

KÜLGAZDASÁG

A tartalomból:

BENCZES ISTVÁN: Regionális hegemon-e Németország?

SZALAVETZ ANDREA: Ipar 4.0 technológiák és környezeti fenntarthatóság – magyar feldolgozóipari tapasztalatok

LAKI MIHÁLY: A trafikpiac folytatódó átalakítása 2014 és 2017 között (Esettanulmány – kiterjesztett kutatás)

UDVARI BEÁTA – VAS ZSÓFIA: Nemzetközi fejlesztési segélyezés az innováció területén

JOGI MELLÉKLET: KATALIN MEIER: A perfinanszírozás kérdése a nemzetközi választottbíróági eljárásokban svájci szemszögből

ÚJ KÖNYVEK: Zoltán Víg – Slobodan Doklešić: Requirements of Lawful Taking of Foreign Property in International Law (**Horváthy Balázs**)

LXI. évfolyam
2017/7–8

KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány



KÜLGAZDASÁG
A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata
SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

Gács János (elnök)
MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Ádám Zoltán
a Közgazdaság volt főszerkesztője,
Budapesti Corvinus Egyetem

Antal László
Magyar Külkereskedelmi Bank Nyrt.

Bruszt László
European University Institute (Firenze)

Csaba László
Közép-Európai Egyetem, Budapesti Corvinus Egyetem

Csáki György
Szent István Egyetem

Halpern László
MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, CEPR

Horváth Gyula
MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete

Julius Horvath
Közép-európai Egyetem

Kapás Judit
Debreceni Egyetem

Karsai Gábor
GKI Gazdaságkutató Zrt.

Köves András
KOPINT-TÁRKI Zrt.

Laki Mihály
MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Oblath Gábor
KOPINT-TÁRKI Zrt.

Palócz Éva
KOPINT-TÁRKI Zrt.

Pete Péter
ELTE Társadalomtudományi Kar

Rába András
a Közgazdaság volt főszerkesztője

Richter Sándor
Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet (WIIW)

Schweitzer Iván
a Közgazdaság volt főszerkesztője

Szalavetz Andrea
MTA KRTK Világgazdasági Intézet

Tóth István György
TÁRKI Zrt.

Várhegyi Éva
Pénzügykutató Zrt.

A SZERKESZTŐSÉG: Landau Edit (főszerkesztő),
Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár)

KÜLSŐ MUNKATÁRSAK: Csaba László, Farkas Zoltán László, Havran Dániel,
Vince Péter (szerkesztők)
Siklósi Ágnes (korrektor)

Jogi szerkesztők: Horváthy Balázs, Raffai Katalin, Szabó Sarolta,
Ziegler Dezső Tamás

TARTALOM

| | |
|---|-----|
| Benczes István: Regionális hegemón-e Németország? | 3 |
| Szalavetz Andrea: Ipar 4.0 technológiák és környezeti fenntarthatóság – magyar feldolgozóipari tapasztalatok | 28 |
| Laki Mihály: A trafikpiac folytatódó átalakítása 2014 és 2017 között (Esettanulmány – kiterjesztett kutatás) | 46 |
| Udvari Beáta – Vas Zsófia: Nemzetközi fejlesztési segélyezés az innováció területén | 74 |
| Abstracts of the Articles | 102 |
| JOGI MELLÉKLET | |
| Katalin Meier: A perfinanszírozás kérdése a nemzetközi választottbírószági eljárásokban svájci szemszögből | 85 |
| ÚJ KÖNYVEK | |
| Zoltán Víg – Slobodan Doklešić: Requirements of Lawful Taking of Foreign Property in International Law (Horváthy Balázs) | 100 |
| Abstract of the Article | 107 |

**A folyóirat példányonként megvásárolható
a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2642, 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail címe: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

E-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

E-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

www.kulgzadasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail címe: kulgzadasag@kopint-tarki.hu. Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, hirlapelofizetes@posta.hu

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu

Ügyvezető igazgató: Nagy László

Regionális hegemon-e Németország?

BENCZES ISTVÁN

Németország mostanra az EU erőközpontja lett, amely meghatározó módon formálhatja az unió jövőjét. Németország vezető szerepe ugyanakkor magyarázatot igényel, hiszen korábban, így különösen a német újraegyesítéskor vagy később az EU keleti bővítésekor sem tört látványosan vezető szerepre Európa legnagyobb gazdasága. A cikk arra vállalkozik, hogy a hegemon stabilitás elmélete alapján megvizsgálja Németország státuszát az EU-ban, különösen az Európát 2008-ban elérő válság rendezésében játszott szerepét. A szerző amellet érvel, hogy habár Németország valóban az EU legnagyobb és legerősebb gazdasága, ám csak fenntartásokkal tekinthető hegomónnak, mivel a hegomónnak tulajdonított feladatok egy részét nem hajlandó felvállalni. Sem végső hitelező, sem végső piac nem kíván lenni. Ezzel elutasítja, hogy jószágos hegomónként a stabilitást – mint közjószágot – a saját költségére teremtsen meg az EU-ban. Ahol Németország egyértelműen szerepet vállal, az a makrogazdasági koordináció erősítése szigorú költségvetési szabályrendszer által. Ez azonban kevés lehet ahhoz, hogy a magországok és a periféria között tartóssá válni látszó feszültség oldódjon.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O52, P16.

A hidegháború éveit alatt Nyugat-Németországot kvázi (vagy fél-) szuverénként leginkább úgy jellemezték, mint „gazdasági óriást és politikai törpét” (Bulmer és Paterson, 2013, 1388. o.). A két Németország egyesítésével az ország ugyan visszanyerte teljes szuverenitását, ám ahelyett, hogy a „normális” utat járta volna, amit a több nemzeti (német) érdek és a kevesebb Európa jelöl ki (Crawford, 2009), az újraegyesült Németország az európai integráció elmélyítése mellett kötelezte el magát. Ezt nemcsak a maastrichti szerződés teljes mellszélességgel történő támogatása és a német márkáról való lemondása, hanem az európai alkotmányozási folyamat 2005-ös elakadása után az integráció továbbblendítése és az unió működését ma is

Benczes István, egyetemi tanár, BCE, Világgazdasági Intézet.
E-mail: istvan.benczes@uni-corvinus.hu

szabályozó lisszaboni szerződés tető alá hozása is egyértelműen alátámasztotta. A hidegháború lezárulta és a 2008. évi pénzügyi és gazdasági válság közötti majd két évtizedes időszakban a formális korlátok ugyan fokozatosan eltűntek hegemonná válásának útjából, ám ennek ellenére Németország a multilateralizmus és az integráció elkötelezettje maradt, nem kívánt több lenni gazdasági óriásnál.

Az eurózóna válsága, illetve maga a válságkezelés azonban merőben új helyzetet teremtett Európában. Az olyan befolyásos vezető államok, mint Franciaország vagy Olaszország maguk is a válság áldozataivá váltak és azóta is folyamatosan gyengélkednek. Nagy-Britannia látványosan távol tartotta magát az eurózóna ügyeitől, sőt 2016-ban az EU elhagyása mellett döntött. A válság kezelésében a szupranacionális szervek sem jeleskedtek, a megoldásokat a tagállami alkuk jellemezték. Csakhogy a tagállamok közötti megállapodásokra olyan környezetben kerül sor, amelyben az aszimmetrikus interdependenciák minden korábbinál meghatározóbbá válnak. A magországok (hitelezők) és a periféria (adósok) közötti szakadék folyamatosan tágul, ami az integráció elmélyítése irányába tett politikai lépéseket is nagyban nehezíti.

E folyamatok együttesen nagyították fel az EU legerősebb államának, Németországnak a válságot követő időszakban játszott szerepét. Németország mostanra visszavonhatatlanul az EU erőközpontja lett (*Meiers, 2015*). Ő az az EU-tagállam, amely meghatározó módon lehet képes formálni az unió jövőjét, így a Gazdasági és Monetáris Unió kormányzását is. Németország vezető szerepe mindazonáltal magyarázatot igényel, hiszen korábban, így különösen a német újraegyesítés vagy később az EU keleti bővítése kapcsán sem tört látványosan vezető szerepre az EU legnagyobb gazdasága.

A helyzet azonban mostanra megváltozott. Mind több elemző érvel amellett, hogy Németország egyfajta regionális értelemben vett hegemon szerepre tett szert az EU-ban. Ám e pozíció valós mélységét és minőségét illetően nincsen konszenzus. A többségi vélemény egy vonakodó hegemont azonosít (lásd különösen: *Bulmer és Paterson, 2013*), amely a válságrendezés meghatározó aktora és amely nélkül nem képzelhető el a virágzó Európa. De jelen vannak azok a vélemények is, amelyek egy tudatosan építkező, az együttműködést mind határozottabban kerülő Németországot látnak, ami nem a megoldás forrása, hanem maga a probléma (*Kundnani, 2015*).

A tanulmány arra vállalkozik, hogy a liberális hegemon stabilitás elmélete (HSE) alapján megvizsgálja Németország státuszát. A liberális hegemon stabilitás elmélete a nemzetközi (gazdasági) kapcsolatok stabilitását, a részt vevő felek prosperitását egy olyan hegemon meglétéhez köti, amely hajlandó megteremteni az együttműködés feltételeit akár azon az áron is, hogy ő maga viseli a rendszer stabilitásának

és nyitottságának járulékos költségeit. Kérdés ezért, hogy Németország megfelel-e mindazon feltételeknek, amelyeket az irodalom egy hegemonnal szemben támaszt. Tisztázásra vár továbbá, hogy Németország látszólagos vonakodása a körülmények eredője-e vagy jól megválasztott és tudatos lépések sorozata.

A bevezetőt követően a tanulmány első része a hegemon stabilitás liberális elméletének kritikai áttekintését adja. A második rész a hidegháborús évek bonni köztársaságát, illetve az ország újraegyesülésével létrejött berlini köztársaság helyzetét tekinti át a 2008. évi válság kirobbanásáig. A harmadik rész a pénzügyi és gazdasági válság hatására bekövetkezett strukturális változások tükrében elemzi Németországnak az EU-n belüli pozícióját. A negyedik fejezet az előbbiek alapján konklúziót von.

A hegemon stabilitás liberális elmélete

A hegemon stabilitás elmélete az 1970-es évek terméke. Két egymással párhuzamosan haladó folyamat, a nemzetközi gazdasági interdependencia erősödése, illetve az USA II. világháború utáni vezető szerepének látszólagos hanyatlása eredményezte. Az USA dominanciájának visszaszorulása és különösen a Bretton Woods-i rendszer összeomlása felvetette annak lehetőségét, hogy a II. világháború után megtapasztalt nemzetközi nyitottság, stabilitás és prosperitás veszélybe kerül(het). Kérdésként vetődött ezért fel, vajon a nemzetközi politikai és gazdasági stabilitásnak feltétele-e a mindenkorai hegemon megléte. Az elmélet ugyan koránt sem (volt) egységes, ám meghatározó mértékben formálta a hidegháborús időszak utolsó két évtizedének gondolkodását. Némi túlzással az állítható, hogy a liberális hegemon stabilitás elmélete tekinthető a nemzetközi politikai gazdaságtan első (és talán egyetlen) igazán eredeti elméletének (Cohen, 2008, 67. o.).

A hegemon stabilitás elmélete azonban nem egyszerűen a II. világháború utáni évek történéseire való reflexió volt, sokkal inkább egy jó évszázados folyamat sajátos értelmezése, illetve magyarázatának kísérlete. A globalizáció első hullámaként is aposztrofált I. világháború előtti 40-50 esztendő, ami gyakorlatilag egybeesett az aranysztenderd-rendszer kiépülésével és konszolidációjával (Pax Britannica),¹ valamint a II. világháborút követő két-két és fél évtized (Pax Americana) azt mutatták, hogy a stabilitás és prosperitás elengedhetetlen feltétele a gazdasági, politikai és hadászati értelemben vett hegemon léte. A két világháború közötti időszak pedig,

¹ A korszakról részletesen lásd: *Bairoch és Kozul-Wright* [1996], *Bordo és Rockoff* [1996], valamint *O'Rourke és Williamson* [1999].

amelyben Nagy-Britannia már nem, az USA pedig még nem volt képes betölteni a hegemon szerepét, a rendszer destabilizálódását, a nemzetközi gazdasági rendszer szétesését hozta. A liberális hegemon stabilitás elmélete által lehetővé vált két rezsim elhatárolása: az egyiket a stabilitás és a hegemon jelenléte, míg a másikat az instabilitás és a hegemon hiánya határozta meg. E két jellemzőt (stabilitás, illetve hegemon jelenléte) a közgazdasági irodalomban elsőként *Charles Kindleberger* [1973] kötötte össze.

Kindleberger [1973] tétele értelmében a nemzetközi gazdasági viszonyok stabilitása nem a szabadpiacok automatikus korrekciós mechanizmusainak eredőjeként, mintegy önfenntartó módon áll elő, hanem feltételezi a nyitott piacok mellett teljes mértékben elkötelezett hegemon jelenlétét. *Kindleberger* [1973] erre a következtetésre nem deduktív módon, hanem az 1929–1933 közötti nagy gazdasági válság összehasonlító vizsgálatával jutott. Ha a nemzetközi gazdasági rendszer összeomlásáért a vezető hiánya volt a felelős, akkor érvelése szerint az is belátható, hogy a szabadpiac működése olyan kívánatos *következmény*, amit az adott (nemzetközi) politikai és gazdasági viszonyok megfelelő konstellációja tesz lehetővé.

Kindleberger [1973] elsősorban arra alapozta meglátását, hogy a nemzetközi stabilitás közjószág, és mint ilyen a piaci mechanizmusoktól nem várható a társadalomilag kívánatos szint előállítás. A nemzetközi gazdasági viszonyokban mindez azt jelenti, hogy a rendszer stabilitása mint közjószág csak akkor állítható elő megfelelő mennyiségben és minőségben, ha annak költségeit a hegemon vállalja fel, lehetővé téve a többi fél számára a (majdnem) ingyenes hozzáférést, a potyázást. „Ahhoz, hogy a világgazdaság stabil legyen, szükség van stabilizátorra, egy stabilizátorra” (*Kindleberger*, 1973, 305. o. – *kiemelés tőlem – B. I.*).²

A hegemon stabilitás liberális elméletét *Robert Keohane* fejlesztette tovább, beillesztve azt a nemzetközi rezsimelméletbe (lásd: *Keohane*, 1980, 1984). A hegemon ez esetben az különbözteti meg a többi államtól, hogy képessé válik a nemzetközi rendszer alapvető ismérve, az anarchia állapotának olyan irányú befolyásolására, hogy abból a rendszer minden szereplője hasznot húzhat a stabilitás révén. *Keohane* elmélete ugyan egyértelműen államközpontú elmélet, amely a hatalom kérdését explicit módon is beemeli az elemzésbe, ám középpontjában az együttműködés, illetve az együttműködést ösztönző, támogató nemzetközi intézmények állnak. Ezért sem állíthatók egyértelműen párhuzamba (1) sem *Kindleberger* liberális és *Keohane*

² *Kindleberger* elmélete gyakorlatilag *Olson* [1965] kollektív cselekvés elméletének kiterjesztése a nemzetközi gazdasági kapcsolatokra, annak egy speciális esete (*Hasenclever, Mayer és Rittberger*, 1997).

neoliberális hegemon stabilitás elméletei, (2) sem pedig a neoliberális rezsimmelélet és a liberális hegemon stabilitás elmélete. Ami az első párosítást illeti, *Kindleberger* semmiféle intézményesített együttműködéshez vagy formális nemzetközi elköteleződéshez (szabályhoz, rezsimhez) nem kötötte a nemzetközi rendszer stabilitását, az kizárólag egy domináns szereplő racionális viselkedéséből származott (*Haggard és Simmons*, 2000). *Keohane* [1984] ugyanakkor a hegemon létét (vagy nem létét) éppen amiatt tartja fontosnak, hogy általa a nemzetközi együttműködés kereteit kijelölő rezsim létrejöhet. A rezsimmelélet ugyanis azt állítja, hogy a nemzetközi rezsim – jellemzően miután megteremtette annak alapjait valamely hegemon – képes autonómmá válni, saját szabályai szerint működni, megteremtve akár a hegemon nélküli stabil nemzetközi viszonyokat is.³

A liberális megközelítések közös jellemzője ugyanakkor, hogy a hegemon az erőszak alkalmazásától tartózkodó jóságos szolgáltató,⁴ amelynek stabilizáló szerepe egyszerre több területen is megnyilvánul (lásd különösen: *Kindleberger*, 1981, *Krasner*, 1976, *Webb és Krasner*, 1989). A hegemon előmozdítja a nemzetközi kereskedelem liberalizációját és felvevőpiacot biztosít a többi állam termékei, szolgáltatásai számára. Saját piacait recesszió idején nem zárja le, így rossz időkben egyfajta pufferszerepet játszik a nemzetközi gazdasági életben. A hegemon menedzseli a nemzetközi monetáris rendszert, biztosítja a nemzetközi fizetőeszközt. Meghatározó módon alakítja az érvényben lévő árfolyamrendszert és az ahhoz kapcsolódó árfolyamokat. Folyamatosan biztosítja a pénzügyi rendszer likviditását, és ettől gazdasági krízisek idején sem zárkózik el. Pénzügyi krízisek esetén vállalja a rendszer tagjainak rövid távú hitelezését. Aktív a hosszú távú hitelezésben is: folyamatosan befektetési tőkét juttat a rendszerbe. Előmozdítja továbbá az államok közötti makrogazdaságpolitikai koordinációt. A hegemon tehát nemcsak a játékszabályok kikényszerítője, hanem ő a végső hitelező és a végső (felvevő) piac is a rendszerben.

³ A hegemon tehát ez esetben nem „egyszerűen” közjavakat termel, hanem közvetetten előmozdítja a nemzetközi rezsim létrejöttét és konszolidálódását is, erősítve annak szabályait, normáit, eljárásait. *Hasenclever, Mayer és Rittberger* [1997, 87. o.] megfogalmazásában *Keohane* [1984] egyszerre kritizálja és fel is használja a liberális hegemon stabilitás elméletét saját elméletének megalapozásához, amikor „elutasítja az elmélet nyers változatát, hogy felszínre hozhassa a rezsimek autonóm jelentőségét”. A nemzetközi rezsimekről magyarul lásd: *Vigvári* [2011].

⁴ Terjedelmi korlátok miatt eltekintünk a liberális hegemon stabilitás elmélete realista megközelítésének részletes bemutatásától, amely a gazdasági erőt nem célként, hanem eszközként értelmezi (*Cohen*, 2008). Különbség, hogy míg a liberális elméletben a hegemon a nemzetközi rendszer stabilitásának és prosperitásának kereteit teremti meg, addig a realista értelmezésben a hegemon a rendszer nyitottságát biztosítja vagy kényszeríti ki (lásd különösen: *Gilpin*, 1975).

Németország a 2008-as válság előtt: kváziszuverénból szuverén

Németország a 20. században kétszer is erőszakkal tört vezető szerepre Európában, mindkétszer elbukott. A II. világháború után a nagyhatalmak felosztották az országot, megfosztották gazdasági és haderejétől.⁵ A kommunizmus kelet-európai térnyerése azonban új helyzetet teremtett a kontinensen. A szövetségesek elkötelezték magukat Nyugat-Németországnak a multilateralizmus és az integráció általi megerősítése mellett. Előbb a Marshall-segély (1948), majd később az Európai Szén- és Acélközösség (1951), illetve az Európai Gazdasági Közösség (1957) voltak azok a konkrét intézményi formák, amelyekkel sikerült Németországot kiszabadítani az elszigeteltségből. Úgy kelhetett életre a német ipar és erősödhetett meg a német gazdaság, hogy e folyamat nemzetek feletti szinten volt ellenőrizhető. Németország a nemzetközi intézmények (ideértve a NATO-t is) gyámsága alatt újra kváziszuverén né válhatott (*Crawford, 2015*).

Az európai integráció korai éveiben az egyhangú döntések domináltak az EU-ban, ami a kis országok jelentős felülreprezentáltságát hozta a döntéshozatalban. Ezzel együtt mind erősebbé vált a szuverenitás delegálása a szupranacionális szervek felé. Olyasfajta „antihegemónia” jött létre, amelyben nem volt tényleges vezető – a szupranacionális szervek, különösen a bizottság ugyan azzá válhatott volna, de soha nem volt meg az ehhez szükséges legitimációja. Egyéb jelentkező hiányában ezért erősödhetett meg idővel a francia–német tandem. E „duumvirátus” azonban nem egyenlő felek munkamegosztását jelentette: a franciák játszották a vezető szerepet, a németeknek pedig a követő szerep jutott. A németek kiegyeztek e pozícióval, mivel ez összhangban volt azzal a várakozásukkal, hogy Németország visszaszerezheti exportpiacait és megerősíti jelenlétét Európában. Ezzel egyidejűleg erős európai identitás is kialakult a németekben (*Paterson, 2012*).

Gazdaságilag így néhány évtized alatt megerősödött Németország, rendkívül sikeres és versenyképes exportszektorral, de politikai és védelmi értelemben nem voltak erőforrásai. *Bulmer és Paterson* [2013, 1392. o.] ezért olyan félszuverénként jellemezte a bonni köztársaságot, amelynek „nem voltak meg a politikai erőforrásai ahhoz, hogy olyan diplomáciát folytasson, amely konzisztens a hegemon stabilitás elméletével”.

⁵ Az 1944-ben megfogalmazott Morgenthau-terv még egy végzetesen meggyengített, haderejétől és iparától megfosztott, agrár jellegű Németországgal számolt. „Nem vagyok vérszomjas, de azt akarom, hogy ezúttal tényleg megértsék a németek, hogy visszavonhatatlanul elveszítették a háborút” – Roosevelt, 1944. augusztus 26. (*Roosevelt, 1950, 2. köt., 1535. o.*).

A hidegháborús évtizedek alatt az európai integrációs folyamat lényege ezért abban állt, hogy sem Németország, sem más állam ne legyen képes dominánssá, hegemonná válni Nyugat-Európában. A nemzetek feletti intézmények, eljárások, rutinok mind ezt a célt szolgálták.⁶ Habár az országok nagyságban és fejlettségben is eltérőek voltak, egyértelműen céljuk volt, hogy egyikük se emelkedhessen a többi fölé. Az EU annak kísérleteként is értelmezhető, hogy hegemon nélkül is biztosítható a felek kölcsönös együttműködése által a stabilitás, illetve a prosperitás.

