazdasági teljesítmény Magyarországon immár több éve stagnál, a korrekcióból fakadó többletbér a munkáltatók számára nem elhanyagolható terhet jelenthet (a jelentés elkészítéséhez kapcsolódó közvetlen költségek mellett). Szélsőséges esetben a korrekcióból fakadó többletköltségek egy része a fogyasztókra áthárítva árnövekedés formájában jelentkezhet. Ebben az értelemben a hazai szabályozási keret kialakításakor a kormányzat érdeke is az lehet, hogy a korrekciók célzottan csak az érdemi egyenlőtlenségeket kezeljék, és ne a mérési vagy kategorizálási sajátosságokból eredő, technikai jellegű eltérésekre reagáljanak.

Az összefoglaló fejezetben még egyszer végigvesszük azokat a pontokat, ahol a szabályozó – amennyiben van mozgásteret – javíthat a végrehajtás hatékonyságán úgy, hogy közben nem hagyja, hogy az egyenlőségi szempontok érvényesülése sérüljön.

Diszkusszió és szakpolitikai javaslatok

Tanulmányunk elsődleges célja az volt, hogy a 2023/970/EU irányelv jelentéstételi és megfelelési logikáját a lehető legközvetlenebb módon teszteljük adminisztratív adatokon, és bemutassuk, hogy a mért bérkülönbségek, a munkavállalók egyenlőtlenségben való érintettsége, valamint a vállalati megfelelési teher milyen mértékben függ a mérési döntésektől. A mérési gyakorlat tapasztalatai alapján a továbbiakban azokat a kritikus pontokat vesszük sorra, amelyeknek a körültekintő szabályozásával a tagállamok érdemben hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a direktíva céljai az adminisztratív terhek észszerű keretei között valósuljanak meg.

A munkaköri bontás részletessége mint szabályozási kulcskérdés

Eredményeink szerint a munkaköri bontás részletessége és a kimutatott munkakörön belüli bérkülönbségek között valóban erős átváltás figyelhető meg. Ahogy a foglalkozási kategóriák egyre részletesebbé válnak, a munkaköri cellák homogénebbek lesznek, és a munkakörön belüli különbségek mérséklődnek. Ezzel párhuzamosan azonban csökken a cellaméret, és nő azon kategóriák száma, ahol a mért bérkülönbségek instabilabbak, azaz nagyobb szórást mutatnak, és így bérelemzési és korrekciós eljárást válthatnak ki, illetve egyáltalán nem számíthatók ki a nemek szerinti szegregáció miatt.

A munkaköri struktúrák kialakítására vonatkozó alapelvek rögzítése így azért is kiemelkedő jelentőségű, mert a túlzott rugalmasság visszaélések lehetőségét teremtheti meg. A munkáltatók érdekeltté válhatnak abban, hogy a munkaköri kategóriákat stratégiai módon alakítsák: a nagy bérkülönbségeket mutató cellákat kisebb egységekre bontsák, vagy akár éppen ellenkezőleg, a különbségek elfedésére tágabb kategóriákat hozzanak létre. Az ilyen gyakorlatok megfékezése csak akkor lehetséges, ha a munkaköri struktúrák kialakítása és szerkezete átlátható, következetes és a munkavállalók számára megismerhető. Ezzel összefüggésben különösen fontos az érdekvédelmi szervek hozzáféréseinek és ellenőrzési szerepeinek rögzítése.

A kis elemszámú cellák kezelése

A kis elemszámú cellák kérdése két szempontból is külön figyelmet igényel. Egyrészt adatvédelmi okok miatt: ha nagyon kevés ember tartozik egy kategóriába, a béradatok közlése könnyen egyéni szintű információt fedhet fel. Másrészt

statisztikai okból: kevés adat mellett az átlag nagyon instabil, így a különbségek könnyen véletlenszerű kilengésekből is adódhatnak. Javaslatunk olyan szabályozási rendszer kialakítása, amely elkerüli a pusztán statisztikai ingadozásokra adott aránytalan reakciók ösztönzését, és nem ró indokolatlan terheket azokra a munkáltatókra, amelyek foglalkozási struktúrájukból fakadóan sok kis elemszámú kategóriával rendelkeznek.

Az utóbbi cél megvalósítható egy olyan rendszerben, amelyben a mutatók előállítására és nyilvántartására kötelező ugyan, ugyanakkor a küszöbértékekhez kötött jogkövetkezmények (mint a szigorú indoklási vagy korrigálási kötelezettség) a nagyon kis létszámú munkaköri kategóriák esetében enyhébbek. E kategóriák mentesíthetők a szankciók alkalmazása alól, vagy az eljárás „puhább” irányba terelhető, például a munkaköri struktúra felülvizsgálatának előírásával. Megjegyezzük, hogy ez az irány viszont fenntartja a vállalatok ösztönzöttségét a munkaköri kategóriák elaprózására, szegregált munkakörök definiálására. Ez utóbbiakat tehát valamilyen módon szabályozni szükséges, például a közel „azonos értékű” munkakörök összevonásának előírásával.

Az átlagos munkakörön belüli különbség mint alternatív indikátor

Eredményeink azt mutatják, hogy a direktíva jelenlegi logikája – amely munkaköri szinten értékeli az egyenlőtlenségeket – könnyen vezethet nagy volumenű és gyakran kényszeredett indoklási folyamatokhoz. Ez még akkor is előfordulhat, ha a vállalat egészét tekintve a nemek közötti béregyenlőség összességében észszerű keretek között marad. A munkakörökön belüli bérkülönbségek létszámmal súlyozott átlaga alternatív indikátorként alkalmas lehetne a rendszerszintű diszkrimináció megragadására, miközben csökkenthetné a véletlen kilengésekből fakadó okfeltáró eljárások számát. Ráadásul ez a mutató a direktíva a) pontja szerinti átlagos bérkülönbség-mutatóhoz képest is a vállalatok korrektebb összevetését tenné lehetővé, mivel nem hozza hátrányba a munkakörök nagyon széles listáját lefedő, de amúgy az egyenlőségi elveket tiszteletben tartó cégeket.

Szakpolitikai szempontból ezért megfontolandó a munkaköri kategórián belüli átlagos különbség kiszámításának előírása vagy támogatása. Egy lehetséges ösztönző lehetne, ha az ebben a mutatóban a ± 5 százalékos (vagy akár egy szigorúbb, például ± 2 százalékos) küszöb alatt maradó vállalatok – biztosítékok mellett – mentességet kapnának az egyes kis létszámú munkakörökben megfigyelt nagyobb eltérésekből fakadó szankciók alól. Ez lehetővé tenné, hogy az egyes munkakörökben megjelenő véletlen kilengések munkáltatói szinten részben kioltásuk egymást. E megközelítés korlátja, hogy egy nagy és összességében egyenlő bérezést alkalmazó vállalat esetében nem feltétlenül jeleznék automatikusan, ha diszkriminatív bérezési gyakorlatok jelennek meg adott kisebb részlegeken. Ám ezt a problémát mérséklé, hogy a munkavállalók és érdekképviseleteik továbbra is jogosultak a munkaköri szintű különbségek megismerésére, és kérhetik a munkáltatótól azok indoklását.

Változó bérelemek: objektív indoklási alap vagy szabályozási kockázat?

Bár az adatainkban a bónuszok és egyes változó elemek nem különíthetők el tisztán, a szakirodalom és a vállalati gyakorlat alapján a túlóra- és műszakpótlékok és a teljesítményhez kötött kifizetések tipikusan olyan csatornák, amelyek jelentős, azonban „objektív” magyarázó tényezőként jelenhetnek meg a munkaköri szintű eltérések indoklásában (Boza & Reizer, 2025). Ezzel együtt azonban két kockázatot érdemes kiemelni. Egyrészt az ezekhez a lehetőségekhez (például túlórához, prémiumfeladatokhoz) való hozzáférés maga is lehet a nemek szempontjából egyenlőtlen. Másrészt a bónuszrendszerek, még ha formálisan vállalati vagy cégcsoportszintű, objektív mutatókhoz kötődnek is, a gyakorlatban gyakran tartalmaznak szubjektív döntési elemeket (például teljesítményértékelést, vezetői döntést), amelyek adott esetben nemek szerinti aránytalanságokat idézhetnek elő.

A szabályozónak világosan elő kell írnia, hogy milyen esetekben lehet (vagy kell) az ilyen, alapbéren felüli tételeket figyelembe venni a munkaköri szintű bérkülönbségek értelmezése, indoklása során, szem előtt tartva a nem kívánt következményeket is. Elkerülve például, hogy a munkáltatók amiatt szüntessenek meg vagy tegyenek kötelezővé műszakokat, hogy az azokból fakadó nemek közötti bérkülönbséget eltüntessék. Mindenképpen fontos azonban, hogy a változó bérelemek szerepe csak világos dokumentációs és eljárási standardok mellett fogadható el indoklásként. Ellenőrizhető, átlátható és a munkavállalói oldal visszajelzését is lehetővé tevő bónuszrendszerekre, valamint transzparens túlóra- és műszakvállalási szabályokra van szükség.

Standardizált adjusztálás a kisvállalatok hátrányának mérséklésére

A munkaköri szintű eltérések „objektív és nemek szempontjából semleges” indoklása a gyakorlatban korrekciót igényelhet olyan változók szerint is, mint az életkor, a vállalatnál eltöltött szolgálati idő vagy a bérmegállapítás során használt besorolási kritériumok. Míg a nagyvállalatok számára reális lehet regressziós elemzések alkalmazása a vállalaton belüli adatsokaságot kihasználva, a kisebb szervezeteknél az ehhez szükséges adatelemzési rutin és kapacitás – sőt akár a statisztikai erő is – hiányozhat. Ez az aszimmetria nem szándékolt módon egyenlőtlen megfelelési terhet ró a különböző méretű vállalatokra.

A tagállami implementáció során célszerű lehet standardizált, transzparens korrekciós paramétereket (vagy legalább egy ajánlott eljárási keretet) meghatározni, amelyre a kisebb cégek támaszkodhatnak, és amely a nagyobb cégeknél alkalmazott, komplexebb modellezéssel is összehasonlítható alternatívát biztosítana. Amennyiben a kormányzat közzétenne „elszámolható” életkori és tapasztalati hozamokat – akár iparági bontásban –, azok alkalmazása egyrészt kézenfekvő és jól használható megoldást kínálna a munkáltatók számára (például egy online kalkulátor segítségével), másrészt a munkavállalói érdekképviseletek számára is átláthatóvá tenné a bérkülönbségek ilyen módon történő indoklását.

Bérelemek kis súllyal, ám jelentős adminisztratív teherrel

A direktíva a díjazás fogalmát a lehető legtágabb módon definiálja, ami elméleti szempontból indokolt, ugyanakkor a gyakorlati végrehajtásban aránytalan adminisztratív terheket okozhat. Iparági szereplőktől származó tapasztalatok alapján úgy látjuk, hogy a kisebb, nehezen standardizálható természetbeni vagy eseti juttatások rendszerint nem változtatják meg érdemben a bérkülönbségek összképét. Ám az ilyen típusú adatok összegyűjtése, külön rendszerekből történő integrálása és számszerűsítése jelentős adminisztratív költséget róhat a munkáltatókra.

Ha a tagállami szabályozási mozgástér ezt lehetővé teszi, érdemes elkülönítetten kezelni a jól mérhető, jelentős tételeket (alapbér, főbb pótlékok, bónuszok) és a marginális bérelemeket, és ez utóbbiakra egyszerűsített eljárási vagy dokumentációs követelményeket előírni. Ez lehetővé tenné a munkáltatók által közölt általános mutatók szabályozói ellenőrzését is, hiszen csak a bérszámfejtésben és ily módon a járulékbekelésekben, állami adatszolgáltatásokban is megjelenő adathalmazra támaszkodnának.

Nemsemleges referenciakategória a bérkülönbségek számolásához

Ahogy a tanulmányban már kiemeltük, a direktíva definíciós logikája következetesen a férfiak átlagos bérszintjéhez viszonyítva fejezi ki a bérkülönbséget. A viszonyítási alap ilyen rögzítése viszont az egyenlőtlenségek további forrásává válhat – még ha kis mértékben is –, amennyiben a direktívában kijelölt közös bérértékelés és lehetséges szankciók is ehhez a mutatóhoz kötöttek. Az azonos abszolút eltérés aránya ugyanis más lesz attól függően, hogy melyik nem keres többet az adott munkakörben. Így előállhat az a nem szándékolt helyzet, hogy a szabályozás a férfiak „hátrányát” kisebb mértékben tolerálja, mint a nőket.

Az egyszerűbb és szimmetrikus, nemek szempontjából semleges megoldás az lehetne, ha a referenciakategória mindig az adott munkakörben magasabb bérű nem lenne. Ez a megoldás kiegyenlítene a küszöbérték implicit aszimmetriáját, és jobban illeszkedne ahhoz a normatív célhoz, hogy a szabályozás minden esetben a hátrányos helyzetű csoport védelmét szolgálja, függetlenül attól, hogy az adott munkakörben éppen melyik nem keres többet.

Módszertani transzparencia

Azt gondoljuk, hogy amennyiben a szabályozás képes egyszerre pontosan mérni, arányosan reagálni és valódi ösztönzőként működni, akkor valódi esély nyílik arra, hogy a transzparencia erősítése és az előírt éves bérelemzések valóban a nemek közötti egyenlőség előmozdítását szolgálják. A vállalatok adatkezelési és számítási módszereinek a munkavállalói érdekképviseltek, valamint a bérjelentéseket kezelő és ellenőrző hatóságok számára egyaránt átláthatónak kell lenniük. Az egy-egy gondolkodási keret mindhárom érintett fél járulékos költségeit csökkentené

– ideértve az adminisztrációs költségeket, a munkaidő-ráfordítást, de akár a munkahelyi feszültséget is.

Az átültetett tagállami szabályozásnak ezért részletes módszertani útmutatást kell tartalmaznia az olyan, első látásra jelentéktelennek tűnő kérdésekben is, mint hogy miként számítsák be a nem teljes évben foglalkoztatott munkavállalókat (például súlyozott átlaggal), miként kezelendők a bónuszkifizetések az év közben munkakört váltók-nál, illetve számos más gyakorlati kérdésben, amelyekkel a munkáltatók várhatóan csak a jelentési kötelezettség tényleges alkalmazása során szembesülnek. A módszertani útmutatások mellett a gyakorlati végrehajtás sikeréhez képzési és felkészítési programokra is szükség lehet, különösen a kis- és középvállalkozások, valamint a munkavállalói képviselők körében, amelyek az irányelv alkalmazásában kulcsszerepet kapnak.

Hivatkozások

- Baker, M., Halberstam, Y., Kroft, K., Mas, A., & Messacar, D. (2023). Pay transparency and the gender gap. *American Economic Journal: Applied Economics*, 15(2), 157–183. <https://doi.org/10.1257/app.20210141>
- Bennedsen, M., Simintzi, E., Tsoutsoura, M., & Wolfenzon, D. (2022). Do firms respond to gender pay gap transparency? *The Journal of Finance*, 77(4), 2051–2091. <https://doi.org/10.1111/jofi.13136>
- Breza, E., Kaur, S., & Shamdasani, Y. (2018). The morale effects of pay inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, 133(2), 611–663. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx041>
- Card, D., Mas, A., Moretti, E., & Saez, E. (2012). Inequality at work: The effect of peer salaries on job satisfaction. *American Economic Review*, 102(6), 2981–3003. <https://doi.org/10.1257/aer.102.6.2981>
- Cullen, Z. B. (2024). Is pay transparency good? *Journal of Economic Perspectives*, 38(1), 153–180. <https://doi.org/10.1257/jep.38.1.153>
- Cullen, Z. B., & Pakzad-Hurson, B. (2023). Equilibrium effects of pay transparency. *Econometrica*, 91(3), 765–802. <https://doi.org/10.3982/ECTA19788>
- Cullen, Z. B., & Perez-Truglia, R. (2022). How much does your boss make? The effects of salary comparisons. *Journal of Political Economy*, 130(3), 766–822. <https://doi.org/10.1086/717891>
- Duchini, E., Simion, S., & Turrell, A. (2020). *Pay transparency and cracks in the glass ceiling* (CAGE Working Paper No. 482).
- Európai Bizottság. (2014). *A Bizottság ajánlása (2014. március 7.) a férfiak és nők egyenlő díjazása elvének az átláthatóság révén történő megerősítéséről*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014H0124>
- Európai Parlament és a Tanács. (2023). *Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2023/970 irányelve (2023. május 10.) a férfiak és nők egyenlő vagy egyenlő értékű munkáért járó egyenlő díjazása elve alkalmazásának megerősítéséről bértranszparenciával és jogérvényesítési mechanizmusokkal*. <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2023/970/oj/hun>
- OECD. (2021). *Pay transparency tools to close the gender wage gap*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/eba5b91d-en>
- OECD. (2023). *Reporting gender pay gaps in OECD countries: Guidance for pay transparency implementation, monitoring and reform*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/eal3aa68-en>

Függelék

F1. táblázat

A munkaköri bontás részletessége szerinti különbségek a vizsgált mérőszámokban^a

	Munkaköri részletesség				
	általános	1 jegyű FEOR	2 jegyű FEOR	3 jegyű FEOR	4 jegyű FEOR
Kategóriák száma	1,0	7,3	18,5	33,1	54,0
Integrált munkakörben dolgozók (%)	99,9	94,5	90,3	86,4	82,4
Átlagos bérhányad	0,882	0,926	0,932	0,940	0,944
Dolgozók aránya munkáltatóknál, ahol a bérszakadék $\pm 5\%$ közötti (%)	20,7	30,8	33,0	37,8	39,5
Átlagos adjusztált bérhányad	0,879	0,922	0,927	0,936	0,940
Dolgozók aránya munkáltatóknál, ahol az adjusztált bérszakadék $\pm 5\%$ közötti (%)	18,4	27,9	28,7	32,0	34,0

^a A munkavállalók számával súlyozott átlag.