A hidegháború lezárultával, a német újraegyesítéssel helyreállt Németország szuverenitása. Megnyílt az elvi lehetősége annak, hogy Németország az EU legnagyobbjaként természetes hegemonná váljon – ha globális értelemben nem is, de regionális szinten igen. Konszenzus látszott kibontakozni az irodalomban a tekintetben, hogy Németország regionális szinten dominanciát vagy akár hegemoniát is elérhet (*Sperling*, 2001, 394. o.).⁷ Hogy Németország mégsem a megszokott, ha tesszik, a „normális” utat választotta, amit a több német nemzeti érdek és a kevesebb Európa jelöl ki (*Crawford*, 2009), azt az európai integráció elmélyítésének folyamata magyarázhatja. A német újraegyesítés nem értelmezhető az ún. maastrichti folyamat nélkül. 1989 decemberében, a strasbourgi csúcson nemcsak Németország újraegyesítéséről született egyezség az EU tagállamai között, hanem arról is, hogy megindulhatnak a Gazdasági és Monetáris Uniót tető alá hozó kormányközi konferencia előkészületei. A folyamat betetőzéseként 1991 decemberében aláírták a maastrichti szerződést, amellyel „az újraegyesülő Németországot beleágyzták az integrálódó Európába” (*Katzenstein*, 1997. o. 2).⁸ Az alkukkal úgy nyerte vissza Németország területi és politikai egységét, hogy a maastrichti szerződésben közben lemondott szu-

⁶ *Kaelberer* [1997] még azt is kétségbe vonta, hogy domináns lett volna Németország abban az értelemben, hogy képes lett volna egyoldalú befolyást gyakorolni más államok monetáris politikájára. Elismeri, hogy Németország befolyása meghatározó lett monetáris ügyekben a hetvenes évektől, ám ebből szerinte nem következik, hogy regionális hegemonná vagy domináns hatalommá vált volna. Nem volt hegemon, mivel monetáris ereje nem erőforrásra alapozott volt (mint például történt az az USA esetében), hanem kifejezetten gazdaságpolitika alapú.

⁷ Dominancia alatt azt érti, hogy az aszimmetrikus hatalmi viszonyokból adódóan a domináns állam bizonyos helyzetekben kihasználhatja erőfölényét. „Ellentétben azonban egy hegemon állammal, a domináns állam nem [maga] írja a tranzakciók szabályait és nem rendelkezik azzal a képességgel, hogy meggyőzzön vagy rákényszerítsen más államokat, hogy azok kövessék a hegemon állam gazdasági értékrendszerét” (*Sperling*, 2001, 396. o.).

⁸ A *Helmut Kohl* vezette Németország a monetáris unió ügyét eredetileg össze kívánta kapcsolni a politikai unió kérdésével, a kettőt (gyakorlatilag két párhuzamosan futó kormányközi konferenciát) egy csomagban szeretne volna megvalósítani (*Frenkler*, 2001).

verénitálásának egy részéről és azt az (európai) intézményekre ruházta át. Az ország így az európai intézmények által meghatározott térben gyakorol(hat)ja hatalmát.⁹

Pedersen [1998] a hidegháborút követő korai évek francia–német együttműködésének sikerére utalva vezette be az együttműködő hegemonia fogalmát. Olyan szupranacionális szintű kooperációt értett ez alatt, amely a kormányközi egyezségek rendszerénél magasabb szintű és erősebb stabilitást garantál a részt vevő felek számára. A két vezető európai hatalom politikai és gazdasági erőforrásainak összehozásával lehetővé vált, hogy együttesen gyakorolják a hegemon klasszikus feladatait. E folyamatot erősíthette Németországnak a vezetéstől való idegenkedési reflexe is (*Paterson*, 1993), a németországi kollektív emlékezet ugyanis tartósan gátat szabott az ország hegemon törekvéseinek (*Markovits és Reich*, 1997, *Marsh*, 2008).

Míg a hidegháborút követő korai években Németország egyfajta reflexív multilateralizmus alapján vett részt az európai együttműködésben, addig később – jelentős mértékben tovább erősödve – maga is kezdeményezővé vált és a stabilitási kultúra megteremtőjeként igyekezett mintaként szolgálni mások számára is (*Paterson*, 2010). Az EU 2004-es bővítése után az is nyilvánvalóvá vált, hogy mind problematikusabb fenntartani a francia–német tandem vezető szerepét, hegemoniáját (*Schild*, 2010). Maga a duumvirátus mind többször vált az integráció fékjévé, ahelyett hogy annak motorjaként szolgált volna (*Paterson*, 2012, 235. o.). Az európai alkotmány 2005-ös franciaországi elutasítása mindennek látványos példája volt, megakasztva az európai integrációs folyamatokat. Nem véletlen, hogy Németország hegemonná válásának indulását többen is ehhez a fordulathoz, illetve ahhoz a tényhez kötik, hogy 2007-ben, az EU soros elnökeként végül is Németországnak sikerült újra lendületbe hoznia az integrációt (*Crawford*, 2009). Az *Angela Merkel* vezette Németország az elnökség fél esztendeje alatt mindent elkövetett azért, hogy két évvel később a felek tető alá hozhassák a lisszaboni szerződést, biztosítva az EU normális működését (*Kurpas és Riecke*, 2007).

⁹ Az érvelést megfordítva *Streeck* [2015] arra mutat rá, hogy a GMU projektje nem elsősorban arról szólt, hogy a részt vevő államok feladták (volna) szuverenitásukat, éppen ellenkezőleg, az érintettek (köztük leginkább Franciaország) így kívánták visszanyerni a nyolcvanas években a Bundesbank fogságába esett pénzügyi szuverenitásukat.

Németország és a válságrendezés

A Németország hegemon pozíciója kapcsán feléledő vitákat mindazonáltal kevésbé az alkotmányozási folyamat után vállalt német vezető szerep indukálta, amely természetéből fakadóan az integráció elmélyítése irányába tett erőfeszítésekből állt össze, mint inkább a 2008 őszén Európát is elérő pénzügyi és gazdasági válság kezelésében mutatott magatartása, amely folyamatosan konfliktusokat generált a tagállamok között, illetve az EU szupranacionális szerveiben is.

A Lehmann Brothers 2008. szeptemberi csődje után viszonylag rövid időn belül egyértelművé vált, hogy a válság kezelését tagállami szinten kívánják megoldani a felek. A 2008. októberi eurócsoport ülésén, majd később az EU-csúcson már arról is döntés született, hogy a bajba jutott bankok kimentését – habár azok az EU egyetemes piacán tevékenykednek – a tagállami költségvetésekből kell finanszírozni, azt az EU semmilyen formában nem vállalja át (CEPS, 2010). A közös felelősségvállalásnak egyfelől nem voltak meg az intézményi feltételei (a lisszaboni szerződés nem ismerte a közös kimentési alap fogalmát az eurózóna vonatkozásában), másfelől egyértelműen elutasították azokat a felvetéseket, amelyek egy közös kimentési alap felállítását célozták meg.¹⁰ 2008 októberében Németország egyoldalúan döntött saját pénzintézeteinek szükség esetén való feltőkésítése mellett. Ezzel nyilvánvalóvá tette, hogy nem támogatja a közös fellépést, illetve lépéskényszerbe hozta a többi eurózóna-tagállamot (*Euractiv*, 2008).

A helyzetet tovább árnyalta, hogy maguk az EU szupranacionális intézményei sem mutattak túl nagy hajlandóságot arra, hogy megoldást találjanak a felmerülő kihívásokra. A Barroso-féle bizottságot a kezdeményezőkézség teljes hiánya jellemezte (*Wyplosz*, 2012). A bizottság elnöke a 2008. októberi döntések kapcsán azt hangsúlyozta, hogy a különböző tagállami igényekre tagállami szinten kell válaszokat találni: „minden egyes [államnak] a saját szintjén kell cselekednie a saját instrumentumaival... a nemzeti kontextusok különböznek, következésképpen nem lehetségesek egységes válaszok” (*Barroso*, 2008). Az Európai Központi Bank pedig függetlenségére hivatkozva nem volt hajlandó felvállalni, hogy hasonlóan más központi bankhoz, a szuverének végső hitelezővé váljon az eurózónában (*De Grauwe*, 2011).¹¹

¹⁰ A nem eurózóna-tagállamok ugyanakkor fizetésimérleg-problémáik esetén részesülhetnek uniós pénzügyi támogatásban (Európai Unió Működéséről szóló Szerződés, 2010, 143. cikk [1]). Saját valuta híján azonban az eurózóna-államokra ez a lehetőség nem áll fenn.

¹¹ A lisszaboni szerződés kimondja, hogy szuverén adósságot nem lehet központi bank által finanszírozni (Európai Unió Működéséről szóló Szerződés, 2010, 123. cikk [1]). Ugyanakkor az EKB

Az integráció korábbi logikája alapján Franciaországra várt volna a kihívás, hogy szupranacionális megoldások hiányában megteremtse a tagállamok közötti konszenzust, és akár a rendezés intézményi, EU-szintű kereteit is kialakítsa. Az alkotmány 2005-ös elutasításával azonban jelentős mértékben szűkült a francia Európa-politika mozgásteret. *Nicolas Sarkozy* ugyan sikerrel játszotta *Angela Merkel* mellett a gazdasági válság rendezésében a társ (de legalábbis a másodhegedüs) szerepét, ám Franciaország maga is küszködött a válsággal, ráadásul *Francois Hollande* 2012-es hivatalba lépésével a hivatalos francia politika kivonult az európai szintű válságrendezésből. De Franciaország mellett az olyan nagy, befolyásos tagállamok, mint Olaszország vagy Spanyolország is a válság vesztesei közé tartoztak, Nagy-Britannia pedig távol tartotta magát az eurózána gondjaitól.

A pénzügyi és gazdasági válság súlyosbodásával így mind erőteljesebbé váltak a Németországgal szemben megfogalmazott várakozások, hogy mint az EU legerősebb gazdasága, megoldást kínáljon a felmerült problémákra. Németország számára nemcsak az jelentett nyilvánvaló helyzeti előnyt, hogy az EU legnagyobb, legerősebb gazdasága, hanem az is, hogy viszonylag rövid időn belül sikerült kilábalnia a válságból. Az USA-ból átgúnyúzó pénzügyi válság, ami – hasonlóan a világ más részeihez – Európában is elsősorban a bankrendszert sújtotta, egy ereje teljében lévő német gazdaságot talált. Európa „beteg emberéből” ugyanis alig fél évtized alatt az EU egyik legversenyképesebb gazdasága vált a szigorú munkaerőpiaci reformoknak köszönhetően.¹² A német kormánynak tehát – szemben az unió több, főként déli államával – jelentős mozgásteret nyílt anticiklikus politikával ösztönözni a gazdaságot (összehasonlító adatokat közül az *I. táblázat*).

nem volt teljesen inaktív, hiszen a tagállami kereskedelmi bankokat – ideértve például a görög bankokat – továbbra is a meghirdetett alacsony kamatok mellett finanszírozta, sőt később olyan eszközzel is előállt, amely kifejezetten szélsőséges helyzetben juttatott pótlólagos forrásokat a pénzügyi rendszerbe (*emergency liquidity assistance*). De 2010 májusában az EKB az államkötvények másodlagos piacára is belépett (*securities markets programme*), hogy fenntartsa a pénzpiacok stabilitását (EKB, 2010). Áttörést azonban a 2012 nyarán – immáron *Mario Draghi* elnöksége alatt – meghirdetett módosított kötvényvásárlási program (*outright monetary transactions*) jelentett, amivel az EKB – szakítva korábbi felfogásával – felvállalta, hogy bármi áron megvédi az egységes valutát (*Draghi*, 2012).

¹² Az Európa „beteg embere” kifejezés forrása: *The Economist*, 1999. június 3. A német munkaerőpiaci reformokról (vagy közkeletű nevén Hartz-reformokról) lásd például *Dustman et al.* [2014]. A német siker egy fontos komponense az a kis- és különösen középvállalati szféra (*Mittelstand*), amely nemcsak minőségi termékeivel és szolgáltatásaival van jelen beszállítóként, hanem eredményesen szívja fel Németország munkaerőjét is, a fiatalok körében mért munkanélküliség szintjét is kivételesen alacsonyan tartva. A német munkapiaci teljesítmény összevetését az unió más tagállamaival lásd: *Benczes és Szent-Iványi* [2016].

**Diszkreacionális gazdaságélénkítő csomagok az EU néhány tagállamában a
válság első hullámában**

(2009–2010)

| Ország | Teljes költségvetési csomag (milliárd euró) | | Kiadások (milliárd euró) | | Teljes költségvetési csomag (GDP százaléka) | | Kiadások (GDP százalék) | |
|---------------|--|------|-----------------------------|------|--|-------|----------------------------|------|
| | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 |
| Görögország | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Franciaország | 17 | 4 | 12,4 | 4 | 0,87 | 0,2 | 0,63 | 0,2 |
| Írország | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Németország | 39,4 | 49,4 | 17 | 11,7 | 1,58 | 1,97 | 0,68 | 0,47 |
| Olaszország | −0,3 | −0,8 | 0,2 | 0,1 | −0,02 | −0,05 | 0,01 | 0 |
| Portugália | 1,0 | 0,4 | 0,6 | 0,4 | 0,6 | 0,21 | 0,36 | 0,21 |
| Spanyolország | 26,8 | 14,7 | 11,0 | 0 | 2,44 | 1,34 | 1,0 | 0 |

Forrás: Cwik és Wieland [2010, 10. o.] alapján.

Ha Németország a válságot követő időszakban bizonyos értelemben hegemonná vagy legalábbis dominánssá lépett elő az EU-ban, akkor az tehát egy olyan komplex folyamat eredménye volt, amit az ország nem tudatosan, nem tervezetten vállalt, hanem a körülmények sajátos alakulásából fakadt. Ezért is hívják sok esetben vonakodó hegemonnak Németországot (*Bulmer és Paterson, 2013, Notre Europe, 2010, Schweiger, 2015*). „Németország most olyan vezető szerepben találja magát, amit nem keresett, és amit, úgy tűnik, időnként vonakodik gyakorolni” (*Notre Europe, 2010, 1. o.*).

A hegemon stabilitás elmélete elvben nem zárja ki, hogy egy hegemon ne tudatosan vállalja fel a vezető szerepet. Németországra, amely az európai intézményekbe ágyazottan gyakorolja vezető szerepét, hatványozottan helytálló *Kindleberger* [1973, 28. o.] vonatkozó megjegyzése, miszerint egy állam akár „tudatosan, akár nem tudatosan, a szabályok egy bizonyos általa internalizált körének hatására képes lehet a viselkedés mintáit meghatározni más államok számára is”.

A „vonakodó” jelzőt azonban legalább kétféle értelemben használják szerzők a német hegemon pozíció leírására. Egyfelől azt emelik ki, hogy amíg gazdasági érte-

lemben Németország vált az EU meghatározó államává, addig politikai értelemben továbbra sem tekinthető hegemónnak. A rendszerelméletekből kiindulva *Sperling* [2001] igyekszik cáfolni, hogy Németország hegemónná vált volna, mivel nem rendelkezik az ehhez szükséges nemzetközi politikai hatalommal. *Bulmer és Paterson* [2016] pedig amellett érvel, hogy a kül- és biztonságpolitika területén Németország nem tekinthető hegemónnak, mivel e területeken nem biztosítja a kollektív javakat, sőt időnként ki is marad közös ügyekből. E szerepvállaláshoz ráadásul hiányzik a nemzetközi legitimáció is. *Janning és Möller* [2016] ugyanakkor azt hangsúlyozza, hogy Németország soha nem is kívánt az USA mintájára ebben a kiterjesztett értelemben hegemónná válni. Elfogadhatatlan volna ugyanis számára, hogy erejével (vissza)élve, önállóan alakítsa az EU kül- és biztonságpolitikáját. Németország deklarálta csak partnereivel együtt, koalícióban mutatkozik készen nagyobb politikai szerepet vállalni az EU-ban.

A liberális hegemon stabilitáselméletek szempontjából azonban a politikai motívum kevésbé meghatározó, a hangsúly a gazdasági dominanciára és vezető szerepre esik. A pénzügyi és gazdasági válságkezelés kapcsán létezik ezért egy másik értelmezése is a „vonakodó” jelzőnek. A válságrendezés konkrét formáit illetően Németország preferenciái egyáltalán nem estek egybe a válsaggal sújtott államok akarataival. A bajba jutott államok érdeke a minél gyorsabb és hatékonyabb kimentés lett volna, mindezt a lehető legkisebb költség (értsd: belső megszorítások) mellett. Németország mint az EU legerősebb tagállama ugyanakkor nem mutatott hajlandóságot arra, hogy a német adófizetők pénzéből feltételek nélkül mentse ki a bajba jutottakat, ahogy abban sem lehetett Németország támogatására számítani, hogy olyan tartós intézményi megoldásokat pártfogoljon (mint az eurókötvények vagy az állandó transzfermechanizmus), amelyek tartósan kedvezményezik a periféria országait.

Egy eurózóna kimentési mechanizmusra már közvetlenül a Lehmann Brothers szeptemberi csődje után javaslatot tett Franciaország (akkor az EU soros elnökeként), ám Németország lesöpörte az indítványt az asztalról (*Euractiv*, 2008). A megállapodásra egészen 2010 májusáig kellett várni, ám akkor is csak átmeneti mandátummal állhatott fel az Európai Pénzügyi Stabilitási Mechanizmus, illetve az Európai Pénzügyi Stabilitási Eszköz. Az átmenetiséget az indokolta, hogy a németek a kimentés bármilyen formáját továbbra is az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés 125. cikke (ki nem mentési záradék) megsértésének tartották. A két pénzügyi alap átmeneti felállítására azért nyílt mód, mert a szerződő felek kikötötték, hogy az alapokból csak likviditási problémák esetén lehet lehívni pénzügyi segítséget, fizetéseképtelenség esetén nem.

Németország a közös adósságpapírok kibocsátásával kapcsolatban még szélsőségesebb pozíciót vett fel, egyértelműen elutasítva azt. Az adósságpapírok közös kibocsátását egyebek mellett a válságrendezésben amúgy nem túl aktív bizottság is szorgalmazta (European Commission, 2011). A stabilitási kötvényre keresztelt instrumentum kapcsán a bizottság az adósság közös kibocsátásának három módozatát is kidolgozta a garanciavállalás mértékének különféle eseteire, Németország azonban ennek ellenére sem volt hajlandó még csak tárgyalni sem a koncepcióról, illetve a különféle módozatokról.¹³

A német vonakodás legegyszerűsebb megnyilvánulása az első görög kimentési csomag elfogadásakor rajzolódott ki. Az újonnan hatalomra került görög kormány már 2009 októberében nyilvánosságra hozta az ország súlyos problémáit, elismerve, hogy Görögország korábban manipulálta az államháztartás számain. A kormány ugyan igyekezett meggyőzni a nemzetközi pénzpiacokat, hogy képes kezelni a helyzetet, ám a pénzügyi válság hatására amúgy is bizalomhiányos környezetben az állampapírhozamok tovább emelkedtek, és decemberben már meg is történt az első görög leminősítés (BBB+, negatív kilátással), amelyet a radikális reformok meghirdetése ellenére újabb leminősítések követtek. Habár Görögország a 2010. februári EU-csúcson maga sem kért hivatalos pénzügyi segítséget, *Angela Merkel* nyilvánvalóvá tette, hogy nem is járulna hozzá Görögország kimentéséhez (*Traynor*, 2010). Németország csak akkor változtatott határozottnak tűnő álláspontján, amikor már az eurózána stabilitása került veszélybe. Április végén ezért megindultak az EU–EKB–IMF tárgyalások Görögország kimentéséről, amit május 2-án hivatalosan is bejelentettek. Németország azonban ez esetben is a kimentés egyszeri, megismételhetetlen voltát, illetve a kimentéshez kapcsolódó szigorú feltételrendszert hangsúlyozta. *Merkel* a szigort egyben elrettentésnek is szánta, hogy szembesülve Görögország szorult helyzetével, a többi EU-tagállam mindent megtegyen, hogy elkerülje azt (*BBC News*, 2010).

Azok, akik a válságrendezésben a jóval nagyobb mértékű és lehetőség szerint állandósított német pénzügyi hozzájárulás mellett érvelnek, magát az eurózána válságát is olyan strukturális problémaként írják le, amelyben Németország tartósan nyer, míg a periféria országai tartós hátrányba kerülnek. Németország kifelé forduló gazdaságstratégiája, erős és versenyképes exportszektora folyamatosan jelentős

¹³ Az egyik legkidolgozottabb alternatív koncepciót lásd *Delpla és Weizsacker* [2010]. Az eurókötvények átfogó elemzését magyarul lásd: *Losoncz* [2014].

többleteket termelt, egyfajta neomerkantilista politikát eredményezve.¹⁴ Németország nemcsak az EU, hanem a világ egyik legjelentősebb exportőre is, csak Kína és az USA utasítják maguk mögé. Az első öt exportdesztináció a két versenytárs mellett az EU elhagyása mellett döntő Nagy-Britannia, továbbá Franciaország és Hollandia. A legnagyobb beszállítói (sorrendben) Kína, Hollandia, Franciaország, az USA és Olaszország. Németország tehát globális szereplő, amely termékeivel és szolgáltatásaival korántsem csak az EU piacain van jelen. Mindez azt is jelenti, hogy termékfejlesztésben, innovációban nem az európai piac igényeit követi, hanem a világpiacot célozza meg. Ráadásul Németország nem elsősorban az árai, hanem a világszinten is kimagasló minőség miatt versenyképes (*Streeck*, 2015).¹⁵

Mostanra ráadásul a legnagyobb kereskedelmi többlettel Németország rendelkezik, maga mögé utasítva Kínát is, amely tudatosan tereli át gazdaságát a belső fogyasztás felé. Németország ennek éppen az ellenkezőjét teszi. Szigorú fiskális politikával és kiegyensúlyozott bérpolitikával visszafogja az importot (*Bernanke*, 2015). De a kiugróan magas többletet magyarázza az euró viszonylagos alulértékelttsége is (IMF, 2016).

Azok az európai államok, amelyek viszonylag sikeresek a német piac „meghódításában”, jellemzően az autóiparban vagy összeszerelésben jeleskednek és részei valamely német autógyár termelési láncának. Ezek az államok jellemzően Kelet-Közép-Európa újonnan csatlakozott országai, nem pedig a mediterrán régió államai. Ausztria, Csehország, Magyarország és Lengyelország EU-n belüli kiviteleinek legalább harmada Németországba kerül. Ezzel szemben Portugália legfontosabb partnere a szintén válsággal sújtott Spanyolország (amellyel szemben azonban így is jelentős hiányt termel), míg Spanyolország elsősorban Franciaországba szállít – utóbbi egyben Portugália második legfontosabb exportdesztinációja. Görögország legfőbb piaca pedig a szintén gyengélkedő Olaszország. A PIIGS-csoportból egyedül Olaszország esetében áll Németország első helyen a kivitelben. De ezzel együtt is, ahogy a többi ország, úgy Olaszország is deficitet termel Németország viszonylatában. (Részletes adatokat a 2. táblázat közöl.)

¹⁴ Antalóczy és Naszádos [2015] ugyanakkor megállapítják, hogy a tartós német külkereskedelmimérleg-többlet nem újdonság, az nem az euróra való átállás következménye. Németország 1952 óta folyamatosan többlettel zárja mérlegét. A folyó fizetésimérleg-egyensúlytalanságok fontosságáról az EU-ban lásd például *Kutasi* [2015].

¹⁵ „A német vállalatok azért állnak mindenki más felett versenyképességben, mert kiválóan pozicionáltak a globális piacokon és innovatív termékekkel vannak jelen” – *Jens Weidmann*, a Bundesbank elnöke – *Financial Times*, 2017. február 9.

2. táblázat

A három legnagyobb exportpiac 2016-ban

| | Hely | Hely | Hely |
|---------------|------------------------|-------------------------|------------------------|
| Görögország | Olaszország 11,2% | Németország 7,7% | Ciprus 6,4% |
| Írország | USA 25,9% | Nagy-Britannia 12,7% | Belgium 12,7% |
| Olaszország | Németország 12,6% | Franciaország 10,5% | USA 8,8% |
| Portugália | Spanyolország 26,2% | Franciaország 12,6% | Németország 11,6% |
| Spanyolország | Franciaország 15,2% | Németország 11,4% | Olaszország 7,8% |
| Csehország | Németország 32,2% | Szlovákia 8,4% | Lengyelország 5,7% |
| Magyarország | Németország 27,4% | Románia 5,2% | Szlovákia 5,0% |
| Lengyelország | Németország 27,0% | Nagy-Britannia 6,6% | Csehország 6,5% |
| Szlovákia | Németország 21,9% | Csehország 11,9% | Lengyelország 7,7% |
| Németország | USA 8,9% | Franciaország 8,4% | Nagy-Britannia 7,1% |

Megjegyzés: Adatok a teljes export százalékában.

Forrás: worldstopexports.com és az Eurostat statisztikái, letöltés 2017. június 02.

Az a sajátos kereskedelmi mintázat, ami az EU-ban kibontakozik, egy meglehetősen szokatlan, a liberális hegemon stabilitás elmélete perspektívájában is nehezen értelmezhető helyzetet teremt. Az EU-n belül Németország dominanciája elvitathatatlan. Ám a kétoldalú kapcsolatokban egyfajta földrajzi determináció is kirajzolódik: a szomszédos államok minden esetben meghatározó partnerei egymásnak. Ez azonban nem kedvez a periféria államainak, hiszen Németország ennél fogva sokkal inkább jelen van Kelet-Közép-Európában, mint Dél-Európában. A mediterrán országoknak ráadásul jellemzően deficitese a külkereskedelmi mérlegük Németországgal szemben. A külkereskedelmi kapcsolatok tartós aszimmetriája jellemző tehát az

EU-ban. Ez a kettősség (egyik oldalon a német piacon sikeres magországok¹⁶ és Kelet-Közép-Európa, másik oldalon a mediterrán államok) ellehetetleníti, hogy Németország a hegemon egyik klasszikus szerepét, a végső piac biztosítását lássa el, különösen akkor, amikor bizonyos államok szorult helyzetbe kerülnek (*Webber*, 2014).¹⁷

Következésképpen e megközelítés hívei úgy vélik, hogy hibás az az érvelés, miszerint Németország nem tudatosan, hanem a körülmények nyomásának engedve lépett volna elő kvázi hegemonná. *Morisse-Schilbach* [2011] szerint a korábban jószágos hegemon a válság, illetve a válságrendezés hatására megváltozott. Németország előbb a görög kimentés, majd az egész válság kezelésében azt mutatta, hogy krízisidőkben egyoldalúan cselekszik, nem von be másokat. Az EU rendszerszintű válsága ezért nagyrészt a német Európa-politika következménye. *Crawford* [2015] hasonlóan látja, és azt állítja, hogy míg a nyolcvanas évektől az egységes piac és az egységes valuta támogatójaként lépett fel Németország, hiszen azok közvetlenül is a német érdekeket szolgálták, addig rossz időkben már nem mutat hajlandóságot az EU vezető hatalma, hogy erőforrásait az eurózóna stabilizálására fordítsa. A német hajlandóság hiánya destabilizációt, a kooperáció elmaradását és végső soron az eurózóna felbomlását eredményezheti. *Kundnani* [2015] olyan geoökonómiai hatalomként határozta meg Németországot, amely gazdasági hegemonként az instabilitás forrása az EU-ban. E folyamat része az is, hogy Németország a feltétel nélküli multilateralizmus felől a feltételekhez kötött multilateralizmus irányába mozdult el. *Beck* [2014, 80. o.] pedig a szigorú kondicionalitásokhoz kötött látszólagos szolidaritásban a merkel machiavellizmust („merkiavellizmus”) fedezi fel, amely rideg racionális realpolitikai számításokon nyugszik. Szerinte Merkel „határozott határozatlanság művészete” nagyon is kiszámított lépések sorozata, amellyel Németország gazdasági erőfölényével visszaélve tör vezető szerepre.¹⁸

Csakhogy amit elemzők egy jelentős része a szolidaritás hiányának vagy egyszerűen elhibázott politikának (*Jones*, 2010, *Münchau*, 2010, *Stephens*, 2010, *Summers*, 2015), illetve nagyon is tudatos, realpolitikai megfontolások által vezérelt kiszámítottságnak (*Beck*, 2014, *Kundnani*, 2015) tart, az Németország értelmezésében maga a helyes irányban tett lépések sorozata és az európai integráció jövőjéért érzett

¹⁶ A német piacon érdemi többletet csak Hollandia és Belgium képesek elérni.

¹⁷ A külföldi közvetlen beruházások is hasonló képet mutatnak a PIIGS viszonylatában. Görögország kivételével, ahol 2014-ben Németország volt a legfőbb beruházó (alig valamivel Luxemburg és Hollandia előtt), Portugáliában, Spanyolországban és Olaszországban Hollandia és Luxemburg voltak az élen; a német beáramló működő tőke rendre 2, 3, illetve 7 százalékot tett ki a teljesből (OECD, 2014)

¹⁸ Az erő nyelvéen beszélő *Merkelt* jellemzik a kifejezések: Németország Vaskancellárja, illetve Madame Non (*Münchau*, 2010).

felelősségvállalás. Ezt fejezi ki *Angela Merkel* hozzászólása is: „Ami jó Németországnak, az jó Európának is” (*A. Merkel*, 2014. szeptember 11. – idézi: *Meiers*, 2015, 1. o.).

A német kormányfő, *Angela Merkel* azt tartja feladatának, hogy betartsa és betartassa mindazon szabályokat, amelyekre a sikeres európai integráció épült (*Janning és Möller*, 2016). Mivel a GMU nem valamifajta szuverén (mint például az USA), ezért a tagállamok együttműködését kölcsönösen elfogadott és minden fél által tiszteletben tartott szabályokra, eljárásokra, formális és informális intézményekre építik a felek. Ebből a perspektívából nézve a görög vagy bármilyen más kimentés a lisszaboni szerződés (annak ki nem mentési záradéka) és általában is az EU normáinak kijátszása, megsértése. A megszorítások politikája ebben a felfogásban nem német akarat (belügy), hanem az EU explicit formában megfogalmazott előírása és egyben a közösség érdeke. Amit a nemzetközi pénzüi piacok a görög kimentés kapcsán Németország tétlenkedésének, vonakodásának tartottak, az a másik oldalról nézve ragaszkodás volt mindazon elvekhez, amelyek szerint a német kormány Európa-politikáját alakítja. És egyben összhangban volt azzal a meggyőződéssel, hogy amíg nem rendszerszintű a válság, addig nem is célszerű közbelépni, mert minden indokolatlan kimentés erkölcsi kockázatot indukál.

A szabályokhoz való ilyen mértékű ragaszkodás nem érthető meg Németország történelmi tapasztalatai nélkül (*Anderson és Goodman*, 1993). Németország elköteleződése a nemzetközi intézmények iránt a II. világháborút követően az egyetlen lehetőség volt a túlélésére. Az európai integráció, illetve a multilateralizmus Németország nemzetközi közösségbe történő visszatérésének lehetőségét kínálta. A szupranacionális intézmények és szabályok azon összessége, amelyek a berlini fal leomlása után megakadályozták, hogy az európai Németországból önérdékkövető Németország váljon, ma is érvényes a németek perspektívájából (*Bulmer és Pater-son*, 2016) Amit a kritikusok vonakodásként értelmeznek, azt Németország az európai értékek melletti kiállásként interpretálja. *Emmanouilidis és Möller* [2010, 3. o.] ezért azt hangsúlyozzák, hogy nem inkonzisztens a németek Európa-politikája, nem hiányzik belőle a stratégiai orientáció.

A szabályok melletti – akár szélsőségesnek is tetsző – kiállás szülte egyebek mellett a hatos törvénycsomagot vagy a fiskális paktumot is. A válság megelőzésére tett javaslatokban és azok megvalósításában kifejezetten kezdeményezőként lépett fel Németország, ebben az esetben nem vádolható vonakodással. Németország szerepfelfogásával összhangban a maastrichti elvek alapján kívánta tovább erősíteni a fiskális fegyelmet az unióban. A szabályokhoz való ragaszkodás a Németországot a

II. világháború után sikeressé tevő ordoliberalizmusban gyökerezik. Ezt a sajátosan német rendszert a jogállamiság, a magántulajdon, a piaci verseny állam által biztosított védelme, a stabil pénz, a kiegyensúlyozott költségvetési politika, valamint a szabad áru- és tőke mozgás konstituálják (Csaba, 2014, 89. o.).¹⁹ A maastrichti szerződés, majd később a Stabilitási és Növekedési Paktum gyakorlatilag az ordoliberalizmus elveinek megfelelően alakította a GMU kormányzási rendszerét – előírva a közös pénz stabilitását, amelyet független jegybank felügyel –, valamint a tagállami fiskális politikák fegyelmezettiségét (Dyson–Featherstone, 1999).

A GMU kormányzásának megújítására tett kísérletek német igények szerinti megvalósulásának legpregnansabb példája a 2012-ben elfogadott fiskális paktum (vagy pontosabban a Szerződés a gazdasági és monetáris unióbeli stabilitásról, koordinációról és kormányzásról), amely gyakorlatilag a korábban saját (német) hatáskörben elfogadott szabályozást ültette át uniós szintre – még ha nem is uniós jogszabályok révén. A paktum rendelkezései ugyanis gyakorlatilag megismétlik a 2009-ben Németországban elfogadott ún. adósságfékelt, ami egyszerre kínál felső korlátot az éves költségvetési hiány és az államadósság nagyságaira.²⁰ A fiskális paktum úgy vezet be alkotmányos szinten rögzített szigorú szabályokat a tagállamokban, hogy egyszer és mindenkorra lehetővé teszi a bajba jutott államoknak egy közösségi alaptól (az Európai Stabilitási Mechanizmusból) történő finanszírozását is. A stabilitási mechanizmushoz való hozzáférésnek ugyanis feltétele a fiskális paktumhoz történő csatlakozás. A szabályok és a kimentés ilyen módon történő összekapcsolása által a német elit egyértelműen a hazai (német) politikában és félelmekben meghatározó módon jelen lévő és a többi tagállammal szembeni bizalmatlanságot megalapozó erkölcsi kockázatot próbálta kivédeni.

Ez pedig átvezet a német hegemonia megítélésének egy olyan területére, amelylyel a nemzetközi politikai gazdaságtan (és így maga a liberális hegemon stabilitás elmélete) nem foglalkozott érdemben: a belső politika szerepére.²¹ A liberális hege-

¹⁹ Az ordoliberalizmus eredetéről, fejlődéséről és hatásáról lásd: Vanberg [2001], valamint Antalóczy–Naszados [2015].

²⁰ A paktum értelmében a „szabályt betartottnak kell tekinteni, ha az államháztartás éves strukturális egyenlege megfelel a felülvizsgált Stabilitási és Növekedési Paktumban meghatározott országspecifikus középtávú célkitűzésnek, ugyanakkor a strukturális hiány alsó határa a piaci áron számított bruttó hazai termék 0,5%-a” (Szerződés, 2012, 3. cikk [1b]). Ahol pedig a bruttó közadósság „jelentősen alacsonyabb, mint 60%, és az államháztartás hosszú távú fenntarthatóságával kapcsolatos kockázatok alacsonyak”, a strukturális hiány 1% lehet (Szerződés, 2012, 3. cikk [1d]).

²¹ A Robert Keohane nevével fémjelzett neoliberalis institucionalizmus mint államközpontú elmélet nagyban leegyszerűsítve kezelte a belső politikát. Nagyrészt ennek is tulajdonítható az irányzat későbbi jelentős mértékű tévesztése.

món stabilitás elméletének ugyan nem mond ellent, de nem is feltétlenül fér vele össze, hogy Németország folyamatosan előír és számonkér, illetve súlyos feltételekhez köti a német pénzügyi támogatást. *Angela Merkel* és kormánya azonban nem légüres térben fogalmazza meg Európa-politikáját, hanem azon társadalmi és intézményi erők szorításában, amelyek a kormányzati döntések legitimációjának forrásaként is szolgálnak. A német szavazópolgárok mellett a német intézmények, különösen az Alkotmánybíróság vagy a német jegybank is korlátot jelentenek a döntéshozatalban. Korábban a német elit nagyfokú autonómiát élvezett Európa-politikája alakításában, azonban ez mostanra gyökeresen megváltozott. Mivel a német belső politika jellemzően kimentésellenes lett (lásd például a szélsőséges AfD párt megerősödését), ezért a kormányzati politikának is alkalmazkodnia kellett (*Emmanouilidis és Möller*, 2010). Paradox módon tehát éppen akkor kellene „jóságos” hegemonként helytállnia Németországnak, akkor kellene feltételek nélküli vezetőként viselkednie a német elitnek, amikor arra az országon belül a legkevésbé hajlik a választóközönség.²² Az Eurobarometer adatai szerint a németek is azok táborát erősítik immár, akik mind kevésbé tartják biztatónak az EU jövőjét.²³ Ahogy az sem véletlen, hogy a németek a migráció mellett a tagállami közpénzügyek helyzetét tekintik a legfontosabb uniós kihívásnak (Eurobarometer, 2015).

Konklúzió

A cikk a hegemon stabilitás liberális elmélete alapján tekintette át Németországnak az EU-ban elfoglalt státuszát. A hidegháborús évek kváziszuverén államából a berlini fal leomlása után szuverén ország lett, amely – a korábbi utat követve – határozottan elkötelezte magát a multilateralizmus és az európai integráció mellett. A 2008. évi pénzügyi, illetve a 2010. évi adósságválság, valamint az azokat követő válságrendezések azonban olyan alapvető strukturális változásokat eredményeztek az Európai Unióban, amelyek Németország szerepét is nagyban átértékelték. A cikk amellett próbált érvelni, hogy Németország elsősorban a körülmények hatására vált dominánssá az unióban. E jelenséget az irodalom vonakodó hegemonként ismeri.

²² *Helmut Kohl* még tudott a (pénzügyi) szolidaritás mellett érvelni az EU 2004-es bővítésekor, ám ez a görög kimentés esetében már nem működött. *Merkel* részben azért volt népszerű hazájában, mert keménynek mutatkozott a tárgyalásokon, nem engedte, hogy a szolidaritás jelszavával a német adófizetők feltételek nélkül fizessék a görög kimentés terheit.

²³ A legoptimistábbak az írek, románok, horvátok, dánok, litvánok, máltaiak és hollandok (70 százalék felett választották, hogy optimisták az unió jövőjét illetően), míg a legkevésbé optimisták a görögök, ciprusiak, britek, osztrákok és franciák voltak (kevesebb mint 50 százalék bizonyult optimistának).

De vajon konzisztens-e Németország viselkedése a hegemon stabilitás elméletével? A kérdésre nem lehet egyértelmű igennel vagy nemmel válaszolni. Kétségtelen tény, hogy a válságrendezés és így annak megítélése, hogy milyen irányt vesz az EU gazdasági (és politikai) kormányzása, ma elképzelhetetlen Németország nélkül. Az unió legnagyobb és legerősebb gazdaságaként anyagi erőforrásai lehetővé tennék, hogy a végső hitelező és a végső piac szerepét felvállalja. Németország azonban nem hajlandó ezt megtenni. Végső hitelezőként, azaz a válságrendezés végső megoldásként a német adófizetők pénzéből kellene konszolidálnia a periféria adósságsapdában vergődő országait, illetve olyan állandó transzfermechanizmust kellene működtetnie, ami a válságmegelőzést támogatná. Németország azonban mindkét esetben az erkölcsi kockázat lehetőségére hivatkozva utasítja el a felelősségvállalást. Ezzel gyakorlatilag elutasítja, hogy jószágos hegemonként a stabilitást mint közjóságot a saját költségére állítsa elő. Németország ugyanis a potyázást és így az ismétlődő eladósodást tartja az elérni kívánt cél, azaz a gazdasági stabilitás legfőbb akadályának. Ezért a stabilitás megteremtését tagállami szintre delegálja, de egyben meg is határozza annak mikéntjét (lásd különösen a fiskális paktum rendelkezéseit). Az unió legerősebbjeként ezt megteheti, mivel szupranacionális előírások híján semmi nem kötelezi arra, hogy jelentős mértékű pénzügyi szolidaritást vállaljon a bajba jutott államokkal.

A hegemon stabilitás elmélete azt feltételezi, hogy a hegemon azért vállalkozik a költségek akár egyoldalú felvállalására, mert ezáltal olyan hasznot húz, ami kárpótolja a stabilitás fenntartásának költségeiért. Németország az egységes piac legnagyobb haszonélvezője. Az EU-tagállamok mindegyikének meghatározó kereskedelmi partnere – éppen ezen az alapon tartják a legtöbben hegemonnak. Csakhogy Németország olyasfajta neomerkantilista politikát követ, ami nehezen egyeztethető össze a liberális hegemon stabilitás elmélete liberális irányzatával. Ennek következménye az a sajátos kereskedelmi viszonyrendszer is, amely az EU bizonyos államait (így különösen néhány magállamot és Kelet-Közép-Európa országait) előnyösebb helyzetbe hozza, mint a periféria országait.

A tartós és strukturális egyenlőtlenségek egyik legmeghatározóbb jellemzője, hogy miközben a magországok folyamatosan hitelezték a válságot megelőzően a perifériát (az egységes valuta természetes következményeként értelmezve azt), addig a válságot követően elapadtak a források, és a periféria országainak jelentős mértékű megszorításokat kellett tenniük. Egy hegemon ilyen esetben automatikusan növeli fogyasztását (importját), piachoz segítve a periféria államait. Németország azonban kitart azon politikája mellett, amely a hazai béreket relatíve (a termelékenységhez

viszonyítva) alacsony szinten, míg a hazai megtakarításokat relatíve (a hazai beruházásokhoz képest) magas szinten tartja. Nemcsak hogy nem végső hitelező, de nem is végső piac tehát Németország. Az adós országok restriktív politikája így nemcsak hazai fogyasztásuk, hanem gazdasági teljesítményük általános visszaesését is jelenti, ami politikai-társadalmi feszültségeket, német- és EU-ellenes érzelmeket gerjeszt.

Nem véletlen ezért, hogy Németország státuszának a többi állam általi megítélése nem ellentmondásmentes. Míg a hitelező magországok és az újonnan csatlakozott kelet-közép-európai országok elfogadják Németország vezető szerepét, addig a krízis sújtotta országokban – mint Görögország, Spanyolország vagy Olaszország – ellenkezéssel fogadják azt. Hasonló okokból nem működhetett sikeresen a francia–német duó sem a válságrendezésben. Németország természetes szövetségesei ugyanis Ausztria, Finnország és Hollandia (*Paterson, 2012*), illetve a kelet-közép-európai régió országai.

De német részről sincs egyértelmű támogatottsága a hegemon státusznak, ellenkezésüket több tényező is magyarázhatja. Ilyennek tekinthető mindenekelőtt a német stabilitási kultúra, illetve a szabálykövető magatartás mély beágyazottsága, valamint a minőségi termékeket és szolgáltatásokat előállító, magas hozzáadott értéket termelő szektorok világszinten is kimagasló versenyképessége, amihez a munkavállalói oldal bérvisszafogási hajlandósága csatlakozik. De elemzők ebbe a körbe sorolják a korábban már említett elutasítási reflexet is, amit a súlyos történelmi tapasztalatok táplálnak. Tény az is, hogy az EU szupranacionális szervei sem könnyítik meg Németország helyzetét. Nem véletlen, hogy ahogy a maastrichti szerződés aláírása idején *Helmut Kohl*, a válság után most *Angela Merkel* is a politikai unió irányába tett elmozdulásokat szorgalmazza – ebben az esetben ugyanis nem volna szükség a német hegemoniára. Mindezt azonban furcsa módon olyan helyzetben kellene a német elitnek keresztülvinnie, amikor a hazai politika mind ellenségesebb az EU-val és így a nemzeti szuverenitás részbeni feladásának gondolatával szemben is.

Az európai integráció jövője szempontjából a legjelentősebb kihívások egyike ezért a német belső politika alakulása lesz, az a tényező, amit korábban elemzők gyakorlatilag irrelevánsnak tartottak a németek erős európai identitásának okán. Csakhogy most választóvonalhoz érkezett Németország: vagy a szupranacionális szintű együttműködést erősítik a felek (és a bankunió túl megvalósul a fiskális unió is), ezáltal tehermentesítve Németországot (azaz: fiskális unió esetén nem volna szükség hegemonra), vagy szupranacionális szintű intézményi megoldások hiányában Németországnak fel kell vállalnia a jóságos hegemon szerepét, hogy egyben tartsa az uniót. Feltéve, hogy ez utóbbi továbbra is Németország érdeke.