Forrás: saját számítás.

Regressziós korrekció

A munkaköri kategóriákon belül megfigyelt férfi–nő bérkülönbségek egy része abból is adódhat, hogy a nők és férfiak átlagos életkora, illetve a munkáltatónál eltöltött ideje eltér. Ha például egy adott kategóriában a férfiak átlagosan régebb óta dolgoznak ugyanannál a munkáltatónál, akkor önmagában emiatt is magasabb lehet az átlagos bérük, még akkor is, ha azonos szabályok szerint történik a bérezés. A regressziós korrekció célja az, hogy az ilyen összetételbeli különbségeket leválasszuk a bérek nemek szerinti összehasonlításáról.

A módszer lényege egyszerű gondolat kísérletként is megfogalmazható. Nem közvetlenül a megfigyelt béreket vetjük össze, hanem azt kérdezzük meg: mekkora lenne a várható bérkülönbség akkor, ha a vizsgált dolgozók életkora és tapasztalata azonos lenne? Ehhez a teljes mintán egy olyan statisztikai modellt becsülünk, amely megmutatja, hogy a bér hogyan függ össze az életkorral és a munkáltatónál szerzett tapasztalattal. A becsült összefüggések alapján minden dolgozó béréből levonjuk azt a részt, amely e két tényezőhöz köthető, majd az így kapott, korrigált bérekből képezzük újra ugyanazokat a mutatókat, amelyeket a nyers bérekből is kiszámítunk.

A korrekció nem azt jelenti, hogy az életkor vagy a tapasztalat „nem számít”, hanem éppen azt, hogy ezeket külön kezeljük. Így a korrigált mutatók közelebb állnak ahhoz a kérdéshez, hogy azonos életkori és tapasztalati összetétel mellett mekkora bérkülönbség maradna fenn adott munkaköri kategórián belül. Ez különösen ott lehet

fontos, ahol kis létszámú vagy gyorsan változó összetételű kategóriákban kell a kimutatott eltéréseket megindokolni.

Fontos ugyanakkor, hogy az életkor és a tapasztalat hatását a gyakorlatban nem célszerű minden esetben lineárisnak feltételezni. A munkáltatónál szerzett tapasztalat bérhozama jellemzően a belépést követő első években a legerősebb, majd fokozatosan ellaposodik. Hasonlóképpen az életkor sem szükségszerűen egyenletes ütemben növeli a béreket: a fiatalabb korcsoportokban meredekebb lehet a bérprofil, később viszont mérséklődhet, sőt bizonyos esetekben visszahajló mintázat is megjelenhet. Emiatt a korrekció során rugalmasabb, lépcsős vagy töréspontos specifikációk használata lehet indokolt.

A korrekcióhoz szükséges paramétereket valamilyen adaton meg kell becsülni. Ennek egyik lehetősége, hogy a nagyobb munkáltatók saját béradataikra illesztenek olyan regressziós modellt, amely a bér és a megfigyelhető összetételi tényezők (például az életkor, a munkáltatónál szerzett tapasztalat és a nem) kapcsolatát írja le. A becslés eredménye megmutatja, hogy átlagosan mekkora bérkülönbség társul ezekhez a tényezőkhöz, és ezek alapján előállíthatók az összetételre korrigált mutatók. Ezeket a korrekciós paramétereket saját adataik felhasználásával a cégek maguk is megbecsülhetik, ám az is megoldást jelenthet, ha ezeket a paramétereket országos szinten, központilag becsülik meg, és a kisebb munkáltatók ezeket alkalmazzák.

Empirikus példánkban mi az érintett nagyvállalatoknál dolgozók teljes mintáján végzünk lineáris regressziós becslést. A munkavállalókat egyfelől aszerint soroljuk csoportokba, hogy kevesebb mint 1 év, 1-2 év, 2-3 év, 3-4 év vagy 4 évnél hosszabb megfigyelt tapasztalattal rendelkeznek-e az adott munkáltatónál. Ez lehetővé teszi, hogy a belépés utáni első évek meredekebb bérnövekedése elkülönüljön a későbbi, laposabb szakasztól. Az életkor hatását szintén nem lineárisan kezeljük: a belépéskori életkorra egy lépcsős függvényt illesztünk, amely 20 éves kor alatt és 65 éves kor felett lapos, 20 és 40 év között, 40 és 57 év között, valamint 57 és 65 év között pedig eltérő meredekséget enged meg. Ezzel a specifikációval a becslés jobban követi a bérprofilok tipikus alakját, mint egy egyszerű, minden életkorra azonos meredekséget feltételező megoldás. A becslés elvégzése után a megfigyelt havi nettó bérekből kivonjuk az életkor és a cégen belüli tapasztalat által „magyarázott” részt, így egy elképzelt 20 éves pályakezdő várható béréhez igazítjuk a valódi béradatainkat, és az ebben lévő nemek közötti különbségeket számoljuk ki munkáltatónként.

BODA GYÖRGY

Hogyan lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytűje?

A tanulmány, amely hozzászólás Mihályi (2026) cikkéhez, amellel érvel, hogy a fejlesztéspolitikai elemzésekben nem a hozzáadott érték abszolút nagyságát, hanem annak termelési értékhez viszonyított arányát, a hozzáadottérték-tartalmat célszerű alkalmazni. Ez a mutató jobban tükrözi a vállalkozások belső értékteremtő képességét, valamint a globális értékláncon belüli funkcionális pozíciójukat. A szerző áttekinti a mosolygörbe értelmezési kérdéseit és országonkénti megjelenését, és állást foglal további használata mellett. A tanulmány rámutat, hogy a hozzáadottérték-adatok csak vagyonmérlegekkel és további kiegészítő elemzésekkel együtt alkalmasak fejlesztéspolitikai iránytűként, mivel a mérési hibák és a manipulációs lehetőségek torzítják az eredményeket. Végül röviden összefoglalja a főbb torzító tényezőket és a statisztikai gyakorlat korrekciós mechanizmusait.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O47, O25, F23, C67, E01.

Kulcsszavak: hozzáadottérték-tartalom, mosolygörbe, globális értékláncon, fejlesztéspolitika, nemzeti számlák.

How can value-added serve as a compass for development policy?

GYÖRGY BODA

The paper, which is a reflection to Péter Mihályi's article published in the February 2026 issue of this Journal, argues that development policy should rely not on the absolute level of value added but on its ratio to gross output, the value-added content. This indicator more accurately reflects firms' intrinsic value-creation capacity and their functional position within global value chains. The study revisits the interpretation of the smile curve and its country-specific patterns, arguing that the framework remains analytically useful. It also demonstrates that

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

Boda György emeritus docens, Budapesti Corvinus Egyetem, a Boda and Partners Kft. ügyvezetője (e-mail: bodagy@bodagyorgy.com).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

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

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.456>

value-added data can serve as a reliable policy compass only when complemented by additional analyses – particularly wealth-account-based assessments – because measurement errors and opportunities for manipulation may distort conclusions. The paper summarises the main sources of distortion and the corrective mechanisms used in statistical practice.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: O47, O25, F23, C67, E01.

Keywords: value-added content, smile curve, global value chains, development policy, national accounts.

Bevezetés

Mindig jó, ha valaki átgondolja a szakmánk alaptételeit. Persze nagyon fontos, hogy miért teszi. Azért, hogy újakat ajánljon helyette? Nosza, hajrá! Vagy azért teszi, hogy azokat tisztábbá, rendszerezettebbé, a valóságot jobban tükrözővé tegye? Ennek a törekvésnek is örülnünk kell! Még az sem feltétlenül káros, ha az alaptételek kritikája mellett nincs új ajánlat. Ha az alaptételek hibásak, akkor azt be kell bizonyítani, és a továbbiakban nem szabad támaszkodni rájuk. Viszont a féligazságok, a lényeghez nem tartozó okfejtések káros elbizonytalanodást idézhetnek elő.

Kritikai megjegyzéseim előtt egy hasonlat segítségével szeretném megfogalmazni az általam helyesnek tartott tudományos megközelítés szabályait. A Naprendszer kopernikuszi értelmezését nemcsak világnézeti dogmák alapján vitatták. Azok is kétségeket fogalmaztak meg Kopernikusz állításaival kapcsolatban, akik komolyan tanulmányozták a Nap és a bolygók mozgását. A kopernikuszi hipotézis ugyanis a szabályos körpályák feltételezése miatt nem adott választ olyan komoly kérdésekre, hogy a bolygók miért nem pontosan ott és akkor jelentek meg, ahol várták őket, miért mindig hamarabb, illetve késve és másutt. Külön problémát jelentett a Mars mozgása, amely a Földhöz képest időnként visszafelé mozgott. Ez komolyan zavarta az egyik legnagyobb adatbázist építő csillagászt, Tycho de Brahét, aki a méréseit a fent említett jelenségek miatt nem tudta értelmezni. Brahe tudománytörténelmi érdeme, hogy a feltárt ellentmondásokra nem az adatok elvetésével válaszolt, hanem keresett egy csillagászt, aki nála jobb matematikai felkészültséggel rendelkezett, majd átadta neki minden adatát, és megkérte, hogy értelmezze őket. Az értelmezéshez Keplernek fel kellett adnia azt a tételt, hogy a bolygók körpályán mozognak egyenletes sebességgel, és bizonyítania kellett, hogy a bolygók pályája elliptikus, amelynek egyik gyújtópontjában van a Nap, a bolygók pedig ehhez a gyújtóponthoz közeledve gyorsulnak, attól távolodva lassulnak. Ezzel a kopernikuszi feltevések módosult formában, de lényegében igazolódtak a Brahe által összeállított adatbázison.

A hasonlat azt sugallja, hogy nagyobb alázattal kell viszonyulnunk mások szakmai teljesítményéhez, és ha van igazságtartalmuk, akkor saját eredményeinkkel azok igazolására kell törekednünk.

Ebben a vitacikkben nem kívánok Mihályi Péter minden állítására tételiesen kitérni, mert az általa felvetett nyolc pont közül a címben feltett kérdés

szempontjából csak kettő releváns:¹ alapvetően azzal szeretnék foglalkozni, hogy mennyiben és milyen módon használható fel a hozzáadott érték a fejlesztéspolitikában.

Fogalmi tisztázás

Mondandómat fogalmi tisztázással kezdem: Mihályi Péter számos állítása módszer-tani hibáktól terhes.

Az első kérdéscsoport a cikk 1. ábrájával kapcsolatos, ami fogalmi zavarokat tükröz. Ezt az ábrát számokkal „töltöttem meg” az 1. ábrán, amely négy változatban, négy „nézetben” próbálja értelmezni Mihályi Péter 1. ábráját:²

– Mihályi Péter ábrája az egyes termelési fázisok részesedését kívánja bemutatni a bruttó termelési értékből. Ha ezt kiszámítom, az 1. a) ábrához jutok.

– Mivel a bal tengelyen a hozzáadott érték szerepel, kiszámítható az egyes termelési fázisok hozzáadott értéke. Ez a nézet látható az 1. b) ábrán. A Mihályi-féle ábra kiemelt megjegyzése, miszerint „a gyártás hozzáadott értéke a legalacsonyabb” (2026, 135. o.), téves.

– Ha a hozzáadott értéket százalékban fejezem ki, az 1. c) ábrát kapom. Ez már jelzi a problémát: a gyártás a hozzáadott értékből százalékban kifejezve lényegesen kisebb arányban részesedik, mint a termelési értékből, de az ábra „burkológörbéje” még mindig kupola alakú.

– Végül a mosolygörbe az 1. d) ábrán rajzolódik ki, de csak akkor, ha annak bal tengelyén a hozzáadott érték termelési értékből való részesedését, az úgynevezett *hozzáadottérték-tartalmat* vagy más szóval a *jövedelmezőséget* vesszük fel. Ennek kiszámítása: hozzáadott érték/összes kibocsátás. Csak ebben a nézetben igaz, hogy a gyártás hozzáadottérték-tartalma a legkisebb.

Feltételezem, hogy Mihályi Péter valójában az 1. a)–c) ábrák valamelyikére gondolt, amikor az 1. ábráját elkészítette. Szeretném rögzíteni, hogy én viszont az 1. d) ábrát tekintem a mosolygörbének.

A hozzáadott érték fontos kategória. Piaci erőt tükröz, adózás és támogatások alapja. Abszolút nagysága jelzi a vállalkozások egymáshoz viszonyított erejét.

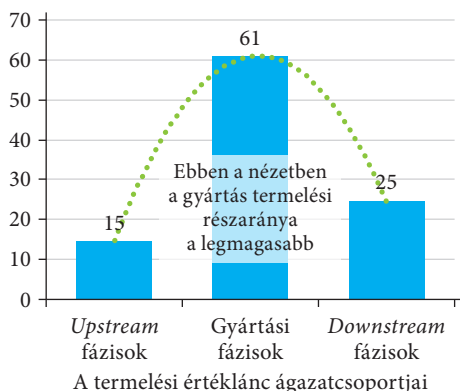
¹ Azért a nem releváns szövegrészekben se kövessünk el lényeges szakmai hibákat! „A beruházás-intenzív ágazatokban az amortizáció kezdetben hatalmas, így a hozzáadott érték kicsi” – írja Mihályi Péter (2026, 132. o.). Klasszikus esetben a piac értékeli az összes kibocsátást, illetve az igénybe vett idegen termeléseket. A hozzáadott érték az összes kibocsátás mínusz az igénybe vett idegen teljesítmények. Az amortizáció, illetve az emlegetett járadékok azonban a hozzáadott érték részei. Ha tehát valaki nagyon tőkeigényesen termel, és ezért nagy az amortizációja, akkor a piac nem növeli a hozzáadott értéket, hanem azt mondja, hogy ekkor az amortizáció és adott bérköltségek mellett csökkenjen a járadékod. Ha valaki emeli a járadékot, attól megint nem változik a hozzáadott érték, hanem adott amortizáció mellett csökkennek a bérek. Ha mindezek a tételek nem férnek bele a hozzáadott értékbe, akkor a piac azt mondja, hogy csőd.

² Az ábra összeállításához felhasznált tanulmányok: Antras és Chor (2013), Rungi és Del Prete (2017), valamint Boda (2021).

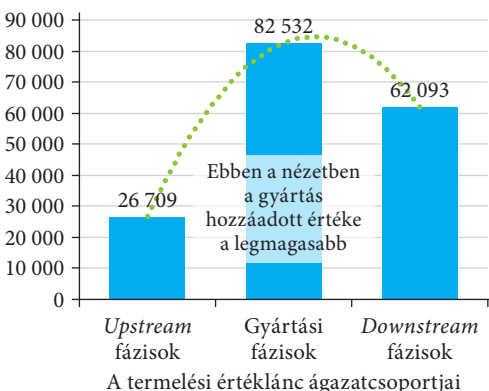
1. ábra

Mihályi Péter 1. ábrájának értelmezése saját számításaim alapján

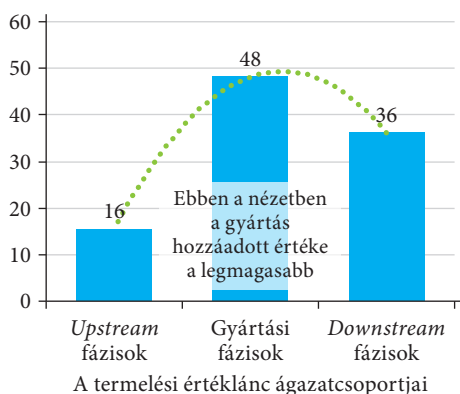
1. a) Az egyes termelési fázisok részesedése a bruttó termelési értékből (százalék)



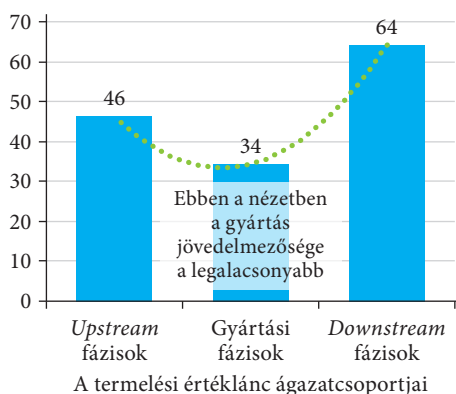
1. b) Az egyes termelési fázisok hozzáadott értéke (milliárd dollár)



1. c) Az egyes termelési fázisok részesedése a hozzáadott értékből (százalék)



1. d) Az egyes termelési fázisok jövedelmezősége (hozzáadottérték-tartalma, százalék)



Megjegyzés: az ágazatokat a Boda (2021) tanulmány módszertana alapján soroltuk be az *upstream*, *gyártási* és *downstream* csoportba.

Forrás: a FIGARO nemzetközi ÁKM 2023. évi magyar blokkja.