Hivatkozások

- Anderson, Jeffrey J. – John B. Goodman [1993]: Mars or Minerva? A united Germany in a post-cold war Europe. In: Keohane, Robert O. – Nye, Joseph – Hoffmann, Stanley (szerk.): After the cold war International institutions and state strategies in Europe, 1989–1991. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 23–62. o.
- Antalóczy Katalin – Naszádos Zsófia [2015]: Quo vadis rajnai kapitalizmus? A német szociális piacgazdaság modelljének jövője. *Külgazdaság*, 59. évf., 7–9. sz., 3–28. o.
- Bairoch, Paul – Kozul-Wright, Richard [1996]: Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy. UNCTAD Discussion Papers, No. 113. Genf.
- Barroso, Jose Manuel [2008]: Remarks of President Barroso on the financial crisis. Opening session of the Open Days 2008 – European Week of Regions and Cities. Speech/08/497, Brüsszel, október 6. Letölthető: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-08-497_en.htm
- BBC News [2010]: Eurozone approves massive Greece bailout. 2010. május 2.
- Beck, Ulrich [2014]: The reflexive modernization of democracy. In: Gagnon, Jean-Paul (szerk.): Democratic theorists in conversation: Turns in contemporary thoughts. Palgrave MacMillan, Basingstoke, 85–100. o.
- Benczes, I. – Szent-Iványi, B. [2016]: Rising hopes in the European economy amidst global uncertainties. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 54., No. sl., 167–184. o.
- Bernanke, Ben [2015]: Germany's trade surplus is a problem. Brookings Institute. Letölthető: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/04/03/germanys-trade-surplus-is-a-problem/>
- Bordo, Michael D. – Rockoff, Hugh [1996]: The gold standard as a good housekeeping seal of approval. *Journal of Economic History*, Vol. 56., No. 2., 389–428.
- Bulmer, Simon – Paterson, William E. [1987]: The Federal Republic of Germany and the European Community. Allen and Unwin, London.
- Bulmer, Simon – Paterson, William E. [2013]: Germany as the EU's reluctant hegemon? Of economic strength and political constraints. *Journal of European Public Policy*, Vol. 20., Issue 10., 1387–1405. o.
- Bulmer, Simon – Paterson, William E. [2016]: Germany's role in the handling of the European monetary and refugee crisis. In: Jahrbuch der Europäischen Integration 2016, Berlin.
- CEPS [2010]: Bank state aid in the financial crisis: Fragmentation or level playing field? A CEPS Task Force Report. 2010. október, Brüsszel.
- Cohen, Benjamin [2008]: International political economy: An intellectual history. Princeton University Press, Princeton.
- Crawford, Beverly [2009]: The normative power of a normal state: Power and revolutionary vision in Germany's post-wall foreign policy. Paper prepared for the Conference: „Legacies of German Unification: Twenty Years of German Unity”, University of Washington, Center for West European Studies, 2009. november 20.
- Crawford, Beverly [2015]: German power and embedded hegemony in Europe. In: Colvin, Sarah (szerk.) The Routledge handbook of German politics and culture. London és New York.
- Cwik, Tobias – Wieland, Volker [2010]: Keynesian government spending multipliers and spillovers in the euro area. ECB Working Paper Series, No. 1267.
- Csaba László [2014]: Európai közgazdaságtan. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- De Grauwe, Paul [2011]: Only a more active ECB can solve the euro crisis. Centre for European Policy Studies Policy Briefs, No. 250., augusztus 4.
- Delpa, Jacques – Weizsacker, Jakob von [2010]: The blue bond proposal. Bruegel Policy Brief, 2010/03., május, Brüsszel.

- Draghi, Mario* [2012]: Speech by Mario Draghi, President of the European Central Bank at the Global Investment Conference in London. 2012. július 26. Letölthető: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2012/html/sp120726.en.html>
- Dustman, Christian – Fitzenberger, Bernd – Schönberg, Uta – Spitz-Oener, Alexandra* [2014]: From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28., No. 1., 167–188. o.
- Dyson, Kenneth – Featherstone, Kevin* [1999]: The Road to Maastricht: Negotiating Economic and Monetary Union. Oxford University Press, Oxford.
- EKB [2010]: Decision of the European Central Bank of 14 May 2010 establishing a securities markets programme. *Official Journal of the European Union*, ECB/2010/5, 2010/281/EU.
- Emmanouilidis, Janis – Möller, Almut* [2010]: General perception of EU integration: Accomodating a 'New Germany'. In: *Dehousse, Renaud – Fabry, Elvire* (szerk.): Where is Germany heading? Notre Europe, Studies and Reports, 79., 3–12. o.
- Euractiv* [2008]: Eurozone members agree bank bail out guidelines. 2008. október 7. Letölthető: <http://www.euractiv.com/section/euro-finance/news/eurozone-members-agree-bank-bail-out-guidelines/>
- Eurobarometer [2015]: Public opinion in the European union. First results. Standard Eurobarometer, 83., tavasz, Brüsszel.
- Európai Unió Működéséről szóló Szerződés [2010]: Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata. 2010. március 30. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, C83/47.
- European Commission [2011]: Green paper on the feasibility of of introducing stability bonds. Brüsszel, november 11. Letölthető: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/green_paper_en.pdf
- Frenkler, Ulf* [2001]: Germany at Maastricht – power politics or civil power. In: *Harnisch, Sebastian – Maull, Hanns W.* (szerk.): Germany as a civilian power: The foreign policy of the Berlin Republic. *Manchester University Press*, Manchester, 26–48. o.
- Gilpin, Robert* [1975]: US power and the multinational corporation. Basic Books, New York.
- Haggard, Stephen – Simmons, Beth A.* [2000]: Theories of international regimes. In: *Lipson, Charles – Cohen, Benjamin J.* (szerk.) Theory and structure in international political economy. The MIT Press, Cambridge Mass., 179–206. o.
- Hasenclever, Andreas – Mayer, Peter – Rittberger, Volker* [1997]: Theories of international regimes. Cambridge University Press.
- IMF [2016]: Germany: Article IV consultation. IMF Country Report, 16/202., Washington D.C.
- Janning, Josef – Möller, Almut* [2016]: Leading from the centre: Germany's new role in Europe. European Council on Foreign Relations. Policy Brief, július, London.
- Jones, Erik* [2010]: Merkel's folly. *Survival*, Vol. 52., Issue 3., 21–38. o.
- Kaelberer, Matthias* [1997]: Hegemony, dominance or leadership? Explaining Germany's role in European monetary cooperation. *European Journal of International Relations*, Vol. 3., No. 1., 35–60. o.
- Katzenstein, Peter J.* [1997]: United Germany in an integrating Europe. In: *Katzenstein, Peter J.* (ed.): Tamed power: Germany in Europe. Cornell University Press, Ithaca.
- Keohane, Robert* [1980]: The theory of hegemonic stability and changes in international economic regimes, 1967–1977. In: *Holsti, Ol – Siverson, Randolph – George, Alexander* (szerk.): Change in the international system. Westview Press, Boulder, CO.
- Keohane, Robert* [1984]: After hegemony: Cooperation and discord in the world political economy. Princeton University Press.
- Kindleberger, Charles* [1973]: The world in depression, 1929–1939. University of California Press, Berkeley.

- Kindleberger, Charles* [1981]: Dominance and leadership in the international economy: Exploitation, public goods, and free rides. *International Studies Quarterly*, Vol. 25., No. 2., 242–254. o.
- Krasner, Stephen D.* [1976]: State power and the structure of international trade. *World Politics*, Vol. 28., No. 3., 317–347. o.
- Kundnani, Hans* [2015]: The paradox of German power. Oxford University Press.
- Kurpas, Sebastian – Riecke, Henning* [2007]: Is Europe back on track? Impetus from the German EU Presidency. CEPS Working Documents, 273., július 16.
- Kutasi Gábor* [2015]: External imbalances in the EU: A REER-based explanation. *Intereconomics*, Vol. 50., No. 5., 301–308. o.
- Losonczi Miklós* [2014]: Az államadósság-válság és kezelése az EU-ban. Tri-mester Kiadó, Tatabánya.
- Markovits, A. – Reich, S.* [1997]: The contemporary power of memory: The Dilemmas for German foreign policy. *The Communication Review*, Vol. 2., 1., 89–119. o.
- Marsh, Steve* [2008]: The dangers of German history: Lessons from a decade of post-cold war German foreign and security policy. *Perspectives on European Politics and Society*, Vol. 3. Issue 3., 389–424. o.
- Meiers, Franz-Josef* [2015]: Germany's role in the euro crisis: Berlin's quest for a more perfect monetary union. Springer, London.
- Morisse-Schilbach, Melanie* [2011]: „Ach Deutschland!” Greece, the euro crisis, and the costs and benefits of being a benign hegemon. *Internationale Politik und Gesellschaft*, Vol. 14., No. 1., 28–41. o.
- Münchau, Wolfgang* [2010]: Germany pays for Merkel's miscalculations. *Financial Times*, május 10.
- Notre Europe [2010]: Introduction. In: *Dehousse, Renaud – Fabry, Elvire* (szerk.): Where is Germany heading? Notre Europe, Studies and Reports, 79., 1–2. o.
- OECD [2014]: International direct investment statistics, 2014. június 30. Párizs.
- O'Rourke, Kevin H. O. – Williamson, Jeffrey G.* [1999]: Globalization and history. The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Paterson, William* [1993]: Muss Europa angst vor Deutschland haben? In: *Hrbek, Rudolf* (szerk.): Der Vertrag von Maastricht in der wissenschaftlichen Kontroverse. Nomos, Baden-Baden, 9–18. o.
- Paterson, William* [2010]: Does Germany still have a European vocation? *German Politics*, Vol. 19., 1., 41–52. o.
- Paterson, William* [2012]: A contested Franco-German duumvirate. In: *Hayward, Jack – Wurzel, Rüdiger* (szerk.): European disunity: between sovereignty and solidarity. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 235–251. o.
- Pedersen, Thomas* [1998]: Germany, France, and the integration of Europe: A realist interpretation. Printer, London.
- Roosevelt, Elliot* (szerk.) [1950]: F.D.R.: His personal letters, 1928–1945. Duell, Sloan and Pearce, New York.
- Schild, Joachim* [2010]: Mission impossible? The potential for Franco–German leadership in the enlarged EU. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 48., No. 5., 1367–1390. o.
- Schweiger, Christian* [2015]: The „reluctant hegemon”: Germany in the EU's post-crisis constellation. In: *Kyriakos Demetriou* (szerk.): The European Union in crisis. Springer, 15–32. o.
- Sperling, James* [2001]: Neither hegemony nor dominance: reconsidering german power in post cold-war Europe. *British Journal of Political Science*, Vol. 31., No. 2., 389–425. o.
- Stephens, Philip* [2010]: Merkel's myopia reopens Europe's German question. *Financial Times*, 2010. március 25.
- Streeck, Wolfgang* [2015]: German hegemony: Unintended and unwanted. Eurozine, 2015. szeptember 23. Letölthető: <http://www.eurozine.com/german-hegemony-unintended-and-unwanted/>
- Summers, Lawrence* [2015]: Greece is Europe's failed state in the waiting. *Financial Times*, 2015. június 20.

- Szerződés [2012]: Szerződés a Gazdasági és Monetáris Unióbeli stabilitásról, koordinációról és kormányzásról.
- Traynor, Ian [2010]: Angela Merkel dashes Greek hopes of rescue bid. *The Guardian*, 2010. február 11.
- Vanberg, Viktor [2001]: The Freiburg school of law and economics: a predecessor of constitutional economics. In: *Vanberg, Viktor: The constitution of markets: Essays in political economy*. Routledge, London, 37–52. o.
- Vigvári Gábor [2011]: A nemzetközi rezsimek elmélete: egy politikai gazdaságtani megközelítés. *Külügyi Szemle*, 10. évf., 3. sz., 149–174. o.
- Webb, Michael C. – Krasner, Stephen D. [1989]: Hegemonic stability theory: An empirical assessment. *Review of International Studies*, Vol. 15., No. 2., 183–198. o.
- Webber, Douglas [2014]: How likely is it that the European Union will disintegrate? A critical analysis of competing theoretical perspectives. *European Journal of International Relations*, Vol. 20., No. 2., 341–365. o.
- Wyplosz, Charles [2012]: Happy 2012? *voxeu.org*, 2012. január 3. Letölthető: <http://voxeu.org/article/happy-2012>

Ipar 4.0 technológiák és környezeti fenntarthatóság – magyar feldolgozóipari tapasztalatok

SZALAVETZ ANDREA

*A cikk az ipar 4.0 technológiák környezeti hatásait vizsgálja 16 magyarországi feldolgozóipari leányvállalatnál készített mélyinterjú alapján. Megállapítja, hogy a kiberfizikai termelési rendszerek, a termelésirányítási és folyamatfelügyeleti rendszerek, a folyamatoptimalizálási algoritmusok, továbbá a digitális termékfejlesztési, illetve termékéletciklus-kezelési megoldások nem csupán a leányvállalatok termelési képességeit és erőforrás-hatékonyságát javítják, hanem környezeti teljesítményét is. Azt találja továbbá, hogy szoros összefüggés van a helyi leányvállalatok feljebb lépésének különböző dimenziói: a termékalapú, a termelésieljárás-alapú, valamint a funkcionális feljebb lépés, illetve a környezeti teljesítmény szempontjából elemzett feljebb lépés és a digitális feljebb lépés között.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O33, O14, Q55, F23.

A környezet-gazdaságtan és különösen a vállalati fenntarthatóság tudományterületének kutatói számára az egyik klasszikus hivatkozás Porter és Van der Linde [1995] cikke, az ún. *Porter-hipotézis*. A cikk azt a tételt bizonyítja, hogy a környezeti fenntarthatóság és a vállalati versenyképesség közötti kapcsolat nem feltétlenül ellentétes irányú, a fenntartható vállalati működést célzó beruházásoknak számottevő versenyképesség-erősítő hatásuk lehet.

E cikk óta eltelt évtizedekben könyvtárnyi írás vizsgálta a vállalati környezeti stratégia és a versenyképesség összefüggéseit, különösen a környezeti innovációknak (Rennings, 2000; magyar nyelvű áttekintést ad: Zilahy–Széchy, 2012), a környezeti menedzsmentrendszerek bevezetésének (Lucas, 2010) és egyáltalán, a környe-

* A kutatás az OTKA (K116173) támogatásával valósult meg.

Szalavetz Andrea, MTA KRTK Világgazdasági Intézet. E-mail: szalavetz.andrea@krtk.mta.hu

zeti teljesítmény mérésének a versenyképességre gyakorolt hatását (*Schaltegger és szerzőtársai*, 2015).

Az oksági kapcsolat másik iránya, a versenyképesség erősítését célzó stratégiai lépéseknek a környezeti teljesítményt befolyásoló hatása látszólag triviális. A termékek minőségének (élettartamának, megbízhatóságának, üzemanyag-hatékonyságának) javítását, zajszintjének csökkentését célzó egyes innovációk például egyúttal automatikusan környezeti termékinnovációnak minősülnek. Hasonlóan, az erőforrás-felhasználás (például anyag- és energiafelhasználás) hatékonyságának növelését célzó folyamatinnovációk egyúttal automatikusan ökoinnovációnak tekinthetők. *Duarte–Cruz-Machado* [2017] például jelentős irodalmat áttekintve bizonyítja, hogy a széles értelemben vett pazarlás megszüntetését célzó lean menedzsment¹ és a vállalati környezetmenedzsment között jelentősek az átfedések, a két menedzsment-paradigma integrálható, integrálandó.

Az is közhelynek számít, hogy az eljárásfejlesztés gyakran új termelőeszközök beszerzését igényli, és az új gépek energiahatékonysága rendszerint felülmúlja a korábbi évjáratokéit. Így az eszközbeszerzés egyúttal az üzem fajlagos energiahatékonyságát is javítja.

Ez a cikk amellett érvel, hogy e triviális példákon túlmenően is érdemes megvizsgálni a versenyképesség és a környezeti fenntarthatóság ok-okozati összefüggésének ez utóbbi irányát: a vállalati versenyképesség erősítését célzó beruházások kedvező környezeti „mellékhatásait”.

Cikkemben ennek az összefüggésnek egyetlen megnyilvánulási formájával² foglalkozom. Globális vállalatok magyarországi feldolgozóipari leányvállalatainak példáján, 16 magyarországi, autóipari, elektronikai és gépipari leányvállalatnál készített interjúk eredményeit elemezve bemutatom, hogy amennyiben e cégek versenyképességük erősítése érdekében a negyedik ipari forradalom³ technológiáit alkalmazzák hozzáadottérték-termelő tevékenységeikben (például kiberfizikai ter-

¹ A lean (karcsú) menedzsment filozófia a munkahelyi gyakorlat és a vállalati szervezet folyamatos fejlesztésével igyekszik a pazarlást kiküszöbölni, illetve a vevői érték pontos meghatározását követően az értéket nem teremtő tevékenységeket minimalizálni. A lean menedzsment erőforrás-hatékonyságot növelő módszerei változatosak, ezekről és a lean menedzsment paradigmát elemző irodalomról jó áttekintést ad *Losonczy és szerzőtársai* [2010] tanulmánya.

² Az összefüggés számos egyéb vonatkozásban is vizsgálható, például a versenyképesség erősítését célzó üzletimodell-innovációk kedvező környezeti hatásai vonatkozásában. Ide tartozik az újra-gyártás vagy a „termék mint szolgáltatás” üzleti modellje, vagy a megosztáson alapuló gazdaság üzleti modelljei. Ezekben az esetekben nem állíthatjuk egyértelműen, hogy az üzletimodell-innovációk célja elsősorban a fenntarthatóság lenne: ezek az ötletek par excellence stratégiai, üzleti megfontolásokból születnek, és amennyiben sikert aratnak, egyúttal kedvező környezeti „mellékhatásokkal” járnak.

³ A negyedik ipari forradalom definícióját lásd a következő fejezetben.

melési rendszereket, termelésirányítási és folyamatfelügyeleti rendszereket, folyamatoptimalizálási algoritmusokat állítanak üzembe, vagy/és digitális termékfejlesztési, illetve termékéletciklus-kezelési megoldásokat alkalmaznak), e technológiák egyúttal gyakran a tevékenység környezeti fenntarthatóságát is erősítik.

Feldolgozóipari *leányvállalatok* tapasztalatairól lesz szó, ami jelentősen szűkíti a versenyképesség → környezeti fenntarthatóság meglehetősen szerteágazó témáját. Ebben az esetben ugyanis nincs értelme olyan versenyképesség-erősítő lépéseket tárgyalni (illetve azok környezeti teljesítményt javító hatását), amelyek üzleti kiaknázása önálló vállalkozási tevékenységet igényel. Így például nem foglalkozom az additív gyártás (3D-nyomtatás) kedvező környezeti következményeivel, noha ez a technológiai újdonság környezeti szempontból igen releváns (az additív, a terméket rétegről rétegre felépítő gyártás anyagtakarékosabb, mint a hagyományos szubtraktív technológiák, továbbá az új technológia rövidebb, lokálisabb értékláncokat eredményez, vagyis kevesebb köztes termék szállítására lesz szükség – *Bermann, 2012; Ford–Despeisse, 2016*).

A globális cégek feldolgozóipari leányvállalatai azonban elsősorban termelési képességeik javításával (*Radosevic–Yoruk, 2015*) és költségeik csökkentésével versenyeznek (nem pedig önállóan, saját tervezésű, fejlesztésű termékekkel). A verseny az anyavállalatuk szervezetén, illetve az értékláncon belül folyik – a korábbiaknál jobb pozícióért, komolyabb feladatokért (mandátumért) és ennek megfelelően több fejlesztési forrásért (*Birkinshaw, 2000*).

Ennek megfelelően ebben a cikkben azokat a technológiai megoldásokat (azok környezeti fenntarthatóságra gyakorolt hatását) vizsgálom, amelyek a helyi leányvállalatok termelési képességét erősítik és/vagy a termeléshez közvetlenül kapcsolódó funkciók termelékenységét javítják.

Ez a megközelítés egyrészt lehetővé teszi, hogy a versenyképesség-erősítés és a vállalatok környezeti teljesítménye közötti kölcsönhatásnak a választott, nem hagyományos irányát helyezzük nagyító alá, másrészt rávilágít kutatásom egyik fontos eredményére. Vizsgálataim során ugyanis azt találtam, hogy szoros összefüggés van a helyi leányvállalatok feljebb lépésének különböző dimenziói: a termék alapú, a termelési eljárás alapú, valamint a funkcionális feljebb lépés (*Humphrey–Schmitz, 2002*), a környezeti teljesítmény szempontjából elemzett feljebb lépés és a digitális feljebb lépés között.

Feljebb lépésnek tekintem, ha egy gazdasági szereplő fajlagos hozzáadottérték-termelő képessége nő. Ez megvalósulhat akár úgy, hogy relatíve alacsony hozzáadott értékű tevékenységekről magasabb hozzáadott értékűekre áll át vagy azokkal bővíti

tevékenységi körét (funkcionális feljebb lépés), akár úgy, hogy a korábbiaknál magasabb helyi hozzáadott értékű termékeket kezd gyártani (termékalapú feljebb lépés), akár pedig úgy, hogy termelési eljárását fejleszti és a tökéletesebb és termelékenyebb eljárással a korábbiaknál magasabb fajlagos hozzáadott értéket hoz létre.⁴

De Marchi és szerzőtársai [2013] alapján környezeti feljebb lépésnek tekintem, ha a gazdasági szereplők úgy módosítják termelési rendszerüket, hogy ennek eredményeként a termékek előállítására, használatára, valamint a stratégiai menedzsmentrendszerre visszavezethető kedvezőtlen környezeti hatások mérséklődnek vagy teljesen megszűnnek. Digitális feljebb lépésnek pedig azt tekintem, ha egy vállalat a korábbiaknál nagyobb mértékben integrál digitális technológiákat hozzáadottérték-termelési folyamataiba.⁵

A cikk a továbbiakban elsőként röviden áttekinti a vonatkozó szakirodalmat, majd ismerteti a kutatási módszert és összefoglalja a megkérdezett vállalatok jellemzőit. Az eredményekre rátérve, három olyan területet mutatok be, ahol az ipar 4.0 technológiák alkalmazása egyúttal a vállalati működés környezeti fenntarthatóságát is javítja. Végül, a „Következtetések” fejezet néhány összefoglaló megjegyzést tartalmaz és elemzi az eredmények korlátait és üzleti tanulságait.

Szakirodalmi háttér

A téma szerteágazó szakirodalmi összefüggései közül kutatásomhoz a legszorosabban a negyedik ipari forradalommal (ipar 4.0), pontosabban az új feldolgozóipari technológiák gazdasági és üzleti vonatkozásaival, valamint a vállalati működés környezeti fenntarthatóságával foglalkozó irodalom kapcsolódik.⁶ Ez utóbbi komplex

⁴ *Humphrey–Schmitz* [2002] csoportosításában szerepel egy negyedik kategória is, az *iparágak közötti feljebb lépés*, amikor a cégek az egyik iparágban/értékláncban megszerzett kompetenciáikat arra használják fel, hogy tudásigényesebb, magasabb hozzáadott értékű, esetleg más iparágakba tartozó tevékenységek végzésére álljanak át. Az előző lábjegyzetben részletezett üzletimodell-innovációk kiválóan példázzák az iparágak közötti feljebb lépést, továbbá azt is, hogy ez utóbbi feljebb lépési kategória és a környezeti feljebb lépés is szorosan összefügg egymással. Mivel azonban ez a feljebb lépési dimenzió a feldolgozóipari leányvállalatok szempontjából nem releváns, ebben a cikkben mindezzel nem foglalkozom.

⁵ Makroszinten ezt számszerűsíti az Európai Bizottság DESI- (Digitális Gazdaság és Társadalom Index) indexének üzleti komponense. A digitális teljesítményt öt dimenzió alapján méri, összetett DESI-index 2017-es rangsora szerint (lásd: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>) Magyarország a 28 EU-tagállam közül a 21. helyezett (az öt dimenzió közül éppen a vállalatok digitális teljesítménye az egyik leggyengébb).

⁶ A vállalati működés környezeti fenntarthatóságát hosszú ideig csupán az egyedi vállalatok szintjén vizsgálták. A globális értékláncok korában azonban ez a szemlélet egyre kevésbé állja meg

témakörön belül leginkább a környezeti fenntarthatóság és a vállalati (üzleti és innovációs) teljesítmény összefüggésével foglalkozó írások relevánsak.

A negyedik ipari forradalom kifejezés egyfelől a hozzáadottérték-termelést forradalmasító új technológiai megoldásokra⁷ utal, másfelől arra, hogy új termelési paradigmával állunk szemben, amelyben

- az értékláncot alkotó számos tevékenység (a termelés és a kapcsolódó szolgáltatási tevékenységek, vállalati folyamatok) jellege megváltozik;
- újfajta termékek, üzleti szolgáltatások és leginkább: termék- és szolgáltatáscsomagok kerülnek a piacra (*Porter–Heppelmann*, 2014, 2015);
- új üzleti folyamatokkal (az alaptevékenységet és az értékláncok koordinációját támogató szolgáltatásokkal) bővülnek az értékláncok, és ennek megfelelően új, korábban nem létezett munkakörök keletkeznek;
- új üzleti modellek keletkeznek és válnak sikeressé;
- a korábbiaktól eltérő módon szerveződhetnek az értékláncokon belüli tranzakciók; valamint
- az új technológiáknak megfelelően módosulhatnak a vállalati szervezetek (*Brettel és szerzőtársai*, 2014; *Monostori*, 2015; *Váncza és szerzőtársai*, 2011).

Az új technológiai megoldások forradalmasítják a termelékenységet: az egyes gyártási feladatok automatizálása és robotizálása a gyártását, a kibernetikai rendszerekbe beépített optimalizálási, döntéstámogatási és virtualizációs megoldások pedig

a helyét, így a környezeti fenntarthatóság is bekerült azok közé a horizontális szempontok közé, amelyekkel kibővítették a vertikális szemléletű értéklánc-elemzéseket (ez utóbbiak olyan témákra fókuszálnak, mint az értékláncok koordinációja, a tevékenységek földrajzi megosztása vagy a feljebb lépés). A horizontális szempontok közé tartozik például az értéklánc-integrálódás társadalmi és a szegénységre gyakorolt hatásai, a munkaerőpiaci hatások vagy az „értékláncok és politikai folyamatok” témája (lásd: *Bolwig és szerzőtársai*, 2010). A „zöld” értéklánc-elemzések egyik gyakori témája a környezeti szempontok integrálása az ellátáslánc-menedzsmentbe (lásd: *Srivastava*, 2007 áttekintését). Ugyanakkor mivel a cikk az új technológiai megoldásokba beruházó feldolgozóipari leányvállalatok környezeti teljesítményét vizsgálja, az elemzés szintje a környezet-gazdaságtan témájában megjelent írások többségéhez hasonlóan az egyedi vállalat.

⁷ Ide tartoznak a kibernetikai termelési rendszerek, a mesterséges intelligencia, a felhő alapú számítástechnika, a nagy adattudomány, a kollaboratív robotok, a 3D-nyomtatás stb. (Lásd erről: *Manyika és szerzőtársai*, 2013) Ebből a felsorolásból kitűnik, hogy a korábbi ipari forradalmakkal ellentétben, a „forradalmi hajtóerőt” nem egyetlen technológia jelenti, hanem részben a már korábban létező technológiai megoldások tökéletesedése, részben új technológiák megjelenése, részben pedig e technológiák konvergenciája, szinergiát eredményező együttes hatása. A technológiai újdonságok közül ugyanakkor a (számos technológiai megoldást ötvöző) kibernetikai termelési rendszereket emelik ki az ipar 4.0 jelenség értelmezésekor, vagyis a fizikai (termelőeszközök) és a virtuális világ (szoftvermegoldások, 3D-vizualizáció) internetalapú integrációját a feldolgozóiparban (*Monostori*, 2015).

a termelést támogató funkciókét (például kapacitástervezés, termelés- és karbantartás-ütemezés, gyártósor-kialakítás és -bővítés, terméktervezés, gyártási logisztika).

Mivel az ipar 4.0 technológiák az alaptevékenységnek és az azt támogató funkcióknak minden egyes részterületét mérik és optimalizálják (lásd később), a vállalatok ennek eredményeként összességében kevesebb erőforrást használnak fel, azokat is a korábbiaknál hatékonyabban (*Kagermann, 2015*).⁸

Ami a vállalati működés környezeti fenntarthatóságát illeti, az egyik klasszikus hivatkozás *Elkington* [1997], aki megfogalmazta, hogy a vállalatitőke-állomány nem kizárólag gazdasági elemekből áll (pénztőke, technológiai és tudástőke, piaci tőke, kapcsolati/hálózati tőke stb.), a versenyképesség elemzésekor a gazdasági, társadalmi és a környezeti tőke hármas egységét célszerű vizsgálni. *Hart* [1995] tanulmánya e kibővített célrendszerrel jellemezhető stratégiai menedzsment elméleti alapjait fektette le azzal, hogy az erőforrás-alapú vállalati versenyképesség-modellt (*Barney, 1991*) kiegészítette a modellből hiányzó természeti erőforrásokkal, továbbá a termék-, eljárás- és fenntarthatóság-alapú „zöld” képességekkel.

Az utóbbi évtizedekben a fejlett országok gazdasági szereplői fokozatosan elismerték a környezeti tőke jelentőségét és stratégiájukba integrálták a tőkefelhalmozásnak ez utóbbi komponensét is – részben szabályozási kényszerek, részben a fogyasztói igények hatására, részben pedig a gyakorlati tapasztalat miatt, miszerint a jól kialakított és kivitelezett környezeti stratégia üzleti haszonná konvertálható: megéri zöldnek lenni (*Ambec–Lanoie, 2008; Dowell és szerzőtársai, 2000*). Sőt, arra vonatkozóan is gyűlnek a tapasztalatok, hogy a fejlett környezeti stratégia és a versenyképesség között kimutatott pozitív összefüggés nem csupán a nagy és tőkeerős cégekre vonatkozik (amelyek, úgymond, megengedhetik maguknak, hogy proaktív környezeti stratégiát alakítsanak ki és finanszírozzanak), hanem akár a kisvállalatokra is (*Clemens, 2006; Theyel–Hofmann, 2012*).

Az üzleti és környezeti teljesítmény összefüggéseit vizsgáló tanulmányok egy része⁹ abból indul ki, hogy a vállalatok komoly kiaknázatlan ökohatékonysági potenciállal rendelkeznek, vagyis jelentős mértékben javíthatnák erőforrás-felhasználá-

⁸ Az ipar 4.0 technológiák kedvező környezeti hatásait óriási, főként műszaki szakirodalom tárgyalja, például a fajlagos anyag- és energiafelhasználás csökkenését eredményező megoldások műszaki, informatikai jellegzetességeit (például: *Bauerdick és szerzőtársai, 2017*), vagy egy-egy alaptechnológia megoldásainak a vállalati környezeti teljesítményre gyakorolt hatásait (lásd például: *Papadopoulos és szerzőtársai [2016]* írását a nagy adattudomány felhasználásáról a feldolgozóipari vállalatok környezeti teljesítményének javítása érdekében).

⁹ A pozitív összefüggést számos egyéb tényező is magyarázhatja (könnyebb bekerülés meghatározott piacokra, termékdifferenciálás, a kockázatok mérséklése, vállalati imázs stb. Lásd: *Ambec–Lanoie [2008, 58. o.]* összefoglaló táblázatát. Az erőforrás-felhasználás hatékonyságának javítása csupán

suk hatékonyságát, ami értelemszerűen növelné profitjukat (*Backlund* és szerzőtársai, 2012). A potenciál kiaknázásához innovációra van szükség (*Carrillo-Hermosilla* és szerzőtársai, 2010; *Rennings*, 2000), mégpedig elsősorban folyamatinnovációkra. Ahhoz azonban, hogy a környezeti innovációk sikeresek legyenek, hangsúlyozzák a tanulmányok (például *Mårtensson–Westerberg*, 2016; *Michelon* és szerzőtársai, 2013), elengedhetetlen, hogy a környezeti fenntarthatóságot célzó kezdeményezések szervesen integrálódjanak a vállalat stratégiai folyamataiba. A technológiai innovációk például a vállalati folyamatok átalakítását igénylik,¹⁰ sőt gyakran azt is, hogy a technológiai innovációkat szervezeti innovációk egészítsék ki.¹¹

Az áttekintett irodalom alapján a következő állításokat fogalmaztam meg empirikus kutatásom vezérfonalaként. A globális cégek feldolgozóipari leányvállalatai folyamatos költségnyomásnak vannak kitéve anyavállalatuk szervezetén belül (leányvállalatok közötti verseny), illetve az értékláncokba betörni kívánó külső (gyártási) szolgáltatók részéről. Ahhoz, hogy megőrizték pozícióikat, termelékenységüket folyamatosan növelniük, termelési képességeiket pedig erősíteniük kell: ennek érdekében fejlesztik vállalati folyamataikat, végeznek állóeszköz- és immateriális beruházásokat. A negyedik ipari forradalom időszakában a feldolgozóipari cégek az új technológiai megoldások alkalmazásától várják, remélik, hogy célkitűzéseik megvalósuljanak, vagyis erősödjön versenyképességük, tökéletesedjenek termelési képességeik.¹² E technológiák rendszerbe állításának ugyanakkor kedvező *mellékhatásai* is lehetnek, például javulhat a technológiát használó cégek környezeti teljesítménye. A versenyképesség erősítését célzó lépések tehát egyúttal a környezeti fenntarthatóságot is szolgálják.

e cikk témája, a termelési képességeikkel és költségeikkel versengő feldolgozóipari leányvállalatok szempontjából tekinthető elsődleges szempontnak.

¹⁰ Az új, a korábbiaknál energiahatékonyabb gépek rendszerbe állításhoz például át kell tervezni az anyagáramlás folyamatait. Szükség van továbbá a munkaerő képzésére és a termelés-végrehajtási szoftverek módosítására is.

¹¹ Jól látszik, hogy a környezeti innovációkkal foglalkozó tanulmányok hasonló megállapításokra jutnak, mint az általános innovációelméleti írások (például a technológiai és a szervezeti innovációk szoros összefüggéséről, vagy a komplementer erőforrások szükségességéről. Az előbbire példa az információtechnológia vonatkozásában *Brynjolfsson–Hitt* [2000] tanulmánya, az utóbbiról lásd: *Teece* [1986] klasszikus írását.

¹² *Colledani* és szerzőtársai [2014] rámutatnak arra, hogy a személyes tömegtermelés és a kis szorozatok korában a gyorsan változó termékk portfólióval jellemezhető vállalatok termelési képességeinek tökéletesítéséhez immár nem megfelelőek az olyan hagyományos technikák, mint a Six Sigma, a Toyota-módszer, a Teljes Körű Minőségirányítás (TQM). Ezek a módszerek ugyanis viszonylag statikus termelési környezetben célravezetőek, ahol lehetőség van a termelési teljesítmény folyamatos, hosszabb ideig tartó javítására, tökéletesítésére. Dinamikusan változó termelési folyamatok közepette ezekkel a módszerekkel kevésbé lehet a termelés minőségét javítani.

Kutatási módszer és a vállalati minta

Kutatási kérdésem (Képesek-e a vállalati versenyképesség javítását célzó ipar 4.0 technológiai beruházások a környezeti teljesítményt is javítani?) elvileg kétféle módszerrel válaszolható meg. Kvantitatív megközelítéssel, meghatározott vállalati mintát alapul véve vizsgálni lehetne, hogy miként változott a környezeti teljesítmény az új technológiai megoldások rendszerbe állítása nyomán.

Ez a módszer azonban számos egyelőre megoldhatatlan nehézséggel jár. Bár a környezeti teljesítmény mérési módszerei sokat fejlődtek (*Harangozó és szerzőtársai*, 2016; *Schaltegger és szerzőtársai*, 2015), sőt, a DESI-index azt mutatja, a vállalati digitális átalakulás mérése is megkezdődött, mégis egy vállalati minta szintjén a magyarázó és magyarázott változók közötti kapcsolat formális kiszámítása nehezen lenne megoldható. A vállalati digitális átalakulás ugyanis komplex és elhúzódó *folyamat*, „teljesen digitális vállalat” csak elméletben létezik. A vizsgálatok kezdőpontja így nem határozható meg egyértelműen, vagyis az, hogy a beruházás megkezdését követően mennyi időnek kell eltelnie ahhoz, hogy az új technológia (például egy ún. termékéletciklus-kezelési integrált rendszermegoldás) működni kezdjen, és a megoldás környezeti teljesítményre gyakorolt hatásának mérése megkezdődhessen. Ráadásul az ipar 4.0 gyűjtőfogalmába heterogén technológiák tartoznak, és az egyes technológiák versenyképességi és környezeti hatása más és más. Végül ahhoz, hogy a kedvező versenyképességi és környezeti hatások érvényre jussanak, számos komplementer feltételnek kell teljesülnie. A technológiák integrálása a termelési rendszerbe vállalatonként egyedi fejlesztéseket, a folyamatok és a vállalati szervezetek átalakítását, a munkaerő képzését igényli. E feltételek megvalósulásának minősége erőteljesen befolyásolja a kedvező hatások mértékét.

Következésképpen mért adatokon alapuló kvantitatív vizsgálat helyett a tanulmány kvalitatív kutatási módszert alkalmaz, hogy feltárjon néhány olyan mechanizmust, amelyben a versenyképesség erősítése céljával végzett technológiai (ipar 4.0) beruházások kedvező környezeti hatásokkal járnak.

Ami a konkrét módszert illeti, a cikk környezeti perspektívából elemzi és foglalja össze a szerző korábbi interjúinak eredményeit. Ezek az interjúk két kutatási projekt keretében készültek (*Szalavetz*, 2016; 2017a, b) globális cégek magyarországi autópári, elektronikai és gépipari leányvállalatainak képviselőivel (felső vezetőkkel vagy műszaki fejlesztési, informatikai szakemberekkel). E kutatási projektek ke-

retében összesen 16 ipar 4.0 megoldásokat viszonylag intenzíven alkalmazó helyi leányvállalat¹³ tapasztalataival ismerkedtem meg. Azt vizsgáltam, hogy

- milyen az ipar 4.0 gyűjtőfogalomba illeszkedő új technológiákat integráltak e cégek termelési rendszerükbe;
- mi volt e beruházások fő motivációja;
- milyen hatást gyakoroltak ezek a technológiai megoldások a foglalkoztatásra;
 - a munkavégzés jellegére;
 - az adott cég teljesítménymutatóira;
 - a leányvállalati képességekre; illetve
- várható-e, hogy az új technológiák pótlólagos feljebb lépési lehetőségeket nyitnak meg a leányvállalatok számára; vagy ellenkezőleg
- a feladatkörök elvesztésével, a termelés visszatelepítésével kell-e számolni.

Mivel az interjúk során nyitott kérdéseket alkalmaztam – ezekre válaszolva a megkérdezett szakemberek részletesen feltárhatták az új technológiákkal kapcsolatos tapasztalataikat –, sokrétű és részletekbe menő információkhoz jutottam, amelyek többféle szempontból elemezhetők. Ebben a cikkben környezeti szempontból elemzem az eredményeket: azt vizsgálom, hogy milyen csatornákon keresztül befolyásolhatják a leányvállalatoknál rendszerbe állított ipar 4.0 megoldások a környezeti teljesítményt.

Eredmények

Az interjúk eredményeit elemezve három olyan területet azonosítottam, ahol az ipar 4.0 technológiák rendszerbe állítása nem csupán a technológia felhasználóinak versenyképességét (termelési képességeit) javította, hanem egyúttal környezeti teljesítményét is, mégpedig 1. a folyamatfelügyeleti és minőségirányítási, 2. a termelésirányítási és termelésoptimalizálási megoldások és 3. a virtualizációs technológiák használatának hatására.

Az ipar 4.0 megoldások telepítésének motivációi között a *termelés tökéletesítése* és a *hatékonyság növelése* volt a két leggyakrabban előforduló elem a megkérdezett vállalatok körében. A termelés tökéletesítésének egyik útja az intelligens folyamatfelügyeleti rendszerek telepítése volt. Ezek a rendszerek a termelési folyamat, a termelőeszközök és a termékek minden egyes paraméteréről adatokat gyűjtenek,

¹³ A mintát alkotó cégek néhány összefoglaló jellemzőjét a két hivatkozott írás részletezi.

amelyeket a termelési rendszerbe beépített analitikai megoldások azonnal feldolgoznak: hibákat, zavarokat diagnosztizálnak, sőt előre jeleznek, és beavatkozásokat javasolnak vagy végeznek autonóm módon.

Ennek eredményeként kevesebb hibás termék jött le a sorról, ritkábban fordult elő, hogy a szerszámok és a termelőeszközök idő előtt elkoptak vagy meghibásodtak, termelési zavarok miatt kevesebb leállás volt. A termelés tökéletesedett, ami egyúttal a környezeti fenntarthatóság szempontjából is előrelépést jelentett: csökkent a selejt, vagyis a pazarlás, javult az erőforrás-hatékonyság.

Az intelligens folyamatfelügyelet, vagyis a termelés paramétereiről kinyert adattömeg valós idejű elemzése probléma esetén gyors beavatkozást tett lehetővé. A vizsgált cégek körében előfordult, hogy a sűrítettlevegő-rendszer meghibásodása miatt szivárgás kezdődött. Mivel a sűrített levegő rendszerében a nyomáscsökkenést a folyamatfelügyeleti rendszer azonnal érzékelte és jelezte, azonnal megkezdődhetett a hiba javítása (korábban legfeljebb az időszakos energiahatékonysági felülvizsgálatok során derült fény a szivárgásokra).

Más esetekben a folyamatfelügyeleti rendszerekre visszavezethetően sor sem került meghibásodásra (például szerszámtörésre), mivel a rendszerek – a mért paraméterek alapján – előre jelezték, hogy hol várhatók problémák, hol van szükség karbantartásra. Így a karbantartás az ipar 4.0 megoldásokra visszavezethetően nem a meghibásodott eszközök, szerszámok javítását, hanem az előrejelzések alapján a meghibásodás elkerülését szolgálta, ami nyilvánvaló ökohatékonysági előrelépést jelentett. A nagy adattömeget feldolgozó rendszereknek köszönhetően bármilyen eltérés azonnal visszakövethető lett, vagyis a megadott toleranciaküszöbök bármilyen átlépése esetén könnyen meg lehetett állapítani, hogy pontosan melyik termelési fázisban melyik gép, szerszám stb. okozta a problémát.

A következő interjúrészlet a leállási idő csökkenése és az erőforrás-hatékonyság közötti kapcsolat egy érdekes elemére világít rá.

„Már a mi esetünkben [gépipari cég] is jelentős megtakarítást jelent, ha minimalizáljuk a nem tervezett leállási időt, hiszen az így kiesett termelést a foglalkoztatottnak túlórában kellene pótolniuk. De gondoljon az élelmiszeriparra! Hosszabb leállás esetén a félkész termék a soron mind mehetne a selejtbe!”¹⁴

Összességében jelentősen csökkent a befejezetlen termelés készletének mennyisége, ami közvetlenül összefügghet a környezeti fenntarthatósággal (Colledani és szerzőtársai, 2014). A befejezetlen termelés készletében ugyanis fel nem fedezett

¹⁴ Az ilyen típusú összefüggéseket, vagyis a pazarlás tovatérjedését pazarlásmultiplikátor-hatásnak nevezem.

hibák lehetnek. Amikor a félkész termékek a következő technológiai műveletsorba kerülnek, a selejtes termék továbbfeldolgozása feleslegesen köti le a kapacitásokat, használ fel további anyagokat és energiát, vagyis pazarlásmultiplikátor-hatás érvényesül.

A leállási idő csökkenése másként is összefügg a környezeti fenntarthatósággal. Gondoljunk bele, a modern termelőeszközök (például CNC-gépek) energiafogyasztása álló (stand-by) helyzetben is legalább egyharmada a működés közben mért energiafogyasztásnak (Duflou, 2012).