A termelési értékre vetítve a vállalkozás belső értékteremtő erejét tükrözi. Egyetértek a 3. pont megfogalmazásával: „Ha... az összegét nézzük az egy-egy vállalat által előállított hozzáadott értéknek, az valóban azt fejezi ki, hogy melyikük mit hoz létre a maga erejéből.” (131. o.) Nem érték viszont egyet ugyanott azzal, hogy „a hozzáadott érték aránya nem minősíti a cégeket, hanem csak a termelési láncban elfoglalt helyzetüket számszerűsíti” (131–132. o.). Sajnos itt megint pontatlan a megfogalmazás: nem tudjuk meg pontosan, hogy a szerző mit ért a hozzáadott érték arányán.

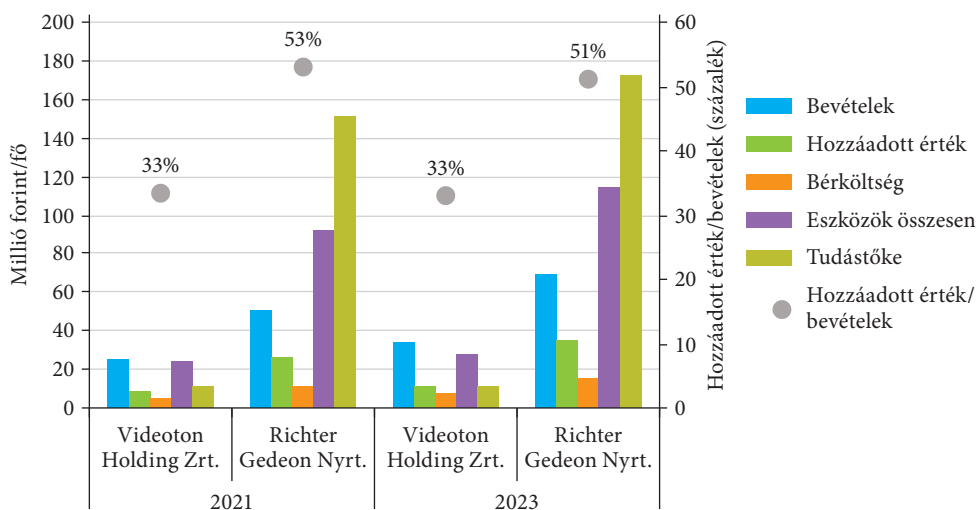
– Ha az 1. c) ábrán bemutatott arányra gondolunk, akkor az ugyanazt fejezi ki, mint az abszolút összegeket láttató 1. b) ábra.

– Ha viszont arányon a termelési értékre vetített nagyságrendet értjük, ahogyan azt az 1. d) ábra tartalmazza, akkor egy nagyon erős mutatóhoz jutunk. Jobb cégnek tartom azt, amelyik – függetlenül a méretétől – nagyobb saját hozzáadott értéket tesz hozzá az idegen termeléshez, mint azt a vállalatot, amelyik csak kisebb mértékben egészíti ki azt.

Állításom megalapozásául értelmezzük a 2. ábrát!

2. ábra

A Videoton Holding Zrt. és a Richter Gedeon Nyrt. legfontosabb mutatói



Megjegyzés: a tudástőkeadatokat a Damodaran (2006) által kidolgozott jövőbeli diszkontált szabad cash flow eljárással becsültem.

Forrás: az Igazságügyi Minisztérium mérlegadatai.

A 2. ábra jól dokumentálja az úgynevezett újérték-teremtő képesség jelentőségét, amelynek kibontakozásához egy főre jutóan több fizikai, illetve tudástőke felhalmozására van szükség. A jobb oldali tengelyen leolvasható hozzáadottérték-tartalom éppen erre utal, és jól mutatja, hogy melyik gazdasági egység a hatékonyabb.

Ha a hozzáadott értéket mint irányítót szeretnénk felhasználni, akkor nem a megtermelt hozzáadott érték abszolút értékét, hanem annak a termelési értékre vetített arányát kell használnunk.

Ezek után szeretnék kitérni Mihályi Péternek arra a kritikájára, amellyel a bevezetésben számos dokumentum és szerző gondolatmenetét kívánja cáfolni, illetve megkérdőjelezni.³ A Mihályi Péter által idézett szövegrészek mindegyikében a szerzők csak az abszolút értéken vett hozzáadott érték növeléséről beszélnek, ami szerintem

³ A 128. oldalon közölt idézetekre gondolok, amelyek forrása a Fidesz, Bod Péter Ákos, Mellár Tamás, Vukovich Gabriella, a Magyar Köztársaság Kormánya, a Mi Hazánk Mozgalom, Mesterházy Attila, Scheiring Gábor és az MNB.

sem helyes. Az 1. ábrán jól látható, hogy a hozzáadott érték abszolút növelése olyan ágazatok, ágazatcsoportok fejlesztését is jelentheti, amelyeknek alacsony a jövedelmezősége. Viszont minden idézett szöveg igazzá válik, ha az abszolút hozzáadott érték helyébe az egységnyi termelésre jutó hozzáadott értéket, a hozzáadottérték-tartalmat helyettesítjük be. Végül is a tudományban az a feladat, hogy a közgondolkodást segítjük, és keressük azt az értelmet, amelyet szerzőtársaink a munkáikban meg kíván-
nak jeleníteni.

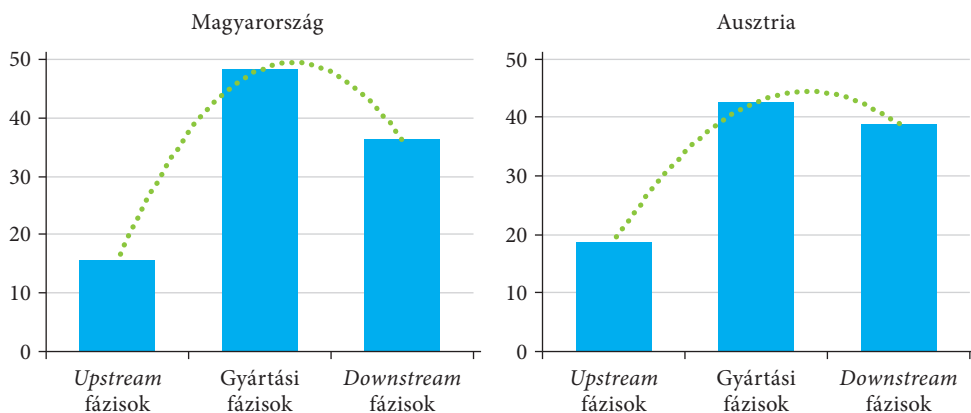
A mosolygörbét ért kritikáról

A mosolygörbe tárgyalását azonban még nem fejeztük be. Azt őszintén nem értem, hogy a mosolygörbét miért csak akkor kell komolyan venni, ha az minden országra nézve rendelkezésre áll: „A rendelkezésre álló empirikus bizonyítékok azonban nem támasztják alá egyértelműen, hogy a modell által sugallt összefüggés érvényes lenne az ágazatok és országok többségére.” (136. o.) Ha van egy betegségem, amely csak rám sújt le az országban, akkor ennek a betegségnek a hatásmechanizmusa számomra sorsdöntő, függetlenül attól, hogy másoknak érdektelen. A mosolygörbe által leírt probléma akkor is probléma, ha csak ránk lenne igaz. Mellesleg nagyon sok tanulmányban számszerűsítették a mosolygörbét (Antras & Chor, 2013; Baldwin, 2016; Boda et al., 2024; Dietzenbacher et al., 2005; Gereffi et al., 2005; Griveson et al., 2005; Rungi & Del Prete, 2017; Stöllinger, 2019), amely az országok többségében világosan kirajzolódott. Az általunk kvantifikált mosolygörbék közül itt most néhányat bemutatok (3. ábra).

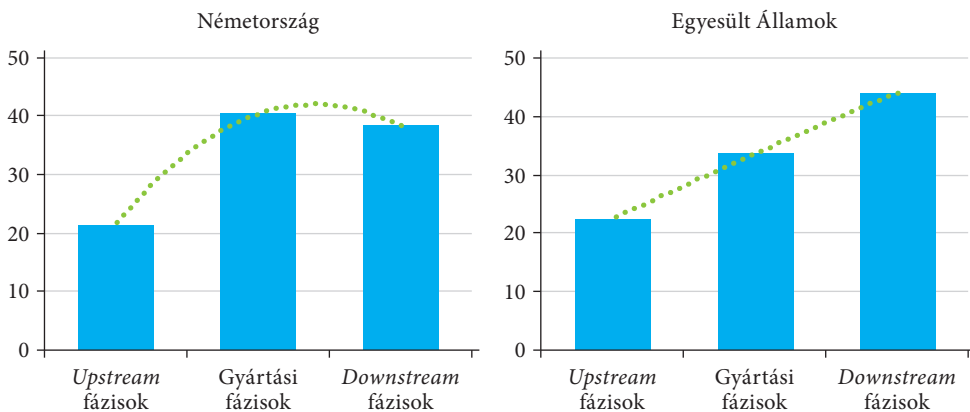
3. ábra

Négy ország mosolygörbéje

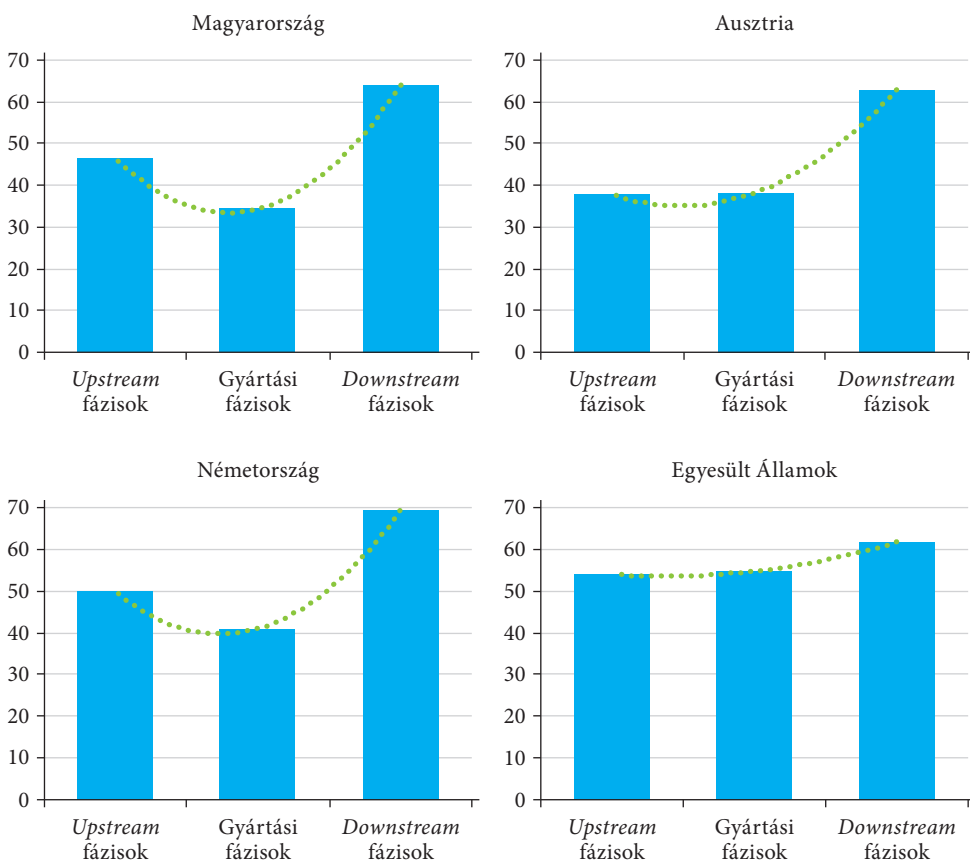
3. a) Az egyes termelési fázisok részesedése a hozzáadott értékből négy országban, 2023 (százalék)



A 3. ábra folytatása



3. b) Az egyes termelési fázisok jövedelmezősége négy országban (százalék)



Megjegyzés: az ágazatokat a Boda (2021) tanulmány módszertana alapján soroltuk be az *upstream*, *gyártási* és *downstream* csoportba.

Forrás: a FIGARO nemzetközi ÁKM 2023. évi magyar blokkja.

A mosolygörbék általában minden országban kialakulnak, mivel a gyártás jövedelmezősége többnyire elmarad a befektetésigényesebb és kockázatosabb *upstream* és *downstream* tevékenységek jövedelmezőségétől. Nem mindegy azonban, hogy milyen az alakjuk, illetve, hogy ez az alak milyen termelési szerkezettel párosul. A közepes jövedelmi csapda erőteljes jelenlétére utal, ha a mosolygörbe mély V vagy U betűre hasonlít.⁴ Ez inkább Magyarországra jellemző, és kevésbé az Egyesült Államokra, ahol a V alak átmegy egy felfelé növekvő egyenesbe, a termelés pedig ott koncentrálódik, ahol legnagyobb a jövedelmezőség. Ez jelzi, hogy a gyártás is lehet jövedelmező, illetve az az egészségesebb szerkezet, amelyben a termelés zöme a legmagasabb jövedelmezőség mellett folyik.

Összefoglalva, a mosolygörbemodell jó eszköz a gazdaság vagy egy ágazat helyzetének megítéléséhez, ha a termelési és hozzáadottérték-adatok számszerűsítése pontos. De mi van akkor, ha nem pontos?

A nemzeti számlák mérési problémáiról

A Nílus partján fekvő egyiptomi Kom Ombo templomának fontos látványossága egy kút. A fáma szerint itt egy csigalépcsőn minden tavasszal lement egy pap, és megnézte, hogy hányadik lépcsőfokon áll a folyam vize. Ennek alapján megmondta, hogy milyen adókat kell kivetni. Az ókori Egyiptom nem rendelkezett nemzeti számlákkal, mégis megtalálta azokat a közelítő méréseket, amelyekre az adózás szintjét alapozhatta.

Nem értek egyet azokkal a törekvésekkel, amelyek egy mérési rendszert mindenáron bele akarnak szuszakolni valamilyen elméleti rendszerbe, és attól teszik függővé a mérés hasznosságát, hogy annak mennyire felel meg. Az elméleti rendszereknek való megfelelés általában nem biztosítható, de a gazdaságpolitika szempontjából ez nem is perdöntő. Perdöntő az, hogy a mérés mennyire szolgálja a mérő által kitűzött célok elérését.

A nemzeti számlák szabályai szerint definiált bruttó hazai termék, a GDP folyamatos kritikák tárgya. Az egyik legerősebb kritikát a Nicolas Sarkozy akkori francia elnök által kezdeményezett Stiglitz–Sen–Fitoussi-jelentés tartalmazza (Stiglitz et al., 2009). A magyar közgazdászok közül az utóbbi időben Csath Magdolna (2019, 2021a, 2021b) a GDP egyik fő kritikusa. Hozzá csatlakozott most Mihályi Péter, amikor a GDP termelési oldalát, a hozzáadott értéket kritizálja. Előrebocsátom, hogy a folyamatos kritikák ellenére mértékadó közgazdászok szájából sohasem hangzott el olyan javaslat, hogy a GDP-, illetve a hozzáadottérték-számításokat meg kell szüntetni, vagy hogy a statisztikai hivataloknak azokat az egységeit, amelyek a nemzeti számlák összeállításával foglalkoznak, szélnek kell eresztteni.

A GDP-t és/vagy hozzáadott értéket illető kritikák közül a Stiglitz–Sen–Fitoussi-jelentést tartom a legmélyebbnek és leginkább átgondoltnak. Így a továbbiakban alapvetően erre a munkára szeretnék támaszkodni.⁵

⁴ Minél részletesebb ágazati bontásban vizsgáljuk a mosolygörbéket, a V alak annál inkább U alakú változik.

⁵ Ha valaki támadni kívánja a hozzáadott értéket, lapozza fel a jelentés 120. oldalát.

A jelentés jogosnak ismerte el Sarkozy kérdését: mit ér az a mutató, amelynek idő-soraiból nem lehetett előre jelezni a 2008–2009-es világgazdasági válságot? A jelentés készítőinek válasza: ha a szakma nemcsak a GDP idősorait nézte volna, hanem a nemzeti vagyoni idősorait is, akkor a lakossági hitelállomány irreális megnövekedéséből előre láthatta volna az elkerülhetetlen válságot. A nemzeti számlák ugyanis nemcsak a GDP növekedését mérik, hanem a nemzeti vagyoni mögöttes lecsapódó növekedését is.⁶ A megoldás tehát nem az, hogy a GDP-t, illetve a hozzáadott értéket eldobjuk, hanem az, hogy más mutatókkal együtt elemezzük őket (The World Bank, 2024).

A nemzeti számlák összeállításának szabályrendszerében kevésbé jártas olvasók gondolják át a következő példát. Tegyük fel, hogy valaki pillanatnyi elmezavarában felgyújtja a házát, amit a szomszédok észrevesznek, és kihívják a tűzoltókat. A tűzoltók a tűzoltásért jövedelmet realizálnak, ami a GDP-t, illetve a tűzoltási ágazat hozzáadott értékét növeli. Ha valaki vakon csak a GDP vagy a hozzáadott érték növekedését nézi, esetleg arra az örvültségre jut, hogy további házakat kell felégetni a nagyobb növekedés érdekében. Ha viszont megvizsgálja a vagyoni mérlegeket, akkor észreveszi, hogy a lakásállomány értéke csökkent. Ez azonnal jelzi, hogy a GDP, illetve a hozzáadott érték növekedése nem valós, és nem lehet rá gazdaságpolitikai intézkedéseket alapozni.