Szintén a nagy adattömeg elemzése tette lehetővé, hogy a megkérdezett vállalatok a korábbiaknál pontosabban határozzák meg, hova telepítsenek minőségellenőrző pontokat (olyan „kapukat”, amelyek nem megfelelő paraméterek esetén nem engedik tovább a terméket a következő műveleti fázisba), és összességében hány ilyen pontra van szükség egy gyártósoron. A termékek esetleges hibája így nem az összes termelési fázist követően a késztermék vizsgálatakor derül ki, hanem jóval korábbi fázisokban (vagyis a hibás termékek továbbfeldolgozásával kapcsolatos anyag- és energiaveszteség is mérséklődött). Ráadásul a hagyományos sorvégi minőségellenőrzési eljárás is feleslegessé vált, legalábbis az ellenőrzésnek az a módja, hogy a gyártósor végén a késztermékek közül véletlen kiválasztással mintát vegyenek, amit minden paraméterre vonatkozóan, vagyis a mintába került termékek szempontjából destruktív módon megvizsgáljanak. Következésképpen a minőség-ellenőrzési eljárások során keletkező selejt is kiküszöbölhetővé vált.

Az ipar 4.0 megoldások alkalmazásának másik fontos területe a széles értelemben vett termeléo optimalizálás volt. A vizsgált cégek a termelés során kinyert nagy adattömeg elemzésével, továbbá a folyamatok modellezésével, a termelési és technológiai alternatívák hatásainak szimulációjával optimalizálták a termelés és a karbantartások ütemezését, és ennek megfelelően osztották be termelési kapacitásaikat. Az erőforrások kihasználása tehát nem csupán a termelési eljárás hibáinak és zavarainak csökkenése, hanem az optimalizálási erőfeszítések eredményeként is javult, emelkedett az erőforrás-hatékonyság.

Az intelligens algoritmusok segítségével a gyártócellák és -sorok elrendezését is optimalizálták. Az anyagáramlás átalakításával kevesebb belső szállításra volt szükség, a gyártási logisztika hatékonysága nőtt, ami szintén értelmezhető ökohatékonyság-növekedésként.

A megkérdezett vállalatvezetők közül többen is hangsúlyozták, hogy az optimalizálás nem egyszeri gyakorlat: nem arról van szó, hogy bonyolult számításokkal

azonosítsák a minden szempontból leghatékonyabb eljárást és azt kezdjék alkalmazni. *Egyszeri* optimalizáláshoz ugyanis nem kellenének ipar 4.0 technológiák! A termelési rendszer folyamatosan átalakul: változik a termékportfólió és az egyes termékekből termelt mennyiségek, kopnak a berendezések, leállítanak, kicserélik a gépeket, szerszámokat, új eszközöket, új szerszámokat állítanak üzembe, kiesnek dolgozók betegség, átképzés, kilépés miatt, új alkalmazottak lépnek be, változnak a beszállítók, fejlesztik, átalakítják a folyamatokat. A termelési folyamat technológiai és környezeti (kontextuális) komplexitása (*Letmathe–Schinner, 2017*) folyamatos optimalizálást igényel. Ez akkor valósítható meg, ha egyrészt rendelkezésre állnak (mégpedig valós időben) a releváns adatok és az adatok elemzéséhez szükséges intelligens algoritmusok, másrészt az eltérő gyártócellákon, termelési sorokon és a támogató és döntéshozó vállalati funkciókban dolgozó szereplők között folyamatos az információáramlás. Az ipar 4.0 technológiák biztosítják mindezeket a feltételeket, továbbá képesek együttesen kezelni és optimalizálni az értékláncot alkotó, egymáshoz kapcsolódó tevékenységeket.

Energiahatékonyság szempontjából például nem célszerű csupán egy adott gép vagy egy gyártócella szintjén optimalizálni a folyamatokat: a gyártócella szintjén optimális működés ugyanis nem feltétlenül adódik össze és jelent gyártósori szintű optimumot, vagy ami gyártósori szinten optimális, az nem jelent feltétlenül a termelési rendszer szintjén is optimumot (*Duflou és szerzőtársai, 2012*).

Az optimalizálási feladatok komplexitását példázza az az eset, amikor az egyik leányvállalat részben a költségei csökkentése érdekében, részben pedig a környezet-tudatosság jegyében meghatározott termékek gyártásánál „készletre termelésről”, „megrendelésre termelésre” tért át (természetesen anyavállalati kezdeményezésre). Az utóbbi esetben első látásra egyértelműen javul a környezeti teljesítmény, hiszen kevesebb a felesleges készlet (csökken az ezzel kapcsolatos anyag- és energiapazarlás, a felesleges szállítás, tárolás, selejtezés). Ugyanakkor megrendelésre termelés esetén kevésbé lehet a folyamatos kapacitáskihasználtságot biztosítani, vagyis a stand-by üzemmódú energiafogyasztást minimalizálni. Amennyiben tehát a termékek egy részét megrendelésre kezdik gyártani, a kapacitások tervezése, allokációja és a termelés ütemezése még bonyolultabb lesz, az optimalizálás fejlett szoftvermegoldásokat és nagy adattudományra építő, megbízható kereslet-előrejelzést igényel.

A termelés és a támogató folyamatok optimalizálásának esetei jól mutatják, hogy milyen szoros az összefüggés az eljárás alapú feljebb lépés, a környezeti feljebb lépés és a digitális feljebb lépés között. Kevésbé nyilvánvaló első látásra, de a vizsgált

vállalati tapasztalatok alapján az is egyértelmű, hogy a környezeti fenntarthatósági szempontok integrálása a vállalati stratégiába funkcionális feljebb lépést is eredményezett: új mérési, elemzési, optimalizálási feladatok keletkeztek. Az érem másik oldalaként bizonyos feladatokat átvettek, automatizáltak az intelligens rendszerek. Ez utóbbira példa, hogy az ISO 14 001-es (környezetközpontú irányítási rendszer) és az ISO 50 001-es (energiagazdálkodási irányítási rendszer) előírásainak megfelelően az intelligens energiamenedzsment-rendszerek gyűjtik, tárolják és kívánság szerinti formában megjelenítik az energiagazdálkodási adatokat, jelentéseket és előrejelzéseket készítenek.

A versenyképesség erősítése érdekében felhasznált ipar 4.0 megoldások kedvező környezeti hatásai megnyilvánulásának harmadik területe a virtualizáció. A vizsgált cégek virtuális 3D-tervezőrendszereket alkalmaztak a termékek/alkatrészek és az eljárások (tovább)fejlesztéséhez, a termékek és eljárások paramétereinek teszteléséhez (például digitális formatervezést, gépészeti, szerszám- és folyamattervezést). Digitálisan tervezték meg és tesztelték a robotok mozgásának pályáját vagy a mozgó alkatrészeket tartalmazó komplex rendszereket (digitálisan ellenőrizték, nincs-e ütközés). Digitális szimuláció segítségével tesztelték az anyagfáradást, végeztek szilárdsági és töréstanvizsgákat.

A virtualizáció közvetlen pozitív hatást gyakorol a környezeti fenntarthatóságra, mivel nincs szükség valóság-hű prototípusok elkészítésére, illetve nem a fizikai valóságban kísérleteznek alternatív technológiai megoldásokkal, vagyis megtakarítják az ezekhez szükséges anyagot és energiát.

A virtualizáció egy másik megnyilvánulási formája a papírmentes gyártás. A dolgozók (a korábbi papíralapú munkautasítások helyett) érintőképernyős monitorokon kapnak információt saját feladataikról, követhetik nyomon a megmunkálási folyamatokat, és dokumentálják az elvégzett tevékenységet. A gyártási logisztika területén foglalkoztatottak mobiltelefonos üzenetként kapják meg a raktárból kivételezendő anyagok, alkatrészek listáját. A lista elemeit a raktár alaprajzához rendelték hozzá (a mobiltelefonos applikáció vizualizálja, hogy melyik alkatrész hol, melyik polcon található), sőt a lista egyes elemei úgy szerepelnek, hogy a raktárban megteendő útvonal logikus sorba legyen rendezve. Az anyagok, alkatrészek kivételezése vonalkódolvasóval történik, így a leltárnyilvántartás automatikusan frissül.

Következtetések és javaslatok

Ipar 4.0 megoldásokat termelési rendszerükbe integráló magyarországi feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatait környezeti fenntarthatósági szempontból elemezve a cikk három olyan területet azonosított, ahol ezek a technológiák nem csupán a leányvállalatok termelési képességeit tökéletesítették, hanem környezeti teljesítményüket is javították.

Az ipar 4.0 gyűjtőfogalom alá tartozó folyamatfelügyeleti és minőségirányítási, termelésirányítási és -optimalizálási, továbbá a virtualizációs megoldások kedvező környezeti „mellékhatásait” elemezve igazoltam, hogy nem csupán a környezeti fenntarthatóság érdekében végzett beruházásoknak lehetnek kedvező versenyképességi hatásai: a *Porter-hipotézis* fordítva is érvényesül.

Itt célszerű megemlíteni következtetéseimnek a témaválasztásomra visszavezethető korlátait. Mivel a cikk a leányvállalati versenyképesség erősítését célzó technológiai beruházások kedvező környezeti mellékhatásaival foglalkozott, vizsgálatom a *környezeti hatékonyságra* korlátozódott. A visszapattanó hatást nem vettem figyelembe, vagyis azt, hogy az új technológiák rendszerbe állítása és a javuló termelékenység következtében nőhet a teljes termelés, így a teljes környezeti terhelés is.¹⁵ Azzal sem foglalkoztam, noha a témát jelentős és gyorsan bővülő irodalom tárgyalja, hogy a feldolgozóipar digitális átalakulása önmagában milyen környezeti hatásokkal jár.¹⁶ Végül szintén a témaválasztásra visszavezethetően még említésszerűen sem került elő, hogy a versenyképességet erősítő technológiai fejlesztéseknek kedvezőtlen környezeti következményei is lehetnek, gondoljunk napjaink egyik aktuális szabályozási problémájára, a vállalatok részéről komoly technológiai fejlesztést igénylő *tervezett elavulás* jelenségére (Guiltinan, 2009; Maitre-Ekern–Dalhammar, 2016).

A kutatás eredményeinek megfontolásra érdemes üzleti tanulságai a következők. A vállalatoknak számításba kell venniük, hogy termelési képességeik erősítése érdekében végzett beruházásaiknak nem elhanyagolható mértékű tovaggyűrűzési hatása lehet: egyúttal környezeti teljesítményük is javulhat. Érdemes a tovaggyűrűzési hatásokat a vállalati stratégiába tudatosan beépíteni: a beruházások tervezésekor, a várható hatások mérlegelésekor környezeti teljesítményindikátorokat is meghatározni, a környezeti teljesítmény javulását mérni és a fejlődést nyomon követni.

¹⁵ A visszapattanó hatásról, illetve a környezeti hatékonyság-környezeti eredményesség kettősségéről lásd: Harangozó [2008a, 2008b]; Herring–Roy [2007].

¹⁶ A sokrétű hatásokat jól összefoglalja Berkhout–Hertin [2004] cikke; lásd még Perez [2016] gyorsan klasszikussá vált tanulmányát ugyanebben a témában.

Míg ez a tanulság bármilyen feldolgozóipari cég számára megfontolandó, olyan javaslatok is megfogalmazhatók, amelyek elsősorban a közvetlentőke-befektetések segítségével modernizálódó országok feldolgozóipari leányvállalataira vonatkoznak.

A globális vállalati szervezeten belüli pozícióját tudatosan menedzselő „vállalkozó leányvállalatok” (Birkinshaw, 2000)¹⁷ számára már régóta egyértelmű, hogy az ipar 4.0 technológiák rendszerbe állítása feljebb lépési lehetőségeket teremt (Szalavetz, 2016). Célszerű tehát úttörő szerepet játszani e technológiák meghonosításában, nem pedig esetleges kedvezőtlen foglalkoztatási hatásokra számítva akadályozni e technológiák helyi elterjedését. Feldolgozóipari leányvállalatok szempontjából az úttörő szerep azt jelenti, hogy a cégek anyavállalataiknál lobbiznak annak érdekében, hogy ipar 4.0 mintaalkalmazásokat magyar leányvállalatuknál valósítsanak meg. A helyi képességek demonstrálása mellett az anyavállalatok meggyőzésének másik fontos eszköze a megtérülési hatások számbavétele és megfelelő kommunikációja. Itt jönnek szóba a környezeti teljesítményt javító tovaggyűrzési hatások. A megtérülési számításokba mindenképpen integrálni kell e technológiáknak az erőforrás-hatékonyságra gyakorolt kedvező hatásait. Meggondolandó szempont lehet az is, hogy az ipar 4.0 megoldásokba beruházó helyi leányvállalatok idővel egyúttal „környezeti fenntarthatósági kompetenciaközpontként” igyekezzenek pozicionálni magukat anyavállalatuk globális szervezetén belül.

Hivatkozások

- Ambec, S. – Lanoie, P. [2008]: Does it pay to be green? A systematic overview. *The Academy of Management Perspectives*, Vol. 22., No. 4., 45–62. o.
- Backlund, S. – Thollander, P. – Palm, J. – Ottosson, M. [2012]: Extending the energy efficiency gap. *Energy Policy*, 51., 392–396. o.
- Barney, J. B. [1991]: Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17., No. 1., 99–120. o.
- Bauerdick, C. J. – Helfert, M. – Menz, B. – Abele, E. [2017]: A Common Software Framework for Energy Data Based Monitoring and Controlling for Machine Power Peak Reduction and Workpiece Quality Improvements. *Procedia CIRP*, Vol. 61., 359–364. o.
- Berkhout, F. – Hertin, J. [2004]: De-materialising and re-materialising: digital technologies and the environment. *Futures*, Vol. 36., No. 8., 903–920. o.
- Bermann, B. [2012]: 3-D printing: The new industrial revolution. *Business Horizons*, Vol. 55., No. 2., 155–162. o.
- Birkinshaw, J. [2000]: *Entrepreneurship in the global firm*. London, SAGE.

¹⁷ A vizsgált cégek mindegyikére illik ez a kategória.

- Bolwig, S. – Ponte, S. – Du Toit, A. – Riisgaard, L. – Halberg, N. [2010]: Integrating poverty and environmental concerns into value-chain analysis: a conceptual framework. *Development Policy Review*, Vol. 28., No. 2., 173–194. o.
- Brettel, M. – Friedrichsen, N. – Keller, M. – Rosenberg, M. [2014]: How virtualization, decentralization and network building change the manufacturing landscape: An Industry 4.0 Perspective. *International Journal of Mechanical, Aerospace, Industrial, Mechatronic and Manufacturing Engineering*, Vol. 8., No. 1., 37–44. o.
- Brynjolfsson, E. – Hitt, L. M. [2000]: Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14., No. 4., 23–48. o.
- Carrillo-Hermosilla, J. – Del Rio, P. – Könnölä, T. [2010]: Diversity of eco-innovations: Reflections from selected case studies. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 18., No. 10., 1073–1083. o.
- Clemens, B. [2006]: Economic incentives and small firms: does it pay to be green? *Journal of Business Research*, Vol. 59., No. 4., 492–500. o.
- Colledani, M. – Tolio, T. – Fischer, A. – Jung, B. – Lanza, G. – Schmitt, R. – Váncza, J. [2014]: Design and management of manufacturing systems for production quality. *CIRP Annals-Manufacturing Technology*, Vol. 63., No. 2., 773–796. o.
- De Marchi, V. – Di Maria, E. – Micelli, S. [2013]: Environmental strategies, upgrading and competitive advantage in global value chains. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 22., No. 1., 62–72. o.
- Dowell, G. – Hart, S. – Yeung, B. [2000]: Do corporate global environmental standards create or destroy market value? *Management Science*, Vol. 46., No. 8., 1059–1074. o.
- Duarte, S. – Cruz-Machado, V. [2017]: Green and lean implementation: an assessment in the automotive industry. *International Journal of Lean Six Sigma*, Vol. 8., No. 1., 65–88. o.
- Duflou, J. R. – Sutherland, J. W. – Dornfeld, D. – Herrmann, C. – Jeswiet, J. – Hauschild, M. – Kara, S. – Kellens, K. [2012]: Towards energy and resource efficient manufacturing: A processes and systems approach. *CIRP Annals-Manufacturing Technology*, Vol. 61., No. 2., 587–609. o.
- Elkington, J. [1997]: *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Oxford: Capstone Publishing.
- Ford, S. – Despeisse, M. [2016]: Additive manufacturing and sustainability: an exploratory study of the advantages and challenges. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 137., 1573–1587. o.
- Guilinan, J. [2009]: Creative destruction and destructive creations: environmental ethics and planned obsolescence. *Journal of Business Ethics*, 89., Supplement 1., 19–28. o.
- Harangozó G. [2008a]: A környezeti teljesítményértékelés módszerei. *Vezetéstudomány*, XXXIX. évf., 2. sz., 38–50. o.
- Harangozó G. [2008b]: Mitől zöld egy vállalat – avagy mit is jelent a jó környezeti teljesítmény? *Vezetéstudomány*, XXXIX. évf., 1. sz., 27–36. o.
- Harangozó G. – Széchy A. – Zilahy G. [2016]: A fenntarthatósági lábnyommegközelítések szerepe a vállalatok fenntarthatósági szempontú teljesítményértékelésében. *Vezetéstudomány*, XLVII. évf., 7. sz., 2–13. o.
- Hart, S. L. [1995]: A natural-resource-based view of the firm. *Academy of Management Review*, Vol. 20., No. 4., 986–1014. o.
- Herring, H. – Roy, R. [2007]: Technological innovation, energy efficient design and the rebound effect. *Technovation*, Vol. 27., No. 4., 194–203. o.
- Humphrey, J. – Schmitz, H. [2002]: How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, Vol. 36., No. 9., 1017–1027. o.
- Kagermann, H. [2015]: Change through digitization – Value creation in the age of Industry 4.0. In: Albach, H. – Meffert, H. – Pinkwart, A. – Reichwald, R. (eds.): *Management of Permanent Change*. Wiesbaden, Springer, 23–45. o.

- Letmathe, P. – Schinner, M. [2017]: Competence Management in the Age of Cyber Physical Systems. In: Jeschke, S. – Brecher, C. – Song, H. – Rawat, D. B. (eds.): *Industrial Internet of Things. Cybermanufacturing Systems*. Cham, Switzerland: Springer International Publishing, 595–614. o.
- Losonczy D. – Demeter K. – Jenei Z. [2010]: A karcsú (lean) menedzsment és a versenyképesség. *Vezetéstudomány*, XLI. évf., 3. sz., 26–42. o.
- Lucas, M. T. [2010]: Understanding environmental management practices: integrating views from strategic management and ecological economics. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 19., No. 8., 543–556. o.
- Maitre-Ekern, E. – Dalhammar, C. [2016]: Regulating Planned Obsolescence: A Review of Legal Approaches to Increase Product Durability and Reparability in Europe. *Review of European, Comparative & International Environmental Law*, Vol. 25., No. 3., 378–394. o.
- Manyika J. – Chui M. – Bughin J. – Dobbs R. – Bisson P. – Marrs A. [2013]: *Disruptive Technologies: Advances that will transform life, business and the global economy*. New York: McKinsey Global Institute
- Mårtensson, K. – Westerberg, K. [2016]: Corporate Environmental Strategies Towards sustainable development. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 25., No. 1., 1–9. o.
- Michelon, G. – Boesso, G. – Kumar, K. [2013]: Examining the link between strategic corporate social responsibility and company performance: an analysis of the best corporate citizens. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 20., No. 2., 81–94. o.
- Monostori, L. [2015]: Cyber-physical production systems: roots from manufacturing science and technology. *at-Automatisierungstechnik*, Vol. 63., No. 10., 766–776. o.
- Papadopoulos, T. – Gunasekaran, A. – Dubey, R. – Childe, S. J. – Wamba, S. F. [2016]: The impact of big data on world-class sustainable manufacturing. Letölthető: https://pearl.plymouth.ac.uk/bitstream/handle/10026.1/5175/IJAMT_BIG%20DATA%20PAPER_Revised_16_06_TP%28RD%29%20%2BSJC%20clean.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Perez, C. [2016]: Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of Technology in Helping to Shape the Future. In: Jacobs, M. – Mazzucato, M. (eds.): *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Chichester, UK, Wiley-Blackwell, 191–217. o.
- Porter, M. E. – Heppelmann, J. E. [2014]: How smart, connected products are transforming competition. *Harvard Business Review*, Vol. 92., No. 11., 64–88. o.
- Porter, M. E. – Heppelmann, J. E. [2015]: How smart, connected products are transforming companies. *Harvard Business Review*, Vol. 93., No. 10., 96–114. o.
- Porter, M. E. – Van der Linde, C. [1995]: Toward a new conception of the environment–competitiveness relationship. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9., No. 4., 97–118. o.
- Radošević, S. – Yoruk, E. [2015]: A new metrics of technology upgrading: The Central and East European countries in a comparative perspective. UCL CCSEE Working Paper, No. 2016/2., London, UCL School of Slavonic and East European Studies.
- Rennings, K. [2000]: Redefining innovation—eco-innovation research and the contribution from ecological economics. *Ecological Economics*, Vol. 32., No. 2., 319–332. o.
- Schaltegger-Zvezdov, D. – Günther, E. – Csutora, M. – Alvarez Etxeberría, I. (eds.) [2015]: *Corporate Carbon and Climate Accounting*. Springer International Publishing, 45–76. o.
- Srivastava, S. K. [2007]: Green supply-chain management: a state-of-the-art literature review. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 9., No. 1., 53–80. o.
- Szalavetz A. [2016]: Egy előre bejelentett forradalom krónikája Magyarországon – Ipar 4.0 technológiák és a hazai feldolgozóipari leányvállalatok. *Külgazdaság*, LX. évf., 9–10. sz., 28–48. o.
- Szalavetz, A. [2017a]: Industry 4.0 in ‘factory economies’. In: Galgóczi, B. – Drahokoupil, J. (eds.): *Central-Eastern Europe: Beyond the low-wage based FDI-driven economic model*. Brüsszel, ETUI, megjelenés alatt.

- Szalavetz, A. [2017b]: Industry 4.0 and capability development in factory economies. Kézirat.
- Teece, D. [1986]: Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, Vol. 15., No. 6., 285–305. o.
- Theyel, G. – Hofmann, K. [2012]: Stakeholder relations and sustainability practices of US small and medium-sized manufacturers. *Management Research Review*, Vol. 35., No. 12., 1110–1133. o.
- Váncza, J. – Monostori, L. – Lutters, D. – Kumara, S. R. – Tseng, M. – Valckenaers, P. – Van Brussel, H. [2011]: Cooperative and responsive manufacturing enterprises. *CIRP Annals-Manufacturing Technology*, Vol. 60., No. 2., 797–820. o.
- Zilahy Gy. – Széchy A. [2012]: A vállalati környezeti innovációs tevékenység háttere – elméleti áttekintés. In: Marjainé Szerényi Zs. – Podruzsik Sz. (szerk.): Fenntartható fejlődés, élhető régió, élhető települési táj. 2. kötet, Budapest, BCE, 91–111. o.