Szerintem a GDP vagy a hozzáadott érték növekedése mögötti tényleges növekedést további mutatók bevonásával, elemzésével kell tesztelni, és ha ezt a munkát valaki elvégzi, nem fog téves gazdaságpolitikai következtetésekre jutni. Mivel a GDP és a hozzáadott érték alapját képező jövedelmek zöme valós, a mutatók csak az esetek egy részében orientálnak félre. Természetesen ennek lehetőségét nem szabad lebecsülni. Különösen a környezetvédelmi károk lehetnek nagyon jelentősek, amelyek a nemzeti vagyoni részét képező természeti vagyoni részekbe következnek be.

További problémát jelentenek a mérési pontatlanságok. Mihályi Péternek a mérések hibáira való utalásai jogosak: a GDP- és a hozzáadottérték-adatok csak közelítik a valóságot, bármennyire támaszkodnak a mérésük során Richard Stone Nobel-díjára és egy nemzetközileg egyeztetett módszertanra, pontosan sohasem tudják megragadni. Ha azonban a zöltség mérlege a piacon mindig ugyanaz, akkor annak pontatlansága előbb-utóbb kitudódik. Vagy a vevők pártolnak el tőle, akiknek feltűnik, hogy ennél a zöltségesnél ugyanazért a pénzért mindig kevesebb krumplit kapnak, vagy a zöltség pénztárcája jelzi, hogy a krumplibeszterzést nem ellentételezi megfelelő bevétel. A GDP-, illetve a hozzáadottérték-számításokról hosszú idősorok állnak rendelkezésünkre; ha a mérések hibásak, akkor ezek az idősorok irreális torzulásokat mutatnak. A mérési hibák akkor derülnek ki, ha az idősorok által jelzett folyamatokat összevetjük a valósággal.

Gondoljuk át a mosolygórét ebből a szempontból! Ha a gyártási fázis hozzáadott érték-tartalma valóban kicsi, akkor a társadalom előbb-utóbb megérzi, hogy hiába vagyunk mi a világ egyik legnagyobb autógyártó nemzete, hiába dübörög a feldolgozóipar, a kevés hozzáadott értékből keletkező alacsonyabb jövedelmek okán az élet-színvonal messze nem a legmagasabb.

⁶ Költségekímélesi és módszertani okokból az országok zöme nem készít konzisztens GDP- és vagyoni mérleget, így ezek figyélését csak fokozott szakmai erőfeszítésekkel lehet megszervezni.

Mindez azonban nem változtat azon a tényen, hogy egy bizonytalan becslés is többet ér, mint az ismeretlen fehér folt, ha a becslésnek, illetve felhasználásának megvannak a közgazdasági alapjai. Márpedig a hozzáadott érték egy jól megalapozott kategória, és ezt csak árnyalja az a tény, hogy nem felel meg néhány szigorú elméleti követelménynek.

A manipulációs kísérletek kiszűrése; a mérés módszertani hiányosságainak kezelése

Mivel a hozzáadott érték fontos kategória, komoly manipulációk tárgya, amelyek tudatos torzításokat visznek bele a GDP-, illetve a hozzáadottérték-számításokba, amelyek negatív hatásait súlyosbíthatják a nemzeti számlák összeállításának megoldatlan módszertani problémái. Ezeket mind fel kell deríteni, és a hatásukat komolyan végig kell gondolni.

A Mihályi Péter által felsorolt manipulációk az állami támogatások elszámolása és a transzferárazás. Magam még hozzá is tennék egyet: a bérköltség csökkentése színlelt szerződésekkel. Megoldatlan módszertani probléma a szolgáltatások költségalapú árazása is.

A lista korántsem teljes. A teljes listát azonban jól ismeri az a nemzetközileg egyeztetett módszertan, amellyel a KSH is dolgozik, és amelynek alapján a statisztikusok ott korrigálnak, ahol lehet.

Az alázat nemcsak a tudóstársaink teljesítményével kapcsolatban kötelező: a statisztikai hivatalokat sem szabad lenézni, mert ők is tisztában vannak a GDP, illetve a hozzáadott érték mérési problémáival, és küzdenek is ellenük. Ha például a vállalkozók tömegesen nem adnak számlát, akkor a jövedelmek egy része eltűnik. A láthatatlanul keletkező jövedelmeket azonban elköltik, és ez növeli a fogyasztást, aminek következtében a GDP-mérleg felhasználási oldala nagyobb lesz, mint a termelési oldala. Ezt a különbséget a KSH a láthatatlan jövedelmek feltárással és azok imputálásával kezeli. És még hosszan sorolhatnánk a manipulációk és a mérési hibák elleni küzdelem csatáit.

A Nobel-díjasok ajánlását elfogadva, a Mihályi Péter által felvetett mérési problémákra nem a hozzáadott érték használatának elvetése, hanem egyéb kategóriákkal kiegészített együttes elemzése javasolt. Ha például valaki Mihályi Péter 1. példája alapján a gabonatermesztés felfuttatásába kezdene (131. o.), jól tenné, ha előtte megvizsgálná, hogy a megtermelendő többletgabonának meglesz-e a felvevőpiaca. Ha sem a vertikum későbbi fázisai, sem a külpiacok nem képesek több gabonát felszívni, akkor ilyen fejlesztésbe nem szabad belekezdeni.

Hivatkozások

Antras P., & Chor, D. (2013). Organizing the global value chain. *Econometrica*, 81(6), 2127–2204. <https://doi.org/10.3982/ECTA10813>

- Baldwin, R. (2016). *The great convergence, information technology and the new globalization*. The Belknap Press of Harvard University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv24w655w>
- Boda, Gy. (2021). *Nemzetgazdasági ágazatok besorolása upstream, gyártási és downstream ágazatcsoportokba* (Műhelytanulmány). Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet. https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/6761/1/Boda_180.pdf
- Boda, Gy., Kiss, F., Láncz, G., Matyusz, Zs., & Thék, R. (2024). *Sodródásból feljebb lépés. Tudásalapú versenyképesség*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789636640231>
- Csath, M. (2019a). Közepes jövedelmi csapda vagy fejlettségi csapda és a költségvetési hatások. *Pénzügyi Szemle*, (64)1, 29–48. <http://real.mtak.hu/id/eprint/112322>
- Csath, M. (2021b). A közepes fejlettség és a tudásvagyon kapcsolata. *Magyar Tudomány*, (182)4, 462–473. https://real-j.mtak.hu/16834/4/MaTud_21-04_fedel-beliv_egyben.pdf
- Csath, M. (2021). Növekedési vagy fejlődési csapda. *Hitelintézet Szemle*, (21)2, 152–174. <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.152>
- Damodaran, A. (2006). *A befektetések értékelése*. Panem Könyvkiadó.
- Dietzenbacher, E., Isidoro Romero, L., & Bosma, N. S. (2005). Using average propagation lengths to identify production chains in the Andalusian economy. *Estudios de Economía Aplicada*, (23)2, 405–422. <https://www.redalyc.org/pdf/301/30123208.pdf>
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, (12)1, 78–104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Griveson, R., Bykova, A., Hanzl-Weiss, D., Hunya, G., Korpar, N., Podkaminer, L., Stehrer, R., & Stöllinger, R. (2021). *Avoiding a trap and embracing the megatrends: Proposals for a new growth model in EU-CEE* (WIIW Research Report, No. 458). Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche. <https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr458.html>
- 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>
- Rungi, A., & Del Prete, D. (2017). *The “smile curve”: Where value is added along supply chains* (IMT Lucca EIC Working Paper Series, No. 05/2017). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2936710>
- Stöllinger, R. (2019). *Functional specialisation in global value chains and the middle-income Trap* (WIIW Research Report, No. 441). Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche. <http://hdl.handle.net/10419/223091>
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J. P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1714428
- The World Bank. (2024). *The Changing Wealth of Nations. Revisiting the measurement of comprehensive wealth*. IBRD. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099101024111541936/pdf/P178446-801839b6-ce0e-4fa4-b7e6-b28be7f722d1.pdf>

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 szakpolitika¹ 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

¹ 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 viseigrádi 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 technológiaigényes 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
- 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 Getulio Vargas. 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>

TÉTÉNYI TAMÁS

A bruttó hozzáadott érték fogalmának védelmében

A tanulmány Mihályi Péter (2026) kritikáira reagálva tisztázza a bruttó hozzáadott érték fogalmának közgazdasági és statisztikai jelentését, valamint szerepét az ipar- és fejlesztéspolitikában. A szerző mellett érvel, hogy bár a hozzáadott érték mérésével kapcsolatban valóban léteznek torzítások és módszertani nehézségek, az továbbra is a legrelevánsabb ágazati teljesítménymutató. A cikk bemutatja az ESA 2010 definícióit, értékeli a felvetett ellenérveket, és hangsúlyozza, hogy a bruttó hozzáadott érték hasznos, de nem kizárólagos döntéstámogató eszköz.*

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

Kulcsszavak: hozzáadott érték, bruttó hozzáadott érték, iparpolitika, fejlesztéspolitika, innováció.

In defence of the concept of gross value added

TAMÁS TÉTÉNYI

Responding to the criticism of Péter Mihályi (2026), the paper clarifies the economic and statistical meaning of the concept of gross value added (GVA) and its role in industrial and development policy. The author argues that, despite existing methodological challenges and possible distortions in measuring GVA, it remains the most relevant sectoral performance indicator. By reviewing relevant ESA 2010 definitions and addressing each point of criticism, the paper concludes that GVA is a valuable – though not universally sufficient – tool for guiding industrial policy decisions.

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

Keywords: value added, gross value added, industrial policy, development policy, innovation.

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

Tétényi Tamás az Equinox Consulting vezető szakértője (e-mail: tamas@tetenyi.com).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. február 11-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.474>

Bevezetés

A hozzáadott érték fogalma – ahogyan arra Mihályi Péter (2026) kritikus tanulmánya is rámutat – gyakran és sokszor pontatlanul kerül elő a hazai iparpolitikai párbeszédben. Kétségtelen, hogy a „nagyobb hozzáadott érték” folklorisztikus kifejezéssé vált, olyan tudományosnak ható fogalmi szörnyszülöttekkel, mint a „hazai hozzáadott érték” (Makronóm Intézet, 2022, 1. o.; Nemzetgazdasági Minisztérium, 2024, 4. o.). Mindazonáltal az ágazati bruttó hozzáadott érték és annak vállalati szintű közelítése véleményem szerint indokolt, sőt jelenleg az ágazati (és részben a vállalati) teljesítmény értékelésének a legpontosabb és leghasznosabb mérhető kategóriája.

A bruttó hozzáadott érték

A hozzáadott érték statisztikai fogalom, definíciójához célszerű a statisztikai definíciókkal tisztában lenni. Álljon hát itt a számunkra leginkább releváns statisztikai módszertan, a nemzeti és regionális számlák európai rendszeréről (*European System of Accounts, ESA 2010*) szóló uniós rendelet néhány megfogalmazása (Európai Parlament és a Tanács, 2013)!

„A GDP az ESA egyik legfontosabb aggregátuma, egy gazdasági területen belül a teljes gazdasági tevékenységet méri, mely a gazdaság eredeti keresletét kielégítő kibocsátáshoz vezet. A GDP piaci áron történő mérésének három módja van:

(1) a *termelésen* alapuló megközelítés, amelynek során a javak és szolgáltatások előállítására irányuló valamennyi tevékenység *hozzáadott értékét* összeadják, majd ehhez hozzáadják a termékadók és -támogatások egyenlegét;

(2) a *kiadáson* alapuló megközelítés, amelynek keretében a gazdaság végső kibocsátásának a felhasználása során és a vagyon növelése során felmerült végső kiadásokat összegzik, hozzáadva ehhez a javak és szolgáltatások külkereskedelmének egyenlegét;

(3) a *jövedelmen* alapuló megközelítés, amelynek során a javak és szolgáltatások előállítási folyamata során realizált jövedelmeket összegzik, hozzáadva ehhez a termelési és importadók és -támogatások egyenlegét.” (1.133)¹

„A GDP mérésének ez a három megközelítése azt is tükrözi, hogy a GDP-t az összetevői alapján milyen különböző módokon lehet vizsgálni. A *hozzáadott érték lebontható* a gazdasági szektorok, illetve az egészhez hozzájáruló tevékenység vagy ágazat típusa szerint, például mezőgazdaság, feldolgozóipar, építőipar, szolgáltatások stb.” (1.134)

„Annak érdekében, hogy a GDP becslése az elérhető legjobb legyen, követendő bevált gyakorlat, ha a rendszer mindhárom megközelítés elemeit egy forrás-felhasználás keretrendszerbe integrálja. Ez lehetővé teszi a *hozzáadott értékre és a jövedelemre vonatkozó, ágazat szerinti becslések* összehangolását, valamint a termékek kínálatának és keresletének kiegyenlítését. (...) Az input-output keretrendszer a bruttó hozzáadott érték, az ágazati ráfordítások és kibocsátások, a termékkínálat és -kereslet összetevőit, valamint

¹ Itt és a továbbiakban a zárójeles kódok az ESA 2010 szakaszaira utalnak.

a gazdaság gazdasági szektorokon átívelő felhasználásainak és forrásainak az összetételét egyesíti.” (1.135–1.136)

„A *bruttó hozzáadott érték* [is statisztikai fogalom, egyenlegező tétel:] ... a kibocsátás és a folyó termelőfelhasználás közötti különbség *ágazatonként*. Megegyezik a keletkezett jövedelmek: a munkavállalói jövedelem, az állóeszköz-felhasználás, a nettó működési eredmény/vegyes jövedelem és az egyéb termelési adók és támogatások egyenlegének összegével. Ez lehetővé teszi, hogy ellenőrizni lehessen a jövedelmi oldalról történő GDP-mérés konzisztenciáját a termelési oldalról történő megközelítéssel.” (9.06c, kiemelések – T. T.)

A fenti idézetekhez hozzá kell tenni, hogy a hozzáadott érték nem számviteli és nem is adózási fogalom – sem a számviteli, sem az általános forgalmi adóról szóló törvényben nem szerepel. A *hozzáadott érték*, illetve az *ágazatonként* (vagy *régiónként*) *mért bruttó hozzáadott érték kifejezetten a gazdaság egészének, illetve részeinek teljesítményét méri, ami megegyezik a gazdaságban, illetve az ágazatban realizált jövedelmek összegével*. Ez adja a jelentőségét, és ez az az értelmezés, amelyre a Mihályi Péter által hivatkozott gazdaságpolitikai idézetek támaszkodhattak. A „nagyobb (bruttó) hozzáadott érték” azért „strukturálisan kívánatosabb” (Mihályi, 2026, 126. o.), mert több (felhasználható vagy újraelosztható) jövedelmet jelent. Ez pedig egyértelmű gazdaságpolitikai cél, bár nem független a jövedelmek felhasználásának és újraelosztásának a mikéntjétől.

Érvek és ellenérvek

És most lássuk Mihályi Péter érveit: szerinte mely pontokon hibás a hozzáadott érték nagyságára alapozott állami fejlesztés- és támogatáspolitikai! Az érvek mindegyikéhez hosszabb-rövidebb megjegyzést fűzök.

1. *A hozzáadott érték kvantifikálása implicit módon feltételezi az „érték” fogalmának objektív és konzisztens mérhetőségét.*

Az, hogy egy fogalom elnevezésében szerepel egy másik fogalom, nem követeli meg utóbbi definícióját, ahogy az istentisztelet fogalma sem feltételezi az isten vagy az ördögűzés fogalma az ördög definícióját. Mindazonáltal az ESA 2010-ben szereplő fogalmak a gazdasági folyamatok pénzben kifejezett, könnyen megfigyelhető formában való leírására összpontosítanak. Az ágazati jövedelmek realizálása és mérése szempontjából ez a perdöntő.

2. *A járadékelmélet bevonása megkérdőjelezi az érték fogalmának marxi definícióját.*

A jövedelmek realizálása szempontjából érdektelen, hogy azt az erőforrás monopolpozíciójával élő vagy visszaélő tulajdonos vagy a terméket vagy szolgáltatást előállító vállalkozó vagy dolgozó realizálja; a jövedelmek másodlagos újraelosztása pedig az esetleges torzulásokat is képes súlyosbítni vagy ellensúlyozni (Mihályi példájára utalva ilyen a földadó). Lásd még az 1. és a 6. évrre vonatkozó ellenérvet.

3. *Végtelesen számú olyan számpélda konstruálható, ahol a legnagyobb hozzáadott értéket adó termelési fázis preferálása nyilvánvalóan rossz döntés lenne.*

Való igaz, hogy a lineárisan egymásra épülő termelési fázisok között a végtermék árban realizálódó teljes jövedelemtartalom fázisok közötti felosztása nem valamiféle értékítéletet jelent, hanem leginkább a termelők közötti alkuerőt tükrözi. Sőt az alkuerőben meglévő különbségek nem csupán az egyes fázisokban meglévő jövedelemtartalmat változtatják, hanem azt is képesek elérni, hogy egyes fázisokban aránytalanul kevés vagy semmi jövedelem ne képződjön, vagy egyes résztvevők folyamatos veszteséget legyenek kénytelenek elkönyvelni. Ugyanakkor a jövedelemeltérítésnek a természetes, bár esetleg csak hosszabb távon érvényesülő korlátai is fontosak: az a termelő, aki az osztozkodásban rosszul jár, válthat piacot, terméket, vagy tönkremegy. A piaci mechanizmusok gyengítik a kötöttséget. A jövedelemelosztás egyes kitüntetett pontjait (például azt, hogy az állami infrastruktúrán termelő magánvállalkozások ne gazdagodhassanak az állam mint tulajdonos rovására) nemzeti, sőt nemzetközi előírások² is korlátozzák. Mindez nem érvényteleníti, hogy a teljes termelési láncban az összes bruttó hozzáadott érték a végtermék bevételeinek és a teljes termelőfelhasználásnak a különbsége; ennyi a szétosztható jövedelem, ennél több jövedelem nem realizálódik.