A trafikpiac folytatódó átalakítása 2014 és 2017 között (Esettanulmány – kiterjesztett kutatás)

LAKI MIHÁLY

A hazai piacon 2014 és 2017 között stabilizálódott a nemzeti dohányboltok száma. A trafikügyet kísérő közérdeklődés és izgatottság jelentősen csökkent. A piac ilyen állapotában az állam radikálisan átalakította a hazai dohánytermék-nagykereskedelmet. A „hivatalos” indok a nagykereskedők erőfölénye volt, ám ez nem magyarázta, hogy miért hozták létre ezen a piacon a magyar gazdaságban egyedülálló, a kis- és a nagykereskedők/termelők közé ékelt Országos Dohányboltellátó Kft.-t. Cikkünkben bemutatjuk egyik tulajdonosának kivételezett helyzetét, ám a dohánytermékpiacon szabályozásának ismétlődő kudarcai is hozzájárultak a vállalat megalapításához, a termékpiac-szabályozás radikális átalakításához.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D43, D52, H13

A dohánytermékpiacon folytatott kutatásunk eredményeit bemutató korábbi cikkben és műhelytanulmányban a 2014-es országos választások utánig, az új kormány megalakulásáig követhettük nyomon az eseményeket (Laki, 2014, Laki, 2015a, Laki, 2015b). Az utóbbi három évben újságolvasóként, internetfogyasztóként továbbra is dokumentáltam, nyomon követtem a trafikpiac eseményeit. Most másodlagos források feldolgozásával és az érintett vállalatok és intézmények illetékeseivel folytatott konzultációk alapján a kutatás kiterjesztésére vállalkozom. Azt próbálom kideríteni, hogy a 2012–2014-es szabályozásmódosítás sorozata után hogyan változott a dohánytermékek hazai piaca.¹

Laki Mihály, az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos tanácsadója.
E-mail: laki.mihaly@krtk.mta.hu

¹ Cikkünk az OTKA által támogatott A piacszabályozás nem várt következményei és hatásai című kutatási projekt visszatérő – kibővítő kutatásának eredményeit tartalmazza. Köszönöm Bisztray Márta, Karsai Gábor, Madarász Aladár, Major Iván, Pirooska Dóra, Réti Pál, Szalai Júlia, Vince Péter, Voszka Éva segítő, bíráló megjegyzéseit. Köszönöm Czeplédi Zoltánnak (KRTK Adatbank) a gondos

Elmélet és módszer – rövid áttekintés

A kiterjesztés és visszatérés során a korábbi kutatás elméleti megfontolásait és módszertanát alkalmaztuk.² A kapitalista gazdaságokban a piaci tranzakciók mellett *alkuhelyzetekre* bukkanhatunk a társadalom hétköznapi életében éppúgy, mint a pártpolitika világában, vagy a hatalmi ágak vagy a kormányzás intézményei közötti kapcsolatokban. (Johansen, 1981, 103. o.)

A szocialista országokban az alku jellemzően az állami tulajdonban levő vállalatok és a tervezési központ között, illetve vállalati hierarchia szintjei között zajlott.³ A tervezési hierarchia alsóbb szintjein levők a tervfeladatok csökkentésében, lazításában, a felettesek a feszítésben voltak érdekeltek. Nem hagyhatjuk figyelmen kívül azonban, hogy a terv- és a szabályozóalkuk *a szocialista rendszer hatalmas állami-szövetkezeti szektorán belül* zajlottak.⁴ A mi történeteinkben azonban az állam olyan piac újraelosztására, újraállamosítására vállalkozik, ahol a magánvállalkozók, vállalkozások a piacra lépés jogát bérlik az államtól, miközben a vállalkozás működtetéséhez szükséges ingatlan és berendezések magántulajdonban vannak és maradnak.

Tárgyunk szempontjából fontos a szabályalkotó állam befolyásolása, a *lobbizás is*, amely „a kapcsolatok kiépítését és fenntartását, negatív intézkedések hatásának kivédését, előnyök szerzését stb. szolgálja, szigorúan a törvényes keretek adta lehetőségek között”.⁵ A hazai lobbiszabályozás és a hatásai számos ponton eltérnek az ameriktól⁶ és a nyugat-európaiktól. A legnagyobb különbség – jórészt emiatt helyezték hatályon kívül az első magyar lobbitorvényt 2010-ben⁷ –, hogy Magyarországon „minimális volt a regisztrált lobbisták száma”, „hogy a láthatatlan vagy informális lobbizás dominált a gyakorlatban”, továbbá „a szankcionálás sem működött”. (Dr. Alexa–Dr. Burai–Dr. Inzelt, 2012, 14–15. o.) A magyar esetek kutatásában ezért csak körültekintően, fenntartással hasznosíthatjuk a lobbizás gazdaságtanának újabb eredményeit (Igan–Mishra–Tressel, 2009, Kaiser, 2009).

adatgyűjtést és feldolgozást. Névtelenséget ígértem a szakmai interjúk, konzultációs beszélgetések résztvevőinek. Köszönöm, hogy bővítették ismereteimet, értelmezték a piacsabályozási folyamatokat.

² Korábbi tanulmányaink olvasói nyugodtan átugorhatják ezt a fejezetet.

³ A kérdés hatalmas irodalmából lásd: Kornai [1957], Kornai–Lipták [1965], Gács–Lackó [1974], Antal [1985].

⁴ A szocializmus tulajdonviszonyairól folyó vita ismertetésétől megkíméljük az olvasót.

⁵ Lásd: <http://hu.wikipedia.org/wiki/Lobbiz%C3%A1s>

⁶ Az egyesült államokbeli lobbizás kutatásának friss eredményeiről lásd: Vidal–Draca–Fons-Rosen [2011].

⁷ 2006. évi XLIX. törvény.

Az *Albert O. Hirschman* [1995] által bevezetett, a tömegesen előforduló, jellegzetes cselekvéseket leíró fogalmak (kivonulás, tiltakozás, hűség) is segítették a radikális szabályozóváltozások hatásainak leírását és értelmezését. A kivonulást azonban nem önkéntesen, hanem az új szabályokat alkalmazó hatóságok *kényszerének* engedve hajtják végre a magyar vállalatok vagy a háztartások az általunk vizsgált termék- és szolgáltatáspiacokon. A kényszerített és az önkéntes kivonulás helyett a gazdaság szereplői több esetben a tiltakozást választják: „A vállalat fogyasztói, illetve a szervezet tagjai közvetlenül is kifejezhetik elégedetlenségüket: vagy a vállalat, illetve a szervezet vezetőségének, vagy a fölöttes hatóságnak, vagy pedig – általános tiltakozás révén – bárkinek, aki hajlandó meghallgatni őket. Ezt a lehetőséget *tiltakozási opciónak* nevezzük. A folyamat eredményeképpen a vállalat vagy a szervezet vezetőségének ismét kísérletet kell tennie arra, hogy föltárja az elégedetlenség okait s orvosolja az érintettek panaszait.” (*Hirschman*, 1995, 12. o.)

A *Neil Fligstein* [2001] nyomán kidolgozott tagolást, szakaszolást is eredményre használtuk a rendszerváltás utáni piacfejlődés leírására, elemzésére. A leírt és elemzett termék- és szolgáltatáspiacokon jellemzően egymást követte „az új szereplők tömeges beáramlása, az ezt gyakran követő piaci zavar, a piac tisztulása, a zavarok elhárítása”. (*Laki*, 2011, 32. o.) A rendszerváltás utáni piacfejlődés elemzése, a robusztus változások leírása során azonban kevés figyelmet fordítottunk a vertikális piaci tranzakciókra, a piacszintek gyakran eltérő állapotára, működésére.

Így jártunk el a *dohánytermékpiacon rendszerváltás utáni fejleményeit bemutató korábbi tanulmányunkban is* (*Laki*, 2015a). A piacsabályozás változtatásainak kezdeményezői között találtuk a termelő- és a nagykereskedő vállalatok tulajdonosait, de a radikális szerkezeti változások a kiskereskedelemben zajlottak. A figyelmünk ezért elsősorban a dohánytermék-kiskereskedelem szabályozásának változásaira, a módosítások következményeire irányult.

A továbbiakban kiterjesztjük az elemzést: a 2014 utáni időszakban ismét bemutatjuk a dohánytermék-kiskereskedelmi piac elhúzódó és továbbra sem sikeres konszolidálódását, ám – *új elemként* – *áttekintjük a nagykereskedelem piaci zavaroktól is kísért radikális átalakulását, átalakítását is.*

Ahol abbahagytuk

Korábbi kutatásunkban *egy szabályozási kudarcot* dokumentáltunk: a 2012-es „eredeti” szabályozást,⁸ az úgynevezett trafiktörvényt másfél év alatt hétszer módosították a nem várt és a negatív következményei⁹ miatt. Kiderült, hogy „A pártfogolt nagyvállalatok és főként a piac új, kijelölt szereplői (a koncessziót elnyertek vagy a másodlagos piacon koncessziót vásárlók, szerzők) is hozzájárultak a szabályozási kudarchoz. Nem elhanyagolható részük megalapozatlan, túlzottan optimista üzleti tervekkel lépett a piacra. Rendre nem számoltak a piac zsugorodásával, és főként a feketepiaci forgalom gyors bővülésével. Nem mérték fel kellő gondossággal a boltjaik térbeli elhelyezkedésének a forgalomra gyakorolt hatását. Az elégedetlen, csalódott új szereplők, a koncesszióért pályázók, a pályázatot fontolgatók ezért tiltakozással és kivonulással és tárgyalásos alkuk során üzentek a piacot szabályozó, a koncessziószerzés feltételeit megszabó államnak.” (Laki, 2015a, 49. o)

A zavarok fő forrása, hogy a rejtett politikai céljait követő állam átrendezte, újraszervezte a piacot. A szabályozás kudarcai: a dohányárusítási pontok nélkül maradt másfél ezer település, a piacra lépésre vállalkozók vártnál kisebb, a veszteséges új vállalkozások vártnál nagyobb száma gyors visszacsatlósra, folyamatos korrekcióra készítette a szabályozó államot és képviselőjét, az állami társaságot. Ezért bővítette az állam a nemzeti dohányboltokban árusítható termékek és szolgáltatások körét, enyhítette a dohánytermék-forgalmazás elkülönítésének szabályait, ezért jogosította fel a kisebb települések polgármestereit a dohánytermék-forgalmazók kijelölésére. Innen ered a szabályozás hatásait, a piaci szereplők alkalmazkodását türelemmel kívánni nem képes állami magatartás. „A korrekciók azonban újabb szabályozási zavarokat, feszültségeket okoztak és újabb szabályozómódosításokhoz vezettek.” (Laki, 2014, 50. o.)

⁸ 2012. évi CXXXIV. törvény a fiatalok dohányzásának visszaszorításáról és a dohánytermékek kiskereskedelméről.

⁹ „A gazdaságpolitika és szabályozás e sikermutatói azonban nem mérik a magyar többségi tulajdonban levő, a dohányforgalom megszűnése miatt megszűnt dohányboltokat, meggyengült kisboltokat, vendéglőket és a dohányárak feketekereskedelmének növekedése miatti jövedelem kiesésének az új nemzeti dohányboltok és a költségvetés bevételeire gyakorolt negatív hatását. Ezek a nem tervezett negatív hatásai (veszteségei) a trafiktörvénynek.” (Laki, 2015a, 48. o.).

Piaci folyamatok a 2014-es választások után

A piac konszolidálódásának jele, hogy a sajtó érdeklődése az elmúlt három évben csökkent, nagyságrenddel kevesebb tudósítás, riport jelent meg a trafikügyekről, dohánytermék-fogyasztástól, mint korábban. A feszült, időnként hisztérikus légkör enyhülését jelzi, hogy a visszaélések feltárására, dokumentálására létrehozott internetes felületeken 2014 után már nem találtunk friss kommentárokat.¹⁰

A növekvő nyugalmat jelzi az is, hogy a nemzeti dohányboltok száma nem változott jelentősen, de valamelyest csökkent az elmúlt három évben. A trafikok felszámolása és a koncessziók sajátos elosztása miatt indított jogi eljárások (percek, beadványok) is véget értek 2015-ben. (Lásd az *1. táblázatot*.)¹¹

1. táblázat

A nemzeti dohányboltok száma

| Év | Koncessziós szerződéssel rendelkező dohánybolt | Kijelölt dohánybolt | Összesen |
|------|--|---------------------|----------|
| 2014 | 5890 | 466 | 6356 |
| 2015 | 5628 | 494 | 6122 |
| 2016 | 5512 | 566 | 6078 |

Forrás: ND Nonprofit Zrt. közlése.

Mindez – mint hamarosan bemutatjuk – nem jelent változatlanságot. Számos új előírás, szabály módosította 2014 második felétől 2017 tavaszáig a dohány-kiskereskedők költségeit és hasznait, a vállalkozásuk működési feltételeit. *A legfontosabb szerkezeti és szabályozási változások azonban a dohányáru-nagykereskedelemben zajlottak le.*

A választások előtt, 2014 elején, érzékelve az új dohányboltok közötti jelentős és növekvő forgalom- és profitkülönbségeket, a kormány újból átrendezte a piacot. „Május 30-tól nem működhet trafik benzinkúton és 2500 négyzetméternél nagyobb

¹⁰ Lásd: <http://trafikmutyi.cafeblog.hu/>

¹¹ A magyar bíróságok és az Alkotmánybíróság rendre a régi trafikosok ellen ítéleztek, az európai bíróságok pedig a magyar államot marasztalták el. Az AB azzal érvelt, hogy nem sérült a korábbi trafikosok tulajdonhoz való joga. Csak azért, mert évekig árusítottak dohányt hatósági engedéllyel, a gazdasági tevékenységük még nem vált tulajdonná, tehát az engedély elvonása nem számít kisajátításnak. Lásd: http://index.hu/gazdasag/2014/07/08/ab_nem_jogos_az_extrafikosok_panasza/

alapterületű üzlethelyiségben, ilyenek például a plázák és a hipermarketek, és fontos szabály, hogy ezek parkolójában sem, tehát még a plázától leválasztva sem.”¹²

Ez a szabálmódosítás csak részben váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A hazai dohánytermékpiacon, 2014 első negyedévében ugyanis visszaesett a *legális forgalom*. 2013 negyedik negyedévében még 123 477 millió forint volt a dohányáru-forgalom, 2014 első negyedében pedig 118 922 millió. „Normális piaci körülmények között ritkán fordul elő, hogy májusban kevesebb cigaretta fogy, mint áprilisban, de most ez is megtörtént. Májusban (2014 májusában – *L. M.*) mindössze 660 millió szál cigaretta fogyott Magyarországon, míg áprilisban 690 millió szál.”¹³ „Tavaly májushoz képest ez közel 200 millió szál visszaesést jelent, de 2012 májusában például 1,1 milliárd szál szerepelt az adóhatóság statisztikáiban. Idén májusig pedig összesen 2,9 milliárd szál fogyott, ez több mint egymilliárd szállal kevesebb, mint 2013 azonos időszakában.”¹⁴

Főként a feketekereskedelem növekedése okozhatta a dohányboltok forgalmának több hónapos visszaesését: „A GfK Hungária... felmérése”¹⁵ a feketepiac drasztikus megerősödését mutatta. A forgalomnak a múlt nyáron (2013 nyarán – *L. M.*) még nyolc százalékat tette ki a zugáru, ez a téli hónapokra 12 százalékra nőtt. Iparági becslések szerint azonban ez is meghaladott állapot, a feketepiac már ennél is nagyobb lehet.” (*Batka*, 2014a) „A feketepiac megerősödéséhez egy újabb adat. – Hetvenegymillió szál lefoglalt cigaretta. Ez a mennyiség ugyanannyi, mint amennyit 2013-ban egész évben lefoglaltak a kollégáink – számszerűsít... a Nemzeti Adó- és Vámhivatal vám- és jövedéki szóvivője, és hozzáteszi: nőtt a csempészési kedv, amit a pénzügyőrök rendre »elrontanak«.”¹⁶

A kedvezőtlen piaci folyamat néhány hónap után véget ért, a dohányáru-forgalom 2014 második felében gyors növekedésbe fordult. Az éves forgalom 28,9 százalékkal haladta meg az előző évit (lásd a 2. táblázatot). Ez is hozzájárult, hogy a dohányboltok átlagos nyeresége jelentősen nőtt: „2013-ban egy fél év is elég volt ahhoz, hogy 50 százalékos mutatót hozzanak össze a trafikok. Hogy mekkora szó ez, jól mutatja, hogy a 2013 közepi trafikújraosztásig 10–20 százalék között – tehát vol-

¹² Lásd: http://inforadio.hu/belfold/2014/05/23/juniustol_nem_lehet_trafik_a_benzinkutakon_es_a_plazakban-639245

¹³ Lásd: http://inforadio.hu/belfold/2014/05/23/juniustol_nem_lehet_trafik_a_benzinkutakon_es_a_plazakban-639245

¹⁴ Lásd: http://index.hu/gazdasag/2014/07/21/meg_soha_nem_fogyott_ilyen_keves_cigaretta_magyarorszagon/

¹⁵ 2014 nyarán készült a felmérés.

¹⁶ Lásd: <http://www.szon.hu/erosodik-a-feketekereskedelem/2624241>

taképpen ott, ahol más szektorokban, a nemzetgazdasági átlag közelében – mozgott a csak cigarettát, dohányárut árusító cégek sajáttőke-arányos nyeresége.”¹⁷

2. táblázat

A dohányáru-kiskereskedelem forgalma

| Év | A dohányáru-kiskereskedelem forgalma (Millió Ft) | Előző év = 100% |
|------|--|-----------------|
| 2012 | 328 148 | 118,8 |
| 2013 | 414 305 | 126,2 |
| 2014 | 534 924 | 128,9 |
| 2015 | 560 829 | 104,9 |
| 2016 | 586 432 | 104,6 |

Forrás: https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_okfb002.html

*A növekvő haszon azonban szélsőségesen oszlott meg a dohányboltok között: „A nagyjából hatezer trafikból csak hozzávetőleg kétezer képes nyereséget vagy nullaszáldós forgalmat produkálni.”*¹⁸ Nagy területi különbségek jöttek létre: „Az, hogy csak minden tizenkettedik, vagy jó esetben minden hatodik trafikosnak megy jól, főként az elhelyezkedéssel magyarázható... Budapesten, vidéki nagyvárosokban, a nyugati határszélen sok kuncaftjuk van a dohányboltosoknak, máshol azonban pangás van – és ebbe belejátszik az is, hogy az illegális piac egyre nagyobb szeletet hasít ki.”¹⁹

A nyolcadik szabálmódosítás

2014 novemberében a kormány benyújtotta újabb előterjesztését, amelynek címe *„A fiatalok dohányzásának visszaszorításáról és a dohánytermékek kiskereskedelméről szóló 2012. évi CXXXIV. törvény módosításáról.”*²⁰ A módosítás részletes indoklásában Hegmanné Nemes Sára államtitkár *a boltokban értékesíthető termékek körének újabb bővítését szorgalmazta*: „A javaslat célja a dohányboltban forgalmazható termékkör észszerű, minimális bővítése olyan termékekkel, amelyek a trafi-

¹⁷ Lásd: http://hvg.hu/gazdasag/20150619_Taroltak_az_osztrak_hatarnal_a_trafikok

¹⁸ Lásd: http://index.hu/gazdasag/2014/05/14/a_trafikok_fele_vergodik/

¹⁹ Lásd: http://hvg.hu/gazdasag/20150619_Taroltak_az_osztrak_hatarnal_a_trafikok

²⁰ Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02080/02080.pdf>

kok árukinálatahoz szervesen kapcsolódnak. A javaslat lehetővé teszi elsősorban a rágógumi és mentolos termékek (cukorkák, lapocskák), továbbá tömegközlekedési jegyek árusítását, valamint a mobiltelefon egyenlegének feltöltését.”²¹ A kínálat bővítése jelentős, de kevesebb volt a vártnál: „a trafiklobbi nem volt egészen sikeres, információink szerint arra hajtottak, hogy az energiatalokat és a tömény szeszeket is kizárólag a trafikokban lehessen kapni.”²²

A dohánybolt-alapításhoz előírt minimális lakosságszám emelése nehezítette az újak, a később érkezők piacra lépését, javította a koncesszióval rendelkezők versenyhelyzetét. A törvényt előterjesztő államtitkár asszony szerint: „A forgalmi adatok alapján az szűrhető le, hogy a dohányboltok törvény által lehetővé tett száma meghaladja a piaci igényeket jelenleg. A jövőben ennek fokozatos csökkentése indokolhatóvá és indokolttá válik.”²³ Ezért: „A javaslat – a jövőre nézve – megemeli azt a küszöböt, amelyet követően újabb dohánytermék-kiskereskedelmi jogosultság kiírását a törvény kötelezővé teszi. A korábban 2000 fő után kiírt egy jogosultságot a javaslat a felével megemeli; a hatályba lépést követően úgy kell a pályázatokat kiírni, hogy a küszöb 3000 fő legyen. Ezen túlmenően, ha ezt a forgalmi adatok (várhatóan) indokolják, de legalább két jogosultságot az adott településen gyakorolnak, a kiíró dönthet úgy is, hogy nem az összes – a törvény által előírt számú – jogosultságot engedi át, csak ennél kevesebbet. Ezzel biztosítani lehet azt, hogy olyan településeken, ahol – bár a lakosságszám ezt lehetővé tenné, de – a fogyasztók száma ezt nem indokolja, a maximálisnál kevesebb számú dohánybolt működjön.”²⁴ A törvénymódosítás, miközben javítja a nemzeti dohányboltosok piaci helyzetét, „növeli függésüket az államtól: a kormány megszüntethet trafikokat ott, ahol feleslegesnek érzi, és erről saját maga dönthet, nincs odaírva, mi alapján, teljes egészében diszkrecionális jogkörben, önkényesen dönthet így a miniszter. A javaslat megteremti annak lehetőségét, kifejezetten felhatalmazva a koncessziós szerződés megkötésére jogosult minisztert, illetve a nevében eljáró személyt arra, hogy azokon a területeken, ahol a dohányboltok számának csökkentése indokolt lehet, a jogosulttal a koncessziós szerződés megszüntetésére megállapodás születhessen.”²⁵