4. *A hozzáadott érték időzítése torzít. A beruházásintenzív ágazatokban az amortizáció kezdetben hatalmas, így a hozzáadott érték kicsi. Ez azonban nem azt jelenti, hogy ezek „rossz” beruházások lennének.*

Mihályi Péter itt a nettó hozzáadott értékre utal, az azzal kapcsolatos kritikája jogos,³ de nem vihető át a bruttó hozzáadott értékre. A bruttó hozzáadott értéknek része az ágazatban realizált tőkejövedelem, amelynek egyik eleme az amortizáció. (Az amortizációs mechanizmus a számvitel és az adózás technikai megoldása arra a problémára, hogy egy egyszeri kiadás eredménye, a tárgyi eszköz több időszakon keresztül szolgálja a termelést, ellenértékének levonása a beszerzés évének társaságiadó-alapjából torzítaná a gazdasági tisztánlátást. Az amortizációt egy olyan, a vállalkozás által önmagának adott kamatmentes kölcsönként kezelik, amelynek annuitásos törlesztése csökkenti az adott évi társasági adót, és amelynek előírt törlesztését ösztönzők befolyásolhatják, de pénzügyi rendezést nem igényel. Az amortizációs mechanizmus nem termel vagy fogyaszt jövedelmet.)

5. *A szolgáltatások esetében az input-output viszonyok gyakran nehezen mérhetők. Például a pénzügyi és tanácsadói szektorban a „termék” immateriális, így a hagyományos volumenmérési módszerek nem használhatók.*

Az értékesítés mérhető, a teljes jövedelemtartalom is, de a kritika többi része, ami az elszámolóárakra és egyéb torzulásokra utal, jogos. A torzulások kiszűrésére az ESA 2010 speciális értékelési szabályokat ajánl.⁴

² Ilyenek például az Európai Unió versenyszabályai. Közülük is a „piaci magánbefektető elve” (*Market Economy Investor Principle, MEIP*) tiltja a tervezetten az adott piacon érvényes magánvállalkozások átlagos jövedelmezősége alatt működő állami beruházásokat (Támogatásokat Vizsgáló Iroda, 2003).

³ Az ESA 2010 további korlátozásokat is megfogalmaz a nettó hozzáadott értékkel kapcsolatban, ilyen a nem termelt természeti erőforrások költsége (22.64).

⁴ Vesd össze (1.95) stb.

6. *A számlákkal „igazolt” árak és szolgáltatások árát nagyban befolyásolják a vállalatcsoportokon belüli árképzési mechanizmusok, különösen az állami támogatások, illetve a cégen belüli belső elszámolóárak útján.*

A jövedelem elosztását és felhasználását négy fázisban elemezzük: a jövedelem elsődleges elosztása, másodlagos elosztása, természetbeni újraelosztása és felhasználása (8.15). Mivel a kibocsátást alapáron, a folyó termelőfelhasználást pedig piaci beszerzési áron értékeljük, a hozzáadott érték nem tartalmazza a termékadók és terméktámogatások egyenlegét (8.12). A „jövedelmek keletkezése” számla az elsődleges jövedelemtranzakciókat a jövedelemforrás-szektorok szempontjából, nem pedig a célszektorok felől számolja el. A többi adót az elsődleges és a másodlagos jövedelemelosztásban mutatják ki. De a kritika annyiban teljesen jogos, hogy míg a termékadók és támogatások, illetve a vámok és az általános forgalmi adó egyenlege a GDP számításánál egyértelműen kezelhető, ágazati és vállalati szinten például az áfa statisztikai kezelése sokkal nehezebb, és itt már a számviteli szabályok is torzításokat vihetnek a rendszerbe.

7. *A mosolygörbe mint értékláncmodell empirikusan nem általánosítható.*

Jogosnak tartom Mihályi Péter kritikáját.

8. *A hozzáadott érték (\equiv GDP) algebrai levezetése azt sugallja, hogy nemzetgazdasági szinten a bérek növelésével, illetve a munkabér/tőke (L/K) arány megváltoztatásával javítani lehet a termelékenységet.*

Eltekintve attól, hogy a hozzáadott érték tartalmazza az amortizációt is, a leírtakkal egyetérthetünk. Ez azonban gazdaságpolitikai ajánlás, és nem kérdőjelezi meg a bruttó hozzáadott érték iparpolitikai viszonyítási szerepét.

+1. *Az innováció sem csodafegyver.*

Mihályi Péter itt összetéveszti a tudástermelést (kutatás-fejlesztést) és az innovációt.

„Az innováció fogalmának kulcselemei közé tartozik a tudás szerepe az innováció alapjaként, az újdonság és a hasznosság, valamint az értékteremtés vagy -megőrzés mint az innováció feltételezett célja. A megvalósítás követelménye különbözteti meg az innovációt más fogalmaktól, például a találmánytól, mivel az innovációt meg kell valósítani, azaz használatba kell venni, vagy mások számára elérhetővé kell tenni. (...) Az innováció egy új vagy továbbfejlesztett termék vagy folyamat (vagy ezek kombinációja), amely jelentősen eltér az egység korábbi termékeitől vagy folyamataitól, és amelyet a potenciális felhasználók (termék) számára elérhetővé tettek, vagy az egység (folyamat) felhasznált.” (OECD & Eurostat, 2018, 20. o.)

Kritikája a kutatás-fejlesztésre vonatkozik, amellyel kapcsolatban teljesen egyetértek azzal a tételével, hogy annak túlcsoportuló hatásai fontosak, és ha nem tudjuk azokat itthon felhasználni, a K + F-kiadás jórészt pazarlás. De az innováció éppen a tudás (vállalati) felhasználása, erre pedig nem illik Mihályi Péter kritikája.

Összegzés

Mihályi Péter kritikája a hozzáadott érték fogalmának szlogenszerű használatáról teljesen jogos, és a mérésével kapcsolatos egyes nehézségek – amelyek megkerülése vagy kiszűrése a statisztikus mindennapi tevékenységének és módszertani innovációjának jelentős része – korlátozzák a fogalom felhasználását az iparpolitikai (ágazati, illetve vállalati) döntések előkészítésében. Ám a bruttó hozzáadott értéknek a döntések irányítójaként való használata ezen nehézségek ellenére sem helytelen – csak nem mindenható vagy automatikus. Mint oly sok esetben, itt is igaz, hogy a döntést több oldalról, különböző összefüggések figyelembevételével kell meghozni.

Hivatkozások

- Európai Parlament és a Tanács. (2013). *549/2013/EU rendelet az Európai Unió-beli nemzeti és regionális számlák európai rendszeréről (ESA 2010)*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:32013R0549>
- Makronóm Intézet. (2022). *Hogyan teljesített a patrióta gazdaságpolitika az elmúlt években?* <https://makronomintezet.hu/2022/01/27/hogyan-teljesített-a-patriota-gazdasagpolitika-az-elmult-evekben/>
- Mihályi, P. (2026). Miért nem lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika irányítúje? *Közgazdasági Szemle*, 73(2), 125–147. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.2.125>
- Nemzetgazdasági Minisztérium. (2024). *Magyarország versenyképességi stratégiája, 2024–2030*. <https://kormany.hu/application/documents/b566c79b-7be5-4574-80f4-be9bcc0006e2/download>
- OECD & Eurostat. (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for collecting, reporting and using data on innovation*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>
- Támogatásokat Vizsgáló Iroda. (2003). *TVI Információs Füzetek 10*. Pénzügyminisztérium. https://tvi.kormany.hu/download/c/e1/00000/TVI_infofuzet_10.pdf
2000. évi C. törvény a számvitelről. Magyar Közlöny.
2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról. Magyar Közlöny.

MIHÁLYI PÉTER

Viszonzvlasz a hozzáadott érték alkalmazhatóságáról szóló vitában

A cikk a szerző 2026 februárjában megjelent tanulmánya körül kibontakozott vitára reagál. A viszonzvlasz tisztázza, hogy a szerzőnek nincs kifogása a GDP vagy a hozzáadott érték számviteli fogalmával szemben; kritikája kizárólag ezek fejlesztéspolitikai irányítóként való használatára vonatkozik. A szerző megnyugvással konstatálja, hogy mind az öt vitapartnere elfogadja, hogy sem a vállalati hozzáadott érték nagysága, sem pedig a bruttó termelési értékhez viszonyított aránya önmagában nem alkalmas a versenyképesség, a tudásintenzitás vagy az állami támogatási prioritások megítélésére. A hozzáadottérték-alapú rangsorok csak kiegészítő elemzésekkel együtt értelmezhetők, önmagukban félrevezetőek. A szerző éppen ezt írta vitaindító cikkében. *Journal of Economic Literature* (JEL) kód: O25, O38, L52, L16, P27.

Kulcsszavak: hozzáadott érték, fejlesztéspolitika, versenyképesség, mosolygörbe, állami támogatások.

Reply in the debate on the applicability of value added

PÉTER MIHÁLYI

The article responds to the debate surrounding the author's study published in February 2026. The rejoinder clarifies that the author has no objection to the accounting concepts of GDP or value added; his criticism pertains solely to their use as a compass for development policy. The author notes with satisfaction that all five of his interlocutors accept that neither the amount of corporate value added nor its ratio to gross output is sufficient on its own to judge competitiveness, knowledge intensity, or state subsidy priorities. Value-added-based rankings can only be interpreted alongside complementary analyses; in themselves, they are misleading. This is precisely what the author stated in his opening piece.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: O25, O38, L52, L16, P27.

Keywords: value added, development policy, competitiveness, smile curve, state subsidies.

Mihályi Péter az MTA levelező tagja, emeritus professzor, Budapesti Corvinus Egyetem (e-mail: peter@mihalyi.com).

A tanulmányra a Creative Commons CC-BY irányelvei érvényesek.

A kézirat első változata 2026. március 14-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.480>

Meglepetéssel és büszkeséggel tölt el, hogy öt kiváló közgazdász kolléga – Bod Péter Ákos (2026), Boda György (2026), Csath Magdolna (2026), Tétényi Tamás (2026) és Török Ádám (2026) – vitát érdemlőnek minősítette e folyóirat 2026. februári számában megjelent cikkemet (Mihályi, 2026).¹ Mielőtt rátérnék azokra a kérdésekre, amelyek a fenti hozzászólásokból közös nevezőre hozhatók, szeretnék köszönetet mondani azért a hangvételért és együtt gondolkodásért, ami még a kritikus véleményben is megjelenik, és ami a hazai elmérgesedett vitakultúra fölé magasodva nekem is példát mutat.

Azt gondolom, hogy ez a mostani írásomat övező figyelem részben kapcsolódik egy korábbi cikkemhez is, amely tudatosan választott provokáló címmel (Miért nem sikeres a magyar rendszerváltás?) egy évvel korábban jelent meg ugyancsak ennek a folyóiratnak a hasábjain. Merthogy szándékom szerint a két cikk összekapcsolódik. Tömören és ezért szükségszerűen leegyszerűsítően megfogalmazva, a 2025-ös cikk címében szereplő kérdésre az igazi választ a mostani, 2026-os cikk adja meg: azért nem sikeres a magyar rendszerváltás, mert az 1989 óta eltelt időszak nagy részében az állami fejlesztéspolitika hibás elméleti alapra épült, és ami még nagyobb baj: erre a rossz stratégiára túlságosan nagy tételben fogadtak az egymást követő kormányok. Azt talán túlzás lenne állítani, hogy mindent „egy lapra tettek fel”, de ez az elcsépelet metafora mégis jól jelzi a probléma kettős vetületét: a tartalmi hibát és a mennyiségi aránytalanságot. Jól ismert tény, hogy 2010 óta az egymást követő kormányok uniós összehasonlításban kiugróan sokat költöttek a vállalati szféra támogatására: 2023-ban a GDP 9,2 százalékát, amely a 27 tagállam közül a legmagasabb arány.² Ha csak az EU-átlagnak megfelelő mértékben hagyatkoztak volna a folyó termelés állami támogatására, akkor ma jobb lenne a gazdaság egyensúlyi helyzete. Hadd hangsúlyozzam még egyszer: nem az a baj, hogy a magyar állam egyáltalán költ iparpolitikára – a baj az, hogy túl sokat költ. Ez a válaszom Bod Péter Ákos és Csath Magdolna kritikájára.

Őrült beszéd, vagy van benne rendszer?

Shakespeare Hamletjéből kölcsönözve Polonius szavait, egy-egy szövegrész olvasása vagy kihallgatása során nem mindig egyszerű megállapítania egy külső megfigyelőnek, hogy „őrült beszédet” hall, vagy a szöveg mögött valódi mondanivaló rejtőzik. Török Ádám is, de Boda György kivételével a többi bírálóm is azt hangsúlyozza, hogy a hozzáadott érték kategóriáját nem kell komolyan venni, az csak afféle „retorikai közgazdaságtan” (Török, 2026, 345. o.). A valóságban inkább a „hasraütésszerűen született döntések” jellemzik a korszakon átívelő trendet (Bod, 2026, 353. o.). Csath Magdolna még tovább is megy. Egyfelől cikke elején is, majd a végén is azt állítja, hogy

¹ Mihályi Péter cikkéről a Magyar Közgazdasági Társaság kerekasztal-beszélgetést szervezett, amelynek felvétele elérhető a következő címen: <https://www.youtube.com/watch?v=-amuRdRBkL0> (A szerk.).

² Angol megnevezéssel az „*economic affairs*” mutatóról van szó. Az uniós átlag 5,8 százalék, és a rangsorban utánunk következő horvát adat is csak 7,8 százalék (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_by_function_%E2%80%93_CFOFG).

a hozzáadott érték növelésére vonatkozó szándékoknak „sem a döntésekben, sem azok megvalósulásában nyomát sem találjuk” (2026, 468. o.). Másfelől cikke végén azt is kétségbe vonja, hogy „beszélhetünk-e egyáltalán jól működő piacgazdaságokról” (473. o.), ahonnan érdemes lenne a jó gyakorlatokat hozzánk átültetni.

Vitapartnereim nem győztek meg, de elfogadom, hogy nem illik rá az elmúlt 35 év minden egyes fejlesztéspolitikai döntésére az a több cikkemben is kifejtett leírás, hogy az állami fejlesztéspolitika *egyetlen* iránytűje a hozzáadott érték nagysága volt (Mihályi, 2024, 2025). Valóban voltak – sőt valójában ma is használatban vannak – másféle iránytűk is. Ilyen iránytűfogalom a diverzifikáció, az újraiparosítás, az ipar válságálló képességének növelése³ vagy a *nemzeti bajnokok* kinevelésének⁴ változó hangerővel kürtölt jelszavai. Elismerem, ezek *is* csábították az egymást követő kormányokat hosszú évtizedekre elkötelező, piaci alapon nyilvánvalóan gazdaságtalan beruházásokra (Paks II., Belgrád–Budapest-vasútvonal, az MNB üzletinek mondott befektetései, stadionépítések stb.). Mégis úgy gondolom, hogy a fentebb idézett célok és elvek egyike sem nyert tudományos körökből akkora elméleti visszaigazolást, mint amelyekre a februári cikkem 1. lábjegyzetében a teljesség igénye nélkül hivatkoztam (Mihályi, 2026, 128. o.). Egyébként a lista még könnyűszerrel tovább is bővíthető.⁵

Abban sem változott a véleményem, hogy a hozzáadottérték-alapú elemzések sikere, elfogadottsága nagyrészt a mosolygörbe és a közepes jövedelem csapdája (*middle-income trap*) metaforájának összekapcsolására épült és épül. Ennek lényege, hogy a bérek emelkedése miatt a termelés már nem olcsó, de a technológiai színvonal még nem elég magas a magas hozzáadott értékű termékek előállításához. Örülök, hogy bírálóim közül többen is egyetértettek a cikkem 7. pontjában kifejtett azon véleménnyel, miszerint a mosolygörbe mint értékláncmodell empirikusan nem általánosítható, és ez baj (Tétényi, 2026, 478. o.; Török, 2026, 348–349. o.). Ezzel szemben Boda egy nagyon is vitatható orvosi példára utalva azt mondja, hogy nem is lényeges, hogy a modell általánosítható-e: elég, ha egy iparágra vagy egy országra – például Magyarországra – igaz.

Mi a bajom a GDP-vel és a hozzáadott értékkel?

Ha egy nyomtatásban megjelent cikk mondanivalóját több olvasó vagy felkért hozzászóló is félreérti, akkor a szerzőnek magát kell hibáztatnia. Így jártam ezúttal én is. Boda, Tétényi és Török egyaránt úgy értelmezte cikkemet, mintha bármiféle kifogásom lenne a nemzeti számlák rendszerében jól bevált, aggregált GDP-mutatóval, illetve a (bruttó) hozzáadott érték számveteli kategóriájával szemben. Tényleg azt gondolom, és az elmúlt évtizedek során mindvégig azt a nézetet képviseltem, hogy ilyen probléma nincs. A fejlett világ nemzeti statisztikai hivatalai

³ Magyarország versenyképességi stratégiája (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2024).

⁴ Támogató hangvétellel írtak erről az iparpolitikai célkitűzésről Boda és szerzőtársai (2019), kritikai éllel pedig Voszka (2012).

⁵ Lásd Braun és Sebestyén (2025), Rózsás (2007), valamint Scheiring (2025).

saját országuk gazdaságának makroszintű teljesítményét kellő pontossággal számba tudják venni, de nincs különösebb gond a hozzáadott érték vállalati szintű mérésével sem. A céges mérlegbeszámolókból ez viszonylag egyszerűen kiszámítható. Ez utóbbi kategória ügyében talán egy picivel kevesebb okom van arra, hogy magamat hibáztassam, miután a cikkemben nyomatékkal utaltam arra, hogy a *Heti Világgazdaság* évente publikálja a TOP 100 magyar vállalatnak az előállított hozzáadott értékük szerinti rangsorát.⁶ Talán nem hangsúlyoztam eléggé, de világos, hogy egy ilyen rangsor – elvben is, meg a gyakorlatban is – elkészíthető. Számomra úgy merült fel a probléma, hogy vajon ennek a százas vállalati listának az ismeretében a hozzáadott érték nagysága elfogadható-e irányítóként a tekintetben, hogy mely vállalatok minősíthetők a termelékenység, a tudásalapú versenyképesség szempontjából ígéretesebbnek, illetve kevésbé ígéretesnek. Cikkemben amellet érveltem, hogy ez nem olvasható ki a rangsorból.

Nézzünk egy egyszerű példát! A HVG legutóbb a 2025. november 6-i számában közölt TOP 100-as lista 4. helyén az Audi Hungária Zrt. áll, 524 milliárd forint hozzáadott értékkel, az 5. helyen pedig a Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt., 515 milliárd forintnyi hozzáadott értékkel. A különbség jelentéktelen (2 százaléknál is kevesebb). Az Audi árbevétele 3531 milliárd forint volt 2024-ben, a Richteré viszont sokkal kevesebb, 858 milliárd. Mi következik ezekből a számokból a cégek versenyképességére vonatkozóan? Szerintem semmi. Már azon a triviális tényen túlmenően, hogy a két iparág, az autógyártás és a gyógyszergyártás másképpen működik.

A vitában felmerült egy új probléma is

Hozzászólásában Tétényi Tamás egy igen találó megfogalmazással érvel: a nagyobb hozzáadott érték makroszinten azért értékesebb, mert több újraelosztható jövedelmet jelent, ami egyértelmű gazdaságpolitikai cél. Igaza van! Ebből viszont az is következik, hogy valójában az egyes vállalatok által megtermelt hozzáadott érték abszolút nagysága a mérvadó, nem pedig valamiféle százalékos nagyság, mint – például – a hozzáadott értéknek az árbevételhez vagy az exporthoz viszonyított nagysága. Visszatérve a már idézett HVG-lista két sorára: ezek után könnyen belátható, hogy a táblázatban kimutatott viszonyszámok (a hozzáadott érték aránya az árbevételhez viszonyítva 15 százalék az Audi, és 60 százalék a Richter esetében) valójában semmiféle iránymutatást nem adnak az állami fejlesztéspolitika számára.

Boda György ebben a vitában és másutt is (Boda et al., 2024) következetesen a hozzáadott érték relatív nagyságát állítja középpontba, és ilyen adatokból számolja ki a mosolygörbe koordinátáit saját 1. d) ábráján (Boda, 2026, 459. o.). Szerintem az ilyen számolási gyakorlatoknak nem sok értelmük van. Cikkemben ezt próbáltam

⁶ Török Ádám – lehet, hogy csak félreérthető fogalmazást használ – mintha azt gondolná, hogy ilyen rangsor nem is létezik (346. o.). Az viszont igaz, és ezt érdemes ismételtlen aláhúzni, hogy a szolgáltatások területén (például a pénzintézeteknél) a hozzáadott érték kategóriája valóban értelmezhetetlen, és ezért nem is készülnek ilyen rangsorok.

illusztrálni a faékhasonlattel.⁷ Ez a példa jól illusztrálja, hogy Boda alapállítása mennyire félrevezető. Boda ugyanis ezt írja: „Jobb cégnek tartom azt, amelyik – *függetlenül a méretétől* – nagyobb saját hozzáadott értéket tesz hozzá az idegen termeléshez, mint azt a vállalatot, amelyik csak kisebb mértékben egészíti ki azt.” (460. o., kiemelés – *M. P.*) Nagyon nincs igaza. De elismerem, hogy ezt a problémát korábban nem láttam át ennyire világosan.

Az iránytű önmagában keveset ér

Vitaindító cikkem elején abból indultam ki, hogy sok akadémiai affiliációjú közgazdász és állami intézmények véleményformáló vezetői már húsz éve folyamatosan úgy nyilatkoznak, hogy a hozzáadott érték alapján készített rangsorok egyszerű és tudományosan megalapozott esélyt kínálnak mind a vállalati szintű, mind a makrogazdasági teljesítmény, a versenyképesség, a termelékenység és a munkaerő növekedéshez való hozzájárulásának számszerűsítésére. Ezeket a véleményeket hosszasan idéztem is. A mostani vitában megszólaló öt kolléga közül ezzel a vélekedéssel senki sem értett egyet. Talán ez a mostani vita legfontosabb hozadéka. Boda György, aki – az én olvasatomban – a leginkább elkötelezett híve a hozzáadott érték és a mosolygörbe mint elemzési technika alkalmazásának, nagyon világosan arra hívja fel az olvasók figyelmét, hogy ezek az elemzési eszközök önmagukban nem elégségesek. Mindenféle kiegészítő elemzésekre (például vagyonmérlegekre) is szükség van. Tényi még általánosabban fogalmaz: szerinte a fejlesztéspolitikai állami döntéseket „több oldalról, különböző összefüggések figyelembevételével kell meghozni” (479. o.).

Úgy jártunk, mint a népmesei öregasszony, akit egy ravasz katona jól félrevezetett a kőleves ígéretével. Először arról volt szó, hogy egy utcáról felvett kőből minden adalék hozzáadása nélkül is lehet jóízű levest főzni. S csak menet közben, lépésről lépésre derült ki, hogy mégiscsak kell a levesbe só, zsírt, kolbászt, krumplit és rizst is tenni. Úgy már jó is lett a leves. Persze így már nem volt ingyen.

Hivatkozások

- Bod, P. Á. (2026). Iparpolitika, fejlesztéspolitika. Visszapillantás és kitekintés. *Közgazdasági Szemle*, 73(3), 352–365. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.352>
- Boda, Gy. (2025). A tőke és a munka részarányai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 72(3), 225–258. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.3.225>
- Boda, Gy. (2026). Hogyan lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytúje? *Közgazdasági Szemle*, 73(4), 456–466. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.456>

⁷ A példa ott a következő volt: „Ha valaki a saját erdejében termelt fából a saját műhelyében faékeket farag, ezzel nála rekordmagas lesz a hozzáadott érték aránya. Mégse mondható, hogy az ő munkája értékesebb, fontosabb, állami támogatásra okvetlenül érdemesebb lenne, mint egy olyan vállalkozásé, amely különböző hazai és külföldi beszállítótól vásárolt drága alkatrészekből – tehát magas anyagköltséggel – bonyolult elektronikai berendezéseket épít.” (Mihályi, 2026, 131. o.)

- Boda, Gy., Kiss, F., Lánicz, G., Matyusz, Zs., & Thék, R. (2024). *Sodródásból feljebb lépés. Tudás-alapú versenyképesség*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789636640231>
- Boda, Gy., Révész, T., Losonci, D., & Fülöp, Z. (2019). A növekedési ütem és a foglalkoztatás növelésének lehetőségeiről. *Közgazdasági Szemle*, 66(4), 376–417. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2019.4.376>
- 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>
- Csath, M. (2026). A fejlesztéspolitika iránytűje és a hozzáadott érték. Kritikai elemzés és új megközelítések. *Közgazdasági Szemle*, 73(4) 467–473. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.467>
- Mihályi, P. (2024). Biztos, hogy rossz ötlet az akkumulátorgyártás? *Külgazdaság*, 68(1-2), 172–180. <https://doi.org/10.47630/KULG.2024.68.1-2.172>
- Mihályi, P. (2025). Miért nem sikeres a magyar rendszerváltás? *Közgazdasági Szemle*, 72(4), 389–395. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.4.388>
- Mihályi, P. (2026). Miért nem lehet a hozzáadott érték a fejlesztéspolitika iránytűje? *Közgazdasági Szemle*, 73(2), 125–144. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.2.125>
- Nemzetgazdasági Minisztérium. (2024). *Magyarország versenyképességi stratégiája, 2024–2030. A változó gazdasági környezet kihívásai tükrében*. <https://kormany.hu/dokumentumtar/magyarorszag-versenykepességi-strategiaja-2024-2030>
- Rózsás, T. (2007). Tartósan magas hozzáadott értékű gazdasági tevékenységek: a gazdaságpolitika alkímiája. *Polgári Szemle*, 3(10), 225–229.
- Scheiring, G. (2025). *Az orbánizmus kimerülése. A felhalmozó állam felemelkedése és bukása*. I–III. rész. November 28. <https://ujjegyloseg.hu/az-orbanizmus-kimerulese-a-felhalmozó-allam-felemelkedese-es-bukasa-iii/>
- Tétényi, T. (2026). A bruttó hozzáadott érték fogalmának védelmében. *Közgazdasági Szemle*, 73(4), 474–479. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.4.474>
- Török, Á. (2026). Retorikai közgazdaságtan? Megjegyzések Mihályi Péter cikkéhez. *Közgazdasági Szemle*, 73(3), 342–351. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2026.3.342>
- Voszka, É. (2012). Mérleghinta. A Magyar Villamos Művek mint nemzeti bajnok. *Külgazdaság*, 56(5-6), 4–40.

Az egyenlőtlenségek értelmezéséről és tendenciáiról

Szelényi Iván–Mihályi Péter: Az egyenlőtlenségek új formái. Magyarország az Orbán-korszakban, 2010–2025. Tárki, 2026, 195 o.
Iván Szelényi–Péter Mihályi: Inequalities: origins and consequences. Understanding the post-communist period, 1989–2025. Tárki, 2026, 191 o.

Bevezetés

Szelényi Iván és Mihályi Péter 2026 januárjában kiadott két válogatáskötete különféle helyeken megjelent cikkek gyűjteménye. A kötetek – noha heterogén forrásokból válogatták őket – külön-külön is konzisztens egységeket alkotnak, és egymással is jól harmonizálnak. A konzisztencia természetesen adódik a szerzők érdeklődéséből, hasonló módszertani alapállásából, egységes problémakezeléséből és a világhoz való nagyon hasonló hozzáállásából. Szelényi Iván a szociológia tudományának fényes nemzetközi karriert befutott alakja, akinek korai városzociológiai, társadalomelméleti és társadalomszerkezeti munkássága már azelőtt helyet biztosított neki a magyar elméleti és empirikus tudományosság csúcsregióiban, amikor a hetvenes évek kommunista visszarendeződése egyik példát statuáló intézkedésének keretében 1975-ben kitessékelték Magyarországról. Mihályi Péter közgazdász akadémikus, akinek aktív karrierjében megfért egymás mellett az elemző közgazdász, az egyetemi oktatói és – rövid ideig – a gyakorló kormányzati szerep is. Kettejük munkássága akkor fonódott egybe, amikor Thomas Piketty hatalmas világkarriert befutott művének magyarországi bemutatója kapcsán elkezdtek beszélgetni arról, hogy a nemzetközi baloldali-liberális értelmiség által ünnepeelt sztárközgazdásznak *A tőke a 21. században* című műve (Piketty, 2015) valóban arról szól-e, amit a címében sugall, illetve hogy Pikettynek miben nincs igaza. A beszélgetésből nagyon termékeny tudományos kapcsolat alakult ki, amelynek egy részét foglalja össze ez a két kötet. Azért csak egy részét, mert közben közös könyvük is megjelent a járadék fogalmáról (Mihályi & Szelényi, 2019) és a posztkommunista kapitalizmusok variánsairól (Szelényi & Mihályi, 2020), illetve Szelényi Iván 2019-es válogatáskötete is tartalmaz közös cikket (Szelényi, 2019). E művek tárgyukban, megközelítésükben, fogalomhasználatukban egyaránt szerkesztési részei a közös életműnek, kiegészítik, pontosítják, felhasználják az itt ismertett két kötet cikkanyagának tartalmát.

A ténynek, hogy itt egy közgazdász és egy szociológus együttműködésének eredményéről beszélünk, külön is kiemelendő jelentősége van. Az általuk középpontba emelt kérdések jó része (például az illiberalizmus természete, a poszt-kommunista rendszerek összehasonlító elemzése, a járadék fogalma, a morális pánik politikai, szociológiai és gazdaságpolitikai jelentősége) mind olyan területek, amelyekre nemcsak hogy lehetséges, de kifejezetten kívánatos is multidiszciplinárisan tekinteni, megértésükhöz és megértetésükhöz többoldalú elemzéseket érdemes folytatni.

A magyar nyelvű, Magyarország 2010 és 2025 közötti folyamatait értelmező gyűjtemény és az angol nyelvű, az 1989–2025-ös időszakot átívelő, alapvetően nemzetközi összehasonlításokat és alaposabb akadémiai igényű elemzéseket tartalmazó kötet két egymást kiegészítő vállalkozás az egyenlőtlenségek eredetének és következményeinek feltárására. A magyar kötet tizennyolc magyar nyelvű, döntően a kortárs közpolitikai fejleményekhez kapcsolódó cikket és két hosszabb, többszemélyes interjút tartalmaz, az angol válogatás pedig tizenkét, témaválasztásában akadémiai jellegű elemző, terjedelmes szociológiai tanulmányt foglal magában. A könyvek nyomtatásban nem jelentek meg, viszont mindkét kötet elektronikus formában, szabadon elérhető a kiadó honlapján.¹ A szövegek korábbi megjelenési helyei rangos hazai és nemzetközi fórumok – többek között az *Élet és Irodalom*, a *Mozgó Világ*, a *Theory and Society*, a *Cambridge Journal of Economics*, a *Comparative Sociology*, az *International Political Anthropology*, az *Acta Oeconomica* vagy a *Public Choice* –, ami a válogatás tudományos beágyazottságát is jelzi.

A két kötet két külön szerkesztett válogatás, nem fordításai egymásnak; közvetlen céljuk zömmel aktuális társadalmi és gazdasági jelenségek értelmezése, magyarázata, ám néhány tanulmányban explicit módon, másutt afféle „melléktermékként” olyan fogalmi és empirikus kereteket hoznak létre, amelyek az egyenlőtlenségről folyó kortárs vitákat új rendezőelvek szerint képesek strukturálni.

A kötetek felépítése

A magyar nyelvű kötet két részletes és alapos szakmai életútinterjúval kezdődik. Az első, 2025 novemberében készült interjúban az idén január elején elhunyt Kolosi Tamással beszélget Mihályi Péter és Szelényi Iván, nagyobb részben Kolosi szakmai életútjáról és az általa vizsgált tudományos kérdésekről. Mindemellet természetesen a magyar társadalomban az 1980-as és 2020-as évek között bekövetkezett változásokról, a szociológiai megismerés módszertanáról, az empirikus társadalomtudomány művelésének esélyeiről is részletesen szó esik. A másik szakmai interjúban Szelényi Iván munkássága áll a középpontjában. Itt Melegh Attila és Mihályi Péter kérdezik a professzort. A beszélgetés – A hatalom természete az illiberális rendszerekben címmel – egy igazi nagy intellektuális utazás, kezdve Konrád György és Szelényi Iván epikus, nagy jelentőségű, értelmiségről

¹ <https://tarki.hu/szelenyi-mihalyi-egyenlotlensegek-uj-formai>

szóló könyvével (Konrád & Szelényi, 1978), folytatva azzal, hogy Marx és Polányi Károly munkássága hogyan itatta át ennek a korszakos könyvnek a megállapításait, majd pedig részletesen elemezve a Kádár-korszak és az Orbán-rezsim értelmiségpolitikáját is. Végül – Mihályi és Szelényi (2019) alapján – az Orbán-rendszer működési sajátosságainak megismerésében az annyira fontos „járadékos társadalom” fogalmát felhasználva segítenek eligazodni.

A két nagy lélegzetű beszélgetést követő többi összegyűjtött, egybeszerkesztett írást tematikailag három nagyobb csoportba sorolhatjuk. A módszertanilag és elméletileg leginkább fajsúlyos első csoportba a *járadék definíciójáról*, az egyenlőtlenségek alakulásában játszott szerepéről szóló írások tartoznak. Az írások másik nagyobb csoportja az *illiberalizmus természetével és kilátásaival* foglalkozik; zömmel nemzetközi összehasonlítások, a trumpizmus természetével foglalkozó írások, illetve geopolitikai összekapcsolódások elemzései tartoznak ebbe a csoportba. A cikkek harmadik csoportjába az *Orbán-rendszer jellemzőivel*, a rezsim kialakulásának körülményeivel, ideológiájával, társadalomszerkezeti vonatkozásaival kapcsolatos írások sorolhatók, valamint azok a tanulmányok, amelyek a rendszer értelmiségpolitikáját, bevándorlással és életforma-választással kapcsolatos attitűdjeit elemzik.

Tudományos státusukat illetően megint csak három csoportba oszthatjuk az írásokat. Egyfelől, különösképpen az angol nyelven megjelent válogatásban, alapos, *szociológia-elmélettörténeti jelentőségű kontribúciókat* találunk (Max Weber uralmi formáinak továbbgondolásával, a járadékok elméletével vagy éppen a gazdasági érintkezési formák ideáltípusaival foglalkozó írásokat). Másfelől a tanulmányok egy másik köre a *magyar szociológiatörténethez és a tudományszociológiához* szolgál adalékokkal (a két életútinterjú és a hozzájuk Szelényi Iván által írt bevezetők is besorolhatók ebbe a kategóriába). Végezetül a 2010 és 2025 közötti időszak aktuális fejleményeire reflektáló publicisztikákat, *aktuális közpolitikai kérdésekről* készített (a miniszterelnök 2014-es tuskányosi beszédét értelmező, a kormány Covid-kezelésére reagáló stb.) hozzászólásokat is szép számmal találunk a kötetekben.

A szerzők módszertani, tudományfilozófiai alapállását illetően figyelemre méltó a weberi hagyományokhoz való ragaszkodásuk. Ahogy a Szuverenitás: a szabadság védelme vagy a zsarnokság ideológiája? című cikkükben kifejtik:

„A társadalomkutató feladata az elemzés és nem az ítékezés. Max Weber nyomós érve: a társadalomkutató dolga nem az, hogy megmondja, hogy mit kell az embereknek csinálni, feladata azt feltárni, mit csinálhatnak. Normális körülmények között az elsődleges feladat a tények feltárása s az abból következő etikai-politikai döntési alternatívák bemutatása. Ezután a polgárok döntenek el demokratikus módon, hogy melyik alternatívát választják. De most nem ilyen időket élünk.” (119. o.)

Max Weber A társadalomtudományi és társadalompolitikai megismerés „objektivitása” című írásában az empirikus állításokat következetesen elválasztja a normatív ítéletektől, miközben elismeri a kutatói nézőpontválasztás elkerülhetetlenségét (magyarul lásd Weber, 1998).

A járadékokról

A járadék fogalmának rekonstrukciója a kötetek egyik legjelentősebb eredménye. A szerzők a járadékot elsődlegesen a hozzáférés szerkezetéből vezetik le: járadéknak tekinthető minden olyan jövedelem, amelynek forrása zárt, intézményesen korlátozott hozzáférésű erőforrás. Ez a meghatározás a weberi „nyitott” és „zárt” társadalmi kapcsolatok különbségtételére támaszkodik, ahol a kapcsolatok racionális okokból akkor zárulnak, ha a résztvevők pozíciójuk javítását a belépés korlátozásától remélik, s nyitottak maradnak, ha az új belépők bevonása növeli a közös nyereséget. A megközelítés előnye, hogy nem pusztán piaci erőfölénnyel magyarázza a rendkívüli jövedelmeket, hanem a hozzáférés intézményi és politikai szabályozását tekinti a járadék-képződés kulcsmechanizmusának.

A fogalmi váz klasszikus közgazdasági előzményei közül kiemelkedik *Ricardo bér-profit-járadék* hármasa. Ricardónak a különbözőzeti járadékról szóló elmélete eredetileg a föld eltérő termékenységére épült, ám a kortárs értelmezés a szolgáltatás- és szabályozásintenzív kapitalizmusban a hozzáférési zártság sokféle – licenclési, koncessziós, engedélyezési vagy hálózati – formáját is a járadék modern forrásaként azonosítja. A kötetek ennek megfelelően új tipológiát kínálnak: megkülönböztetik a *szükségési járadékot* (ez lényegileg ugyanaz, mint amit Ricardo azonosított: a szűkösen elérhető föld tulajdonlásából fakad), az *innovációs járadékot* (ahogy például J. Stiglitz értelmezte a szerzői jogok, a tudományos és ipari szabadalmak védeltsége által biztosított járadékokat), a *kizsákmányolási járadékot* (amelynek forrása az ipari, kereskedelmi vagy éppen politikai kartellek piackorlátozó összejátszása), végül pedig a *szolidaritási járadékot*, amelyet például a szakszervezetek és különféle társadalmi csoportok lobbizása biztosít tagjaik vagy egyes társadalmi kategóriák számára.

A szociológiai elméleti beágyazást Aage B. Sørensen (1996, 2005) *járadékalapú osztályelemzése* erősíti meg. Sørensen szerint az egyenlőtlenségek strukturális alapjai azokban a pozíciókban rejlenek, amelyek intézményesített előnyt (azaz járadékot) biztosítanak betöltőiknek, függetlenül az egyéni tulajdonságaiktól, képességeiktől vagy erőfeszítéseiktől. Ezzel a járadék nem csupán közgazdasági, hanem kollektív cselekvést szervező kategóriává is válik: a privilegizált hozzáférés védelme és megszerzése konfliktusokat, érdekellentéteket és sajátos csoportképződést is indukál. Ez a nézőpont összhangban van azzal, hogy a kötetekben a zárt társadalmi kapcsolatok elemzése központi társadalm szerkezeti-elemzési kategóriává válik, és jól illeszkedik a posztkommunista kapitalizmusváltozatok elemzéséhez is.

Arra a kérdésre, hogy mennyire elkerülhetetlen a járadék létezése a gazdaságok működésében, azt a választ adják, hogy szerintük járadékok mindig voltak, és a jövőben is elkerülhetetlenül részét képezik majd a gazdaság működésének, ennél fogva az egyenlőtlenségeknek is. Az átmenet korszakában – Magyarországon is – a klasszikus kapitalizmus minden ismert járadékformája jelen van, de különösen fontosak – és növekvő súlyúak – a Mihályi és Szelényi által is bemutatott „kizsákmányolási járadékok”, *à la* Stiglitz (2012). Részletesebb elemzéseiben a szerzőpáros arra is felhívja a figyelmet, hogy a járadékos pozíciók osztása szerves része az

illiberális hatalomgyakorlásnak, és hogy a járadék fontos az egyenlőtlenségek formálódásában, főleg 2010 után, amikor a protekcionizmus, újra-centralizálás, kereskedelmi és ipari tevékenységek működtetési jogainak politikai alapon történő újraelosztása, a haveri kapitalizmus is alakítja a jövedelemeloszlást. A járadékok jelenléte azonban nem mindig rossz, hiszen például a szolidaritási járadékokban – ha nem túlzottan torzító hatásúak – tükröződhet egy társadalmi értékválasztás is, ami döntő lehet annak meghatározásában, hogy a társadalom hajlandó-e megfizetni ezt az árat a szociális békéért.

Az illiberalizmus térhódításáról

Mihályi és Szelényi írásai közül több is foglalkozik az illiberalizmus magyarországi és világszintű terjedésével. Az egyik leginkább átfogó és szélesen merítő írásukban (Magyarország útja Közép-Európából az Illiberális Internacionáléba) így fogalmaznak:

„Az Illiberális Internacionálé országaiban zajló nemzetállami ellenforradalom – gondolatmenetünk logikája és optimista reményeink szerint – valójában nem más, mint a négy, általunk felsorolt »baj« orvoslására vonatkozó, beteljesíthetetlen ígéretek halmaza.” (76. o.)

Az illiberalizmus értelmezéséhez a kötetek négy, egymást erősítő strukturális tényezőt azonosítanak: 1. az alacsonyabb jövedelmi rétegek relatív lecsúszása a világ gazdaságilag fejlettebb részén (az Egyesült Államokban, Nyugat-Európában és Kelet-Európában), 2. a tőke globális mobilitása a lokális politikai döntéshozatallal szemben, 3. a politika professzionalizálódása (amin azt értik, hogy a gyorsan változó komplex társadalmi folyamatok által támasztott kognitív kihívások az elitektől való elidegenedéssel járhattak), valamint 4. a munkaerő szabad áramlása, vagyis – másképpen fogalmazva – a nemzetközi migráció felerősödése.

Ha szabad itt különvéleményt megfogalmazni, véleményem szerint ezek önmagukban nem elegendők az illiberalizmus kialakulásának magyarázatához; idesorolhatunk még számos olyan tényezőt, amelyekről egyébként különösen érdekes írásokat tartalmaznak éppen a két szerző által közölt publicisztikák: a kollektív lemaradásélmény, a morális pánik és a demokratikus mintakövetési pontok relatív térvesztése vagy a nem demokratikus alternatívák (így például Kína) ebben az időszakban tapasztalt sikerei is.

A szerzők hangsúlyozzák, hogy illiberális rezsim sok van a világban, vagyis ez a fajta berendezkedés még csak nem is magyar „találmány” (bár a Fareed Zakaria által pejoratív konnotációval bevezetett fogalmat a magyar miniszterelnök kezdte el pozitív értelmezési keretbe helyezni híres 2014-es tusványosi beszédében).

A szerzők a magyar rendszerváltás természetéről szóló több írásban is foglalkoznak azzal, hogy a magyar történelemben hol helyezkedik el az illiberális fordulat. A „hogyan jutottunk eddig?” kérdését részletesen feszegeti például a Harminc év után – A szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet ellentmondásai

című, eredetileg 2021 nyarán megjelent cikkük. Ennek az írásnak az egyik, Marxot parafrázáló, Nem tudják, de teszik címet viselő részében kiemelik, mennyire meglepően közel áll egymáshoz a liberális demokrácia és a versenyen alapuló kapitalizmus radikális baloldal és a radikális jobboldal által megfogalmazott kritikája. A szerzőpáros – nemcsak a hosszú távú, történelmi zsákutcákat, hanem a rendszerváltás történetét elemző írásaiban is – cáfolja a „régén minden jobb volt” álláspontot. Ezzel szemben azt hangsúlyozzák, hogy 1. a rendszerváltás nem kudarc volt, hanem siker; 2. Magyarország összességében a régiós versenytársaihoz hasonlóan teljesített; és 3. voltak ugyan jobb és rosszabb kormányzati periódusok, de Magyarország félperifériás ország volt évszázadokon át, és ma is az maradt. Elismerve, hogy maga a rendszerváltás szerintem is sikeresen indult, az egymást követő gazdaságpolitikai periódusok értékelésében már csak azért is vitatkoznék a szerzőkkel, mert tőlük egészen eltérően látom a Medgyessy–Gyurcsány-periódus teljesítményét. A szerzők a 2000-es évek szociálliberális kormányait sikeresnek ítélik, az általuk bevezetett úgynevezett jóléti rendszerváltás gondolatát időszerűnek tekintik, különösképpen azért, mert a korábbi években túl sokan túl sokat fizettek az újkapitalizmus kialakításáért. Nos, én ezzel szemben úgy látom, hogy a magyarországi szociálliberális rezsim – döntően éppen azért, mert a korábbi évek kormányzatai (is) félrekezeltek a munkaerőpiaci helyzetet, és hibásan kalibrálták a szociális ösztönzőket – a fálnak ütközött a 2008–2009-es válság során, és éppen ezzel ágyazott meg az illiberális fordulatnak is (Tóth, 2026). Ebben nem a félperifériás helyzet volt a ludas, hanem az elit téves helyzetértékelése és rossz gazdaságpolitikai döntései (köztük a „jóléti rendszerváltás” gyakorlata) is. Ráadásul nagyon is úgy látszik, hogy a hasonló félperifériális helyzetű regionális sorstársakat (legalábbis az utóbbi tíz év fejleményei alapján) nem sújtja ez a perifériaátok.

Mindezek rögzítése mellett ki kell emelni, hogy a kötet remek, megvilágító erejű cikkeket tartalmaz. (Lásd például A magyar liberalizmus pünkösdi királysága, Az illiberális nemzeti radikalizmusok térnyerése Kelet-Európában és Az Orbán-rendszer szelektív antikapitalizmusa című írásokat.)

Egy ilyen átfogó, napi publicisztikákat is tartalmazó kötet esetében mindig előfordulhat, hogy egyes állítások vagy előrejelzések „rosszul öregednek”. Jelen kötetben is előfordul ez, viszont a szerzők bátorságát és tudományos integritását dicsérem, hogy az írások válogatásakor ezeket sem hagyták ki. Ilyennek ítélem a 2021-es Amerika már visszafordult, Magyarország még nem, illetve a 2023-as Az illiberalizmus visszaszorulása napjainkban című írásokat. Szerintem ezek a cikkek a megírásuk óta bekövetkezett világpolitikai és magyar események fényében túlzottan optimistának bizonyultak. Trump visszatért, és erősebb, mint valaha, a nemzetközi rend felborult, háborúk törtek ki, a magyar illiberalizmus már távolról sem annyira pária az európai szcénában, és bár Magyarországon jelenleg úgy néz ki, hogy szakadás következhet be a sorozatos kétharmados kormányzati győzelmek láncolatában, nem lehet nagy összegű fogadásokat kötni arra, hogy egy következő választáson nem tér-e vissza a szociológiai értelemben vett *ancien régime* (valahogy úgy, ahogyan egyébként 1994-ben is történt...).

Az illiberális hatalomgyakorlás és társadalomszervezés elemzésének régi-új fogalomkészlete

Szelényi Iván és Mihályi Péter két könyvének az egyik legfontosabb hozadéka – értelmezésem szerint – az, hogy erős, a jelenkor társadalmát a korábbiaknál talán pontosabban leíró fogalomkészletet ajánl az olvasóknak.

A két kötet legnagyobb erénye a fogalmi integráció és a transzdiszciplináris nézőpont. A weberi nyitott/zárt kapcsolatok, a ricardói bér-profit-járadék hármasa és a járadéktípusok osztályozása olyan keretet alkot, amely a piaci, intézményi és politikai folyamatokat egyidejűleg képes megragadni. A szerzők korábbi, 2019-es közös munkájának tanulságai jól felismerhetők a mostani kötetpárban is: a hangsúly az egyenlőtlenségek forrásain és a hozzáférés egyenlőtlenségein van, nem pusztán az egyenlőtlen elosztási kimeneteken.

Nagyon fontos megértenünk azt is, hogy az illiberális rendszerben a tulajdon és a rendelkezés viszonyrendszerének átalakulását is megfigyelhetjük a politika és a gazdaság metszetében. A különböző illiberális rendszerek eltérései megragadhatók például abban, hogy a politikavezérelt gazdasági hatalomgyakorlás ágensei *ad hoc*, csupán használatra átadott, ennél fogva ideiglenes és visszavonható, *prebendális* jellegű tulajdonviszonyokat alakítanak ki (mint például az illiberális rendszerek egyik archetípusában, Oroszországban láthatjuk), vagy éppenséggel egy *patrimoniális* (jutalomként, megfelelő szolgálatokért kiérdemelt, örökölhető vagyonokra épített) kapitalizmus karakterjegyeinek dominanciája rajzolódik ki (mint ahogy – persze bizonyos kivételekkel – Magyarországon láthatjuk ezt). A posztkommunista régióban az illiberális rendszerek prebendális és patrimoniális logikái eltérő kombinációkban jelennek meg; ezek arányai időben is változhatnak, és a különbségek országspecifikusak.

Fontos kiemelni ugyanakkor itt egy nem analitikusan hasznos, hanem a politikai cselekvés szempontjából lényeges meglátást, amelyre a szerzők egyik cikkének címe – Lopták vagy kapták? – is utal: a gazdasági berendezkedés alapfigurái nem lopták, hanem kapták a rájuk bízott vagyont – aminek persze mélyreható következményei vannak mindazok számára, akik egy esetleges „politikai elszámoltatás” naiv jelszavával kampányolnak... Ebben a tekintetben kifejezetten megfontolandó az alábbi, kicsit hosszabb idézet is:

„A történelmi régmúltból feltámasztott tulajdoni formák, a prebendális és patrimoniális tulajdon semmilyen értelemben nem tekinthető lopásnak. Akik a jelenlegi, patrónus módjára viselkedő kormányfő, kormány és kormányzat támogatóit, azok a tranzakciók túlnyomó részében jogszerűen gazdagodtak meg. Privilegizált helyzetük nem abból adódott, hogy nekik szabad volt lopni, hanem abból, hogy a kormány a jogszabályokat, a közbeszerzési pályázatokat, az ingyenes EU-pénzek szétosztását és a kormányközeli bankok által nyújtott hitelek konstrukcióit is úgy alakította, hogy ők nyerjenek, s ezáltal áron alul vagy akár ingyen is kaphattak vagyont, s amikor ezek a cégek eladói pozícióba kerülnek, akkor járadékvadász módján aránytalanul magas árakat szabhatnak meg.” (195. o.)

Mindezeken kívül – csak felsorolászerűen – érdemes kiemelni itt néhány olyan témát, amelyet a szociológusok és a közgazdászok is hasznosnak találhatnak:

– Nagyon fontos kontribúció a két könyvben a *patrónus–kliens viszonyok fogalmi tisztázása*. Ezek a relációk ugyanis sok esetben keresztbe metszik az osztálykereteket (ha vannak olyanok), és mindenképpen segítenek alaposabban megérteni a társadalmi viszonyainkat és társadalmi szerkezetünket is.

– A szerzők több írásban visszatérnek arra a tényre, hogy Max Weber (1987) a hagyományos értelmezések szerint általa definiált *három* (tradicionális, karizmatikus és legális-rationális) *uralmi forma* mellett az egyik előadásában egy negyediket, is megkülönböztetett (*will of the ruled*). Ezt az *alávetettek akarataként* fordították le, jelezve, hogy alkalmasint az illiberális hatalomgyakorlásnak is szüksége lehet az alávetettek legitimációjára – legalábbis a periodikusan visszatérő választások során kinyilvánított beleegyezésére.

– A kötet tartalmaz elemzést a mostanában oly sokszor emlegetett szuverenitásról is, és ennek kapcsán gondolatébresztő okfejtéseket olvashatunk arról, hogy milyen szerepe van a modern polgári állam (és szuverenitás) kialakulásában a *területiségnek*.

– Végezetül nagyon is hozzátartozik az *illiberális rendszerek természetrajzához* a morális pánik felszítása, ami nem egyszerűen ellenségképzést jelent, hanem képességet egy olyan veszély felvázolására, amely végső soron a megszokott, jól bevált világunk fenekestül való felforgatásával járhat együtt, és bizonyos mértékig az eddig megtapasztalt világunk végéhez vezethet azoknak a szemében, akik fogadókészek az efféle veszélyekre.

A szerzők által leírt és mozgatott fogalmi készlet minden bizonnyal termékenyen tudná segíteni annak elemzését, hogy mennyire tud tartós lenni, mennyire képes meggyökerezni a társadalomban és a gazdaságban az illiberális átalakulás. Mennyire változtatta meg a magyar „létező kapitalizmus” arculatát az Orbán-rendszer gazdasága? Történt-e olyan átalakulás, amely alapjaiban fékezheti a kapitalizmus általában meglévő – de különösképpen a megállapodott kapitalista rendszerekre jellemző – önkorrekciós képességét? Mennyire járadékos társadalom a miénk? Meg lehet-e törni a járadékképződés mechanizmusait? Mennyire szövi át a magyar társadalmat a patrónus–kliens viszonyrendszer? Van-e, és ha van, akkor mennyire tud tartós lenni a re-feudalizáció Magyarországon? Inkább a marxi fogalomhasználattal leírt osztályviszonyok jellemzik a berendezkedésünket, vagy éppenséggel a weberi terminológiával jobban értelmezhető rendiesebb, patrónus–kliens relációkkal leírható társadalom lett a miénk?

A köteteket azért is érdemes átlapozni, mert instrukciókkal szolgálnak ahhoz, hogy melyik polcokhoz menjünk először a könyvtárban akkor, ha a magyar társadalom leírásához keresünk elméleti kapaszkodókat.

Először is nem lehet elégszer aláhúzni, mennyire fontos *Max Weber* fogalomkészlete akár az illiberális társadalmak leírásához. A járadékok egyenlőtlenségeket meghatározó jellegének megértéséhez közelebb jutunk, ha a nyitott és zárt kapcsolatok terminusaiban definiáljuk a járadékok létrejöttét. Ha az illiberális berendezkedés társadalmi mechanizmusait akarjuk megérteni, a prebendális és patrimonialis tulajdonlás és hatalomgyakorlás, patrónus–kliens viszonyok fogalmi segítenek a megvilágításban. A tradicionális, karizmatikus és legális-rationális uralom típusai mellett

a magyar viszonyrendszer jobb megértését szolgálja az alávetettek uralma névvel ellátott rezsim bevezetése is.

Weber mellett a másik reaktiválandó gondolkodó *David Ricardo*, akinek a járadékkal kapcsolatos fejtegetései megtermékenyítőbbek és hasznosabbak a mai viszonyok megértéséhez (és akár a közösségi választás modern irodalma számára is). Ugyanakkor a járadékok szociológiai megértéséhez elengedhetetlen *Aage B. Sørensen* munkásságának ismerete. Ezáltal jutunk hasznos elméleti kerethez a mai magyar berendezkedés és egyenlőtlenségi rendszer elemzéséhez is. Érdekes, ahogyan a szerzők *Marxhoz* viszonyulnak, akinek a tudományos munkássága sokak kiindulópontja a magyar szociológustársadalomban. Szelényi és Mihályi azt mondják, hogy „Marxnak voltak máig idézhető, zseniális meglátásai, de éppen a lényegét, a jövőre vonatkozó előrejelzéseit tekintve tévedett” (77. o.). A szerzők egy helyütt azt is megállapítják, hogy a társadalomszerkezet leírására esetenként alkalmasabb a patrónus–kliens viszonyrendszer értelmezési kerete az osztályviszonyokon alapuló fogalomhasználatnál. Korábban említettük, hogy a szerzőpáros tudományos munkakapcsolatának kiindulópontja *Thomas Piketty* könyvének vitája során indult. Róla most lényegében azt mondják, hogy Piketty sokszor állít jókat az egyenlőtlenségek alakulásáról, de éppen a lényegét, az okokat illetően többszörösen is téved: helytelenül tesz egyenlőségjelet a tőke és a vagyon közé, az egyenlőtlenségeket – egyébként jó marxista módjára – a profithajszára vezeti vissza és nem a kapitalizmus tökéletlenségeire, a kapitalizmusban is meglevő feudális jellegre (amit például a járadékok keletkezése is tanúsít).

Szelényi Iván és Mihályi Péter két kötete olyan fogalmi és empirikus keretet ad a poszt-kommunista társadalmak és a kortárs magyar fejlemények vizsgálatához, amely az egyenlőtlenségeket nem pusztán elosztási, hanem hozzáférési és intézményi kérdés-ként kezeli. A kötetpár által bemutatott fogalmi készlet alkalmazásával az illiberális berendezkedések tartósságáról, az önkorrekciós képességről és a „re-feudalizáció” hipotéziséről is megalapozottabb állítások fogalmazhatók meg. A járadék weberi és ricardói fogalmának újraértelmezése, a patrónus–kliens viszonyok és a prebendális/patrimoniális tulajdonrendi mintázatok leírása, valamint az illiberalizmus strukturális magyarázata együttesen járulhatnak hozzá a hazai és a nemzetközi diskurzus megújításához – ha a tudós és kutató olvasók széles körben megismerkednek e két kötet tartalmával, és használják, vitatják, alkalmazzák az ajánlott fogalmi kereteket.

Hivatkozások

- Konrád, Gy., & Szelényi, I. (1978). *Az értelmiség útja az osztályhatalomhoz*. Európai Protestáns Magyar Szabadegyetem.
- Mihályi, P., & Szelényi, I. (2019). *Rent-seekers, profits, wages and inequality: The top 20%*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-03846-6>
- Piketty, T. (2015). *A tőke a 21. században*. Kossuth Kiadó.

- Ricardo, D. (2017). *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei. Válogatás egyéb írásokból és parlamenti beszédekből.* (Ford. Atkári J.) Napvilág Kiadó. (Az eredeti mű megjelenése: 1817.)
- Sørensen, A. B. (1996). The structural basis of social inequality. *American Journal of Sociology*, 101(5), 1333–1365. <https://doi.org/10.1086/230825>
- Sørensen, A. B. (2005). Foundations of a rent-based class analysis. In E. O. Wright (Ed.), *Approaches to class analysis* (pp. 119–151). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511488900.006>
- Stiglitz, J. (2012). *The Price of inequality: How today's divided society endangers our future.* W. W. Norton & Company.
- Szelényi, I. (2019). *Tanulmányok az illiberális posztkommunista kapitalizmusról.* Corvina Kiadó.
- Szelényi, I., & Mihályi, P. (2020). *Varieties of post-communist capitalism: A comparative analysis of Russia, Eastern Europe and China.* Haymarket Books. <https://doi.org/10.1163/9789004413191>
- Tóth, I. Gy. (2026). „Európába, de mindahányan.” Politikai-gazdaságtani esszé a magyar társadalom konvergenciafolyamatairól a rendszerváltás útjának felén(?) túl... In Gyurgyák J., Kovách I., Pálinkás J., Romsics I., & Szathmáry E. (szerk.), *Merre tovább? Magyarország helyzete és kilátásai* (pp. 54–80). Osiris.
- Weber, M. (1987). *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Weber, M. (1998). *Tanulmányok.* Osiris.

Tóth István György

Hivatkozások és irodalomjegyzék

A Közgazdasági Szemle 2026-tól az Amerikai Pszichológiai Társaság (*American Psychological Association*) hivatkozásrendszerének 7. kiadását, az APA 7 hivatkozási stílust alkalmazza. Néhány példa a gyakran előforduló esetekre:

Szövegközi hivatkozás

- A hivatkozott szövegrész után zárójelben szerepeljen a szerző(k) neve és a megjelenés éve, vesszővel elválasztva:
 - egy szerző esetén: (Csaba, 2023)
 - két szerző esetén: (Csaba & Halmi, 2022)
 - három vagy több szerző esetén: (Halmi et al., 2025) vagy (Smith et al., 2024).
- Ha a szerzők neve a szöveg része, a név után zárójelben legyen a hivatkozott mű megjelenésének éve: „Györfly és szerzőtársai (2025) kutatásai szerint...” „Smith és szerzőtársai (2022) azt tanulmányozták...”
- Egy zárójelen belül hivatkozott több mű esetén a hivatkozásokat pontosvesszővel választjuk el egymástól: (Vörös, 2025; Balatoni, 2004).
- Ha egy zárójelen belül azonos szerző több műve szerepel, akkor az évszámokat vesszővel választjuk el: (Kornai, 1957, 1980, 1994).
- Szó szerinti idézet esetén a hivatkozott oldalszámot is fel kell tüntetni: (Kornai, 2015, 35. o.), (Smith, 1999, 345. o.).
- Egy szerző azonos évben publikált műveire való hivatkozások esetén a műveket az évszámok után írt betűkkel kell megkülönböztetni (az irodalomjegyzékben is): (Fekete, 2025a, 2025b).

Irodalomjegyzék

Az irodalomjegyzék a szövegtörzs után, külön lapon szerepeljen *Hivatkozások* címmel.

A *Hivatkozásoknak* a szerzők neve szerint szigorú betűrendben tartalmaznia kell a szövegben hivatkozott összes irodalmat olyan módon, hogy a szövegközi hivatkozások azonosíthatók legyenek.

A *Hivatkozásokban* az egyes tételek a következő módon szerepeljenek:

Formátum	Példák		
	Irodalomjegyzék	Szövegközi hivatkozás	
Folyóiratcikk	A szerző(k) neve. (A megjelenés éve). A cikk címe: A cikk alcíme. <i>A folyóirat neve, az évfolyam sorszáma</i> (a szám sorszáma), a cikk kezdő és befejező oldalszáma. DOI azonosító linkje	Halmi, P. (2024). Mélyintegráció-paradigma. <i>Közgazdasági Szemle</i> , 71(5), 514–558. https://doi.org/10.18414/KSZ.2024.5.514	(Halmi, 2024)
		Dombi, Á., & Dedák, I. (2019). Public debt and economic growth: What do neoclassical growth models teach us? <i>Applied Economics</i> , 51(29), 3104–3121. https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1508869	(Dombi & Dedák, 2019)
		Palánkai T., Benczes I., & Kollai, I. (2022). Egységes valuta az európai integráció perspektívájában. <i>Közgazdasági Szemle</i> , 69(3), 299–313. https://doi.org/10.18414/KSZ.2022.3.299	(Palánkai et al., 2022)
Könyv	A szerző(k) neve. (A megjelenés éve). A mű címe: A mű alcíme. A kiadó neve. DOI azonosító linkje	Hall, P. (2001). <i>Varieties of Capitalism: The institutional foundations of comparative advantage</i> . Oxford Academic Books. Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001	(Hall, 2001)
Könyvfejezet, gyűjtemény	A szerző(k) neve. (A megjelenés éve). A fejezet címe: A fejezet alcíme. In A gyűjteményes kötet szerkesztőinek neve (szerk.), (Ed.) vagy (Eds.), <i>A kötet címe</i> (pp. a hivatkozott írásmű kezdő és utolsó oldalszáma). A kiadó neve. DOI azonosító linkje	Hodge, G. (2025). Regulatory capitalism, privatization, and governing. In G. A. Hodge, C. Greve, & E. Reeves (Eds.), <i>Research Handbook on Privatization</i> (pp. 10–40). Edward Elgar Publishing.	(Hodge, 2025)
		Palócz, É. (2024). Reindusztrializáció: az új csodafegyver. In Györffy, D., Benczes, I., & Rosta, M. (szerk.), <i>Közgazdaságtan és gazdaságpolitika</i> (pp. 165–175). Akadémiai Kiadó.	(Palócz, 2024)

		Példák	
Formátum		Irodalomjegyzék	Szövegekőzi hivatkozás
Kutatási jelentés, working paper	A szerzők/intézet neve. (A megjelenés éve). A <i>jelentés címe</i> (Sorozat címe, száma). A kiadó neve. Internetes hivatkozás/link	Európai Bizottság. (2019). <i>Európai zöld megállapodás</i> . Európai Bizottság. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_hu	(Európai Bizottság, 2019)
		Cecchetti, S. G., Mohanty, M. S., & Zampolli, F. (2011). <i>The real effects of debt</i> (BIS Working Papers, No. 352). Bank for International Settlements. https://www.bis.org/publ/work352.pdf	(Cecchetti et al., 2011)
		Oblath, G., & Simonovits, A. (2023). <i>Keresetek, valorizáció és nyugdíjak: koncepcionális kérdések és statisztikai problémák</i> (Műhelytanulmányok, 2023/9). KRTK KTI. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2023/05/KRTKKTWP202309.pdf	(Oblath & Simonovits, 2023)
Adatbázis	A szerzők/intézet neve. (A megjelenés éve). Az <i>adatbázis címe</i> (adatbázis-azonosító; verziószám) [Adatbázis]. A kiadó neve. Internetes hivatkozás/link/DOI	O'Donohue, W. (2017). <i>Content analysis of undergraduate psychology textbooks</i> (ICPSR 36966; Version V1) [Data set]. ICPSR. https://doi.org/10.3886/ICPSR36966.v1	(O'Donohue, 2017)
		EUROSTAT. (2023). <i>Inability to keep home adequately warm</i> . EU-SILC survey. EUROSTAT. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_mdms01/default/bar?lang=en	(Eurostat, 2023)
Internetes hivatkozás	A szerzők/intézet neve. (A megjelenés dátuma). A <i>mű címe</i> . A kiadó neve. Internetes hivatkozás/link	Brückner, G. (2021. április 1.). <i>Az állam a maradék MOL-részvényeit is egy vagyongazdálkodó alapítványnak adja át</i> . Telex. https://telex.hu/gazdasag/2021/04/01/az-allam-minden-mol-reszvenyetalapitvanyoknak-adja-at	(Brückner, 2021)

További példák: <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples#textual-works>

A Közgazdasági Szemléhez benyújtott tanulmányok elbírálásának szempontjai

Tisztelt Lektorunk!

Kérjük, hogy *véleményének megfogalmazása után* töltse ki az alábbi táblázatot, kérdés-csoportonként X-szel jelezve azt a minősítést, amely a legközelebb áll értékeléséhez!

Értékelési kritérium	Nagyon gyenge/ elfogadhatatlan	Elfogadható, megüti a mércét	Kiváló
Tartalmi megítélés			
Relevancia, várható hatás			
Precizitás, világosság			
Szakirodalmi megalapozás, hivatkozások			

Kérjük, a táblázatban foglalt minősítéseket összegezve, *feltétlenül* húzza alá az alábbi javaslatok egyikét!

- A cikk közlését (jelentéktelen javításokkal) *támogatom*.
- A cikk közléséhez *lényeges átdolgozásra* van szükség.
- A cikk közlését *nem támogatom*.

Kérjük, lektori véleményét az alábbi megfontolások alapján készítse el, és lehetőség szerint válaszoljon minden fontosabb kérdéscsoportra az elbírálendő cikkel kapcsolatban.

1. A cikk tartalmának megítélése

Világos, könnyen azonosítható és elemzésre érdemes a probléma, amelyet a cikk tárgyal?

- Alkalmas a szerző által kifejlesztett modell (elemzési keret) a probléma megválaszolására?
- Megfelelők a szerző által választott módszerek, illeszkednek a kutatási kérdéshez? • Elfogadható vagy legalább vitára érdemes a szerző magyarázata, érvelése?

2. A cikk relevanciája, várható hatása

Mennyire fontosak a cikkben felvonultatott új tudományos eredmények az elmélet vagy a gyakorlat (esetleg mindkettő) szempontjából? • Ösztönöz a cikk továbbgondolásra, új kutatásokra? • Várható, hogy a tanulmány tudományos vitát ébreszt? • Van a cikknek gazdaságpolitikai, illetve a vállalatok számára fontos mondanivalója?

3. Precizitás, világosság, áttekinthetőség

Egyértelmű, logikus a kifejtés, világosak a cikk állításai, érvelése? • Vannak fogalmi csúsztatások, homályos fogalmak a tanulmányban? • Hibátlanok a matematikai levezetések, képletek, formulák, táblázatok? • Arányos a cikk szerkezete? • Gördülékenyen van megírva a tanulmány?

4. Szakirodalmi megalapozás és hivatkozások

Épít a szerző a témában közölt releváns szakirodalomra, azt kellő mélységben ismeri? • Tartalmiak a szerző hivatkozásai, vagy formálisak? • Vannak tételesen felsorolandó hiányosságok ezen a területen (megkerülhetetlen szerzők kihagyása, kevésbé fontos szerzők citálása, túlzott mértékű önhivatkozás, nem független, lekötözött hivatkozások stb.)? • Nem támaszkodik a szerző megengedhetetlen mértékben más szerzők írásaira? • Túlmege a tanulmány a szakirodalom egyszerű ismertetésén, összefoglalásán? • Korrektek, pontosak a szerző hivatkozásai a cikkben belül és a cikk végén közölt hivatkozásjegyzékben?

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., & Vliegenthart, 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., & 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>

Ne feledkezzenek meg a beszurtt hivatkozás hiperhivatkozásként való megjelöléséről a kéziratban!

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

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ____ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Címe: _____

A kézbesítés helye: _____

Az előfizetési díjat csekken fizetem.

Az előfizetési díjat pénzüintézeti átutalással egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre: 26 400 Ft fél évre: 13 200 Ft

dátum

alírás

Megrendelhető levélben: Magyar Posta Rt., 1900 Budapest; faxon: 303-3440;
e-mailben: hirlapelofizetes@posta.hu