²¹ Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02080/02080.pdf>

²² Lásd: <http://nol.hu/gazdasag/kormanyzati-lelegeztetogepre-kerulnek-a-trafikok-1499195>

²³ Lásd: <http://orszaggyules.hu.sayit.parldata.eu/orsz%C3%A1lggy%C5%B1%C3%A9s-2014-/33-%C3%BC%C3%A9snap-20141126-felsz%C3%B3l%C3%A1sai/%C3%A1lta%C3%A1nos-vita-lefolytat%C3%A1sa-t2080-a-fiatal%C3%BAak-d H>

²⁴ Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02080/02080.pdf>

²⁵ *Schiffer András* hozzászólása. Lásd: <http://orszaggyules.hu.sayit.parldata.eu/orsz%C3%A1lggy%C5%B1%C3%A9s-2014-/33-%C3%BC%C3%A9snap-20141126-felsz%C3%B3l%C3%A1sai/%C3%A1lta%C3%A1nos-vita-lefolytat%C3%A1sa-t2080-a-fiatal%C3%BAak-d>

További szabályozásváltozások

Hamarosan újabbak követték a nyolcadik szabálmódosítást. „A nemzeti trafikokat megsegítendő, a dohány árását tízről 13 százalékra pumpálják fel 2014 végén.” (Batka, 2014b)

A nemzeti *dohányboltban árusítható termékek körének egy újabb bővítése* is kedvezően érinthette a bolthálózatot. 2015 decemberében a parlament az egészségügyről hozott törvény keretében újraszabályozta az elektronikus cigaretta forgalmazásának feltételeit. Az Emberi Erőforrások Minisztériuma által benyújtott törvényjavaslat az Európai Unió jogharmonizációs irányelveire hivatkozva „egységesítette” az elektronikus és a hagyományos cigarettára vonatkozó szabályozást.²⁶ Így „...az elektronikus cigarettákat is csak a trafikokban lehetne megvásárolni. Használni pedig csak a kijelölt helyeken, vagyis nagyjából a hagyományos cigarettára vonatkozó szabályok lesznek érvényesek az e-cigarettákra is A nyugati határszélen a főként oszt-rák vevőket kiszolgáló, nyereséges és tőkeerős boltok, bolthálózatok éppúgy kizárólagos joggal árusíthatják az *e-cigarettát*, mint a fennmaradásukért küzdő kisvárosi dohányboltok.”²⁷

Hamarosan kiderült azonban, hogy a nagyobb árás és a kibővített kínálat sem tette vonzóvá a dohányboltnyitást, főként *a kis falvakban*. Ezért újabb pályázatot írtak ki 2015 első hónapjaiban.²⁸ Ezeken a kisebb településeken lehetett koncessziót szerezni. Ekkor sem történt lényeges változás. Mindössze 66 nyertest hirdettek ki, közülük hússzal nem is sikerült szerződést kötni a megadott határidőn belül.²⁹ 464 helyen nem volt jelentkező.³⁰ Az ilyen falvakban „az eddigi boltosok nagy részének megengedték, hogy »kijelölés« alapján tovább árulhassák a cigarettát, amíg valaki nem jelentkezik a koncesszióért”. (Batka, 2015a) Jellemzően a településen működő hagyományos vegyesboltban forgalmazták a kijelölt boltosok a dohányárut. 2014-ben 466, 2016-ban már 566 kijelölt dohánybolt működött az országban. (Lásd az *1. táblázatot*.)

²⁶ 2016. évi CLXXII. törvény Az egyes egészségügyi és egészségbiztosítási tárgyú törvények módosításáról Lásd: https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A1600172.TV×hift=ffffff4&txtreferer=00000001.TXT

²⁷ Lásd: http://hvg.hu/gazdasag/20150619_Taroltak_az_osztrak_hatarnal_a_trafikok

²⁸ Lásd: <http://nemzetidohany.hu/palyazatok-2/2015-04-02-an-kiirt-palyazat/>

²⁹ Lásd: http://nemzetidohany.hu/wp-content/uploads/Eredményhirdetés-weboldal-ra_2015.06.02..pdf

³⁰ Lásd: http://nemzetidohany.hu/wp-content/uploads/Eredménytelenségi_hirdetmény0615_2.pdf

Az eddigiek alapján állíthatjuk, hogy a dohány-kiskereskedelem szabályozásának újabb módosításai sem oldották meg a 2012-es törvény által átalakított piaci környezet folyamatos feszültségeit (a jelentős feketekereskedelmet, a dohányboltok többségének gyenge profitabilitása, a dohányboltot eltartani nem bíró falvak százait).

A nagykereskedelem átalakítása

Már néhány hónappal a 2012-es törvény elfogadása után, 2013 nyarán több hírt olvashattunk arról, hogy a kormány a dohány-nagykereskedelmi piac átalakításától is az említett gondok és feszültségek enyhítését várja.³¹ Az ötlet majdnem egy évig „pihent”, majd a fejlesztési miniszter 2014. november 17-én az őszi jogalkotási programban nem szereplő újabb törvénymódosítást terjesztett a parlament elé (*Tamás*, 2014, 15. o.).³² Az előkészítő Nonprofit Zrt. és az előterjesztő miniszter, noha nem konzultált a dohányipar illetékeseivel,³³ a dohány-nagykereskedők piaci erőfőlényével indokolta a módosítást.

Az olvasó addig ismeretlen fogalmakkal ismerkedhetett meg a három törvényt is módosító³⁴ 2014. évi XCV. törvény³⁵ „A megbízható dohánykereskedővel a dohány-kiskereskedelem-ellátási tevékenység elvégzése céljából megköthető koncessziós szerződésre irányadó különös szabályok” című fejezetében.

Az olvasója megtudja, mi a dohánykereskedelem-ellátás, hogy néz ki egy dohány-kiskereskedelmi ellátó. A későbbi fejlemények megértéséhez különösen fontos a megbízható kereskedő definíciójának a törvényben szokatlanul ritka részletessége:

„Megbízható dohánykereskedő: az a személy, amely a nemzeti vagyonról szóló 2011. évi CXCVI. törvény 3. § (1) bekezdés 1. pontja szerinti átlátható szervezet és

a) 2005. január 1. óta valamennyi, az állami adóhatóság által nyilvántartott, 500 000 Ft-ot meghaladó közteherre vonatkozó bevallási és fizetési kötelezettsé-

³¹ Lásd: http://nol.hu/gazdasag/kozpontositjak_a_dohanytrafikok_ellatasat_is___-1386631

³² Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02080/02080.pdf>

³³ „A Dohányipari Befektetők Magyarországi Szövetségének (DBMSZ) elnöke, Dezső Lóránt sokkal észszerűbbnek tartotta volna, ha a kormányzat a törvény benyújtása előtt konzultált volna a dohányiparral.” Lásd: <http://www.origo.hu/gazdasag/20141118-megszivja-a-trafik2-t-a-dohanyipar.html>

³⁴ Ekkor módosították A fiatalok dohányzásának visszaszorításáról és a dohánytermékek kiskereskedelméről szóló 2012. évi CXXXIV. törvényt, A koncesszióról szóló 1991. évi XVI. törvényt és A jövedéki adóról és a jövedéki termékek forgalmazásának különös szabályairól szóló 2003. évi CXXVII. törvényt.

³⁵ 2014. évi XCV. törvény a dohánytermék-kiskereskedelem integrált ellátásához szükséges egyes törvények módosításáról.

gének eleget tett, és ilyen kötelezettsége teljesítésével egyszer sem esett 90 napot meghaladó késedelembe,

b) 2005. január 1. óta egyik bankszámláján sem volt 500 000 Ft-ot meghaladó azonnali beszedési megbízás az adóhatóság részéről, illetve működése során nem indult ellene 500 000 Ft-ot meghaladó érték tekintetében végrehajtási eljárás,

c) működése során, azzal összefüggésben, nem történt olyan jogsértés, amely miatt esetenként húszmillió forint összeget meghaladó bírsággal sújtották volna,

d) legalább 15 éven keresztül folytatott olyan, a dohánytermékek nagykereskedelmi értékesítésére irányuló tevékenységet, amelyhez engedéllyel rendelkezett és amely engedély alapján a Jöt.-ben meghatározott alábbi személyek valamelyikének minősült dohánytermék vonatkozásában:

da) adóraktár engedélyese (gyártó),

db) importáló,

dc) bejegyzett kereskedő,

dd) jövedéki engedélyes kereskedő.”³⁶

További fontos fejlemény, hogy *A nemzeti vagyonról szóló 2011. évi CXCVI. törvényt* is módosították a dohányellátás új rendszere miatt: az állam kizárólagos gazdasági tevékenységei közé került a dohány-kiskereskedelem ellátási tevékenység.³⁷

Az érdekvédelmi szervezetek különbözőképpen értékelték az új szabályozást. „A Magyar Dohány Kiskereskedők Egyesülete (MDKE) kedvező fordulatként értékeli, hogy a dohánykereskedelmet szabályozó törvény tervezett módosítása optimalizálja a működési feltételeket, egyúttal fellép egyes piaci szereplők tisztességtelen üzleti gyakorlata ellen – mondta *Adorjánné Pordán Éva*, az MDKE titkára az egyesület sajtótájékoztatóján. Kiemelte, a piac működőképességének fenntartásához megoldásra váró kérdések között szerepelt a szállítók és kiskereskedők szerződéses kapcsolata, amely az utóbbi időben olyan mértékben egyoldalúvá vált a szállítók javára, hogy az már-már veszélyeztette a trafikosok megélhetését, a dohányboltjaik működését. Elmondta: a mostani körülmények között a szállítási szerződések megkötéséhez és az áruszolgáltatáshoz a dohánytermék-nagykereskedők elvárják, hogy az egyoldalúan összeállított szerződést változatlan formában írják alá a kiskereske-

³⁶ Lásd: <https://mkogy.jogtar.hu/?page=show&docid=a1400095.TV>

³⁷ „A nemzeti vagyonról szóló 2011. évi CXCVI. törvény 12. § (1) bekezdés l) pontja helyébe a következő rendelkezés lép: (Az állam kizárólagos gazdasági tevékenységei a következők:)

„l) dohánytermékek kiskereskedelme, illetve a dohánykiskereskedelem-ellátási tevékenység”
Lásd: <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK14183.pdf>

dők, másrészt olyan kapcsolódó elvárásokhoz kötik a dohányárak szállítását, mint a »polckép« fenntartása.”³⁸

Ezzel szemben „A Dohányipari Befektetők Magyarországi Szövetségének tagjai elfogadhatatlannak tartják a kormányzat legújabb törvényjavaslatát, mely előzetes szakmai konzultáció nélkül államosítaná a dohánytermékek nagykereskedelmét. A dohányipari vállalatok álláspontja szerint az intézkedés felesleges, költséges, bonyolulttá teszi a kiskereskedelmi ellátást, valamint sérti a szabad verseny és a vállalkozás szabadságának Alaptörvénybe foglalt jogát, az EU Alapjogi Chartát, emellett az uniós és hazai versenyszabályokat is. ... A dohányipari szereplők értetlenül állnak a törvényjavaslat indokolásának »*egyes nemkívánatos piaci jelenségekkel*« és »*káros nagykereskedői magatartásokkal*« kapcsolatos állításai előtt, mert nem érzékeltek olyan horderejű problémákat a piacon, amelyek az átmeneti időszak átlagos nehézségeit meghaladnák, és amelyek a piaci folyamatokba történő ilyen drasztikus beavatkozást indokolnák. Nem helytálló az az állítás sem, hogy a gyártók nagykereskedelmi tevékenységüket változatlanul folytathatják. A dohány-kiskereskedelmi ellátó klasszikus nagykereskedelmi tevékenységet végez, még ha a törvény ki is veszi a nagykereskedelmi definíció hatálya alól.”³⁹

A tiltakozásnak nem volt foganatja. Rövid parlamenti vita után, 2014. december 24-én kihirdették a törvényt. Azt, hogy egyes érdekeltek számára milyen fontos lehetett az ügy, a sok törvénymódosítás mellett az is jelzi, hogy „A Ház a változtatással *egyben a kétharmados többséget igénylő sarkalatos törvények közé is emelte a jogszabályt*”.⁴⁰

Nem tudtuk kideríteni, hogy mi történt a törvény kihirdetése utáni első hónapokban. Egy 2015. május 7-i sajtóhírből azonban már arról értesülhettünk, hogy „A dohányiparban egy másik nagyhatású lépés sem kizárt. Lázár elmondta, hogy a fejlesztési minisztérium dolga előkészíteni egy javaslatot a központi dohányelosztóról. Ennek a létrehozását akkor támogatja a kormány, ha a kiskereskedőket megvédi a nagy multiktól, jelezte a miniszter. Ha így lesz, a dohánytermékek beszerzését központosíthatják.”⁴¹

A kizárólagos állami tevékenységnek nyilvánított dohány-kiskereskedelem ellátását állami vállalat alapításával, vagy egy már működő állami vállalat tevékenységi körének kibővítésével is megszervezhették volna az illetékesek. *Am a koncesszió-*

³⁸ Lásd: http://hvg.hu/kkv/20141119_Ragot_is_a_nemzeti_dohanyboltbol_a_trafik

³⁹ Lásd: <http://www.dbmsz.hu/read.php?aid=121>

⁴⁰ Lásd: http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/megszavaztak_az_allami_trafikellatot_leepites_es_adoemeles_jon.591000.htm

⁴¹ Lásd: http://hvg.hu/kkv/20150507_A_kormany_atverte_a_dohanycegeket

ba adás mellett döntöttek. A 2014. évi XCV. törvény szerint „A dohánykiskereskedelem-ellátási feladatokra vonatkozó koncessziós szerződést nyilvános pályázat eredményeként, vagy a Ktv. 10/D. §-a alapján kell megkötni úgy, hogy a dohánykiskereskedelem-ellátás az egész ország területén biztosított legyen. Koncessziós szerződés a nyilvános pályázat nyertesével vagy olyan személlyel köthető, amelyik megbízható dohánykereskedőnek, illetve e személy legalább többségi tulajdonában álló gazdasági társaságnak minősül, és amelyik ... meghatározott jövedéki engedéllyel rendelkezik.”⁴²

A koncessziós ajánlat

A későbbi fejleményeket jelentősen befolyásolta az ugyancsak a 2014. évi XCV. törvényben elfogadott szabályozás, hogy „Az ágazati miniszter mellőzheti a nyilvános koncessziós pályázat kiírását, ha a koncessziós szerződés megkötésére megbízható dohánykereskedővel, vagy e személy legalább többségi tulajdonában álló gazdasági társasággal is sor kerülhet”.⁴³

Ezt a jogi lehetőséget használta ki a piac egyik jelentős szereplője, a Continental Dohányipari Csoporthoz tartozó Tabán Trafik Zrt. A Continental csoport 2015. június 1-jén ajánlatot tett a magyar állam nevében eljáró Nemzeti Fejlesztési Minisztériumnak dohánykiskereskedelem-ellátási tevékenység végzésére. A „Tevékenységet az Ajánlattevő tulajdonában levő társaság útján vállalja végezni, mely a Koncessziós Törvény szerződő fele lenne az ajánlat kedvező elbírálása esetén. Ajánlattevő vállalja, hogy a társaságot a pécsi BAT Pécsi Dohánygyár Kft.-vel közösen korlátolt felelősségű társaság formában alapítja meg és működteti. Ajánlattevő vállalja, hogy a létrehozandó kft.-ben többségi részesedéssel rendelkezik és a többségi üzletrészt a koncessziós szerződés hatálya alatt mindvégig fenntartja.”⁴⁴

A koncessziós szerződés

A két vállalat 2015. június 1-jén tett koncessziós ajánlatát június 19-én fogadta el a kormány. Az érdekeltek – a minisztérium, a BAT Pécsi Dohánygyár Kft. (ki-

⁴² Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02081/02081-0007.pdf>

⁴³ Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02081/02081-0007.pdf>

⁴⁴ Lásd: http://www.kormany.hu/download/c/e9/60000/Koncessziós_szerződés_2015június.pdf#!DocumentBrowse

sebbségi tulajdonos), a Tabán Trafik Zrt. (mint Megbízható Kereskedő), valamint a Koncessziós Társaság – képviselői egy hónappal később, 2015. július 19-én aláírták a koncessziós szerződést.

Az időközben megalapított *Országos Dohánybolt Ellátó Kft.* (a továbbiakban: ODBE) *volt* a szerződést aláíró koncessziós társaság. „A dohánykiskereskedelmi-ellátási tevékenység folytatása céljából kötött koncessziós szerződés szerint a dohány-kiskereskedelmi ellátási feladatokat az Országos Dohánybolt Ellátó Kft. ... látja el állami felügyelet mellett. A jogszabályi előírások értelmében az ODBE 2015. november 1. napjától köteles a dohánytermékeket – a dohánytermék-kiskereskedők folyamatos igénye, megrendelése, illetve az ellátás biztonsága megszervezésének szempontjaira figyelemmel – a dohánytermék-nagykereskedőktől megvásárolni (beszerezni), készleten tartani és raktározni, a dohánytermék-kiskereskedőknek értékesíteni és részükre kiszállítani, valamint a jogszabályban meghatározott feladatokat ellátni.”⁴⁵

A dohány-nagykereskedelmi piac radikális átalakulása

A koncessziós szerződés gyorsan és radikálisan átalakította a piaci tranzakciók szerkezetét és irányát: „2015. november 1. napjától központi dohányellátó hivatott a jövőben a dohánytermék-kiskereskedők dohánytermékkel történő ellátását biztosítani. A jogszabályi előírás alapján a központi dohányellátó valamennyi hazai dohánytermék-nagykereskedővel köteles szerződést kötni, így a dohánytermék-kiskereskedők megkülönböztetés és versenyhátrány nélkül szerezhetik be árukészletüket. A szakszerű elosztórendszernek köszönhetően a dohánytermék-kiskereskedők kizárólag olyan fajtájú és mennyiségű dohányterméket rendelhetnek meg, amelyet ténylegesen értékesíteni tudnak, beszerzéseikről tehát saját üzleti megfontolásaik, valamint forgalmi igényeik függvényében dönthetnek, ezáltal üzemeltetési költségeik is mérséklődhetnek.”⁴⁶

„Lázár János tájékoztatása szerint a nagykereskedelmi tevékenységre 2014. december 24. óta a két cég tett közös ajánlatot. Orbán Viktor miniszterelnök felhatalmazta a nemzeti fejlesztési minisztert, hogy a szerződést, 600 millió forint koncessziós díj fejében kösse meg”⁴⁷ – szólt a 2015. júniusi hír.

⁴⁵ Lásd: <http://nemzetidohany.hu/informaciok/orszagos-dohanyboltellato/>

⁴⁶ Lásd: <http://nemzetidohany.hu/informaciok/orszagos-dohanyboltellato/>

⁴⁷ Lásd: http://hvg.hu/kkv/20150617_Kifakadtak_a_gyartok_a_kozponti_dohanyell#

A dohány-nagykereskedők és a termelők nem olvasták volna a vonatkozó törvényt, szövegeket kellő alaposítással? Nem vették észre a törvénymódosítást, amely jórészt a Continental cégcsoport fontos jellemzőit tette a szerződéskötés feltételévé?

Ha észrevették, nyugtathatták magukat azzal, *hogy más vállalatok is megfelelnek a feltételeknek*. „A megadott paraméterek alapján a cégtárban keresve csupán néhány cég jön szóba. A feltételek tökéletesen illenek a kormányközelinek tudott Continental Dohányipari Zrt. disztribúciós cégére, a Tabán Trafik Kft.-re. ... Elvileg befutó lehet még a VimpeX is, amely szintén régi szereplő a piacon, és a befolyásosnak tartott cég körül is több tucat trafikból álló hálózat alakult ki. Szóba jöhet még két dohány-nagykereskedő cég, mindkettő a Csetényi Csaba – Krskó Tibor páros érdekeltsége. Két kakukktójsra is lertünk: a Róna Dohányfeldolgozó Kft., amelyhez semmilyen trafikmutyival kapcsolatos hír nem kötődött – az általunk megkérdezett piaci szereplők pontosan ezért nem is tippeltek az országszerte amúgy kiterjedt hálózattal rendelkező Rónára. Végül az egyik multi, a JTI cége is több mint 15 éve van a piacon és nem tudni rájuk kirótt, komoly büntetésről sem.” (Botka, 2014a, 6. o.)

A külföldi tulajdonban levő nagyobb dohánykereskedő és termelővállalatok negatív várakozásait erősíthette, hogy a kormány további ügyekben is a kisebb vállalatoknak, köztük a Continental cégcsoportnak kedvező szabályozást vezetett be ezekben a hónapokban, például az ekkor kivetett egyszeri egészségügyi hozzájárulásnál. Az indoklás szerint „A törvényjavaslat sávosan határozza meg a fizetendő hozzájárulás mértékét – szintén az igazságosabb közteherviselés jegyében. A hozzájárulás mértéke az adóalap 30 milliárd forintot meg nem haladó része után 0,2%, de legalább harmincmillió forint, az adóalap 30 milliárd forintot meghaladó, de 60 milliárd forintot meg nem haladó része után 2,5%, az adóalap 60 milliárd forintot meghaladó része után 4,5%. A sávos fizetési kötelezettség a piacon arányaiban nagyobb részesedéssel bíró dohányipari vállalkozásokat arányosan nagyobb teherrel sújtja, de a kisebb vállalkozások is kénytelenek mindenképpen kivenni részüket az egészségügyi kiadások finanszírozásából.”⁴⁸

A baljós jelek ellenére a piac szereplői kívártak, nem tettek ajánlatot. „Arra számítottunk, hogy kiírják a koncessziós pályázatot. Ehhez igazítottuk a terveinket”⁴⁹ – mondta egyik beszélgetőpartnerünk.

⁴⁸ Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02027/02027.pdf>

⁴⁹ Interjúrészlet.

Az ellenajánlat

A Continental–BAT tulajdonában álló *Országos Dohánybolt Ellátó Kft. számára igen kedvező volt, hogy* „a koncessziós díjat a »tevékenység ellátásával kapcsolatos jelentős beruházási kötelezettségeket figyelembe véve« fokozatosan vezetik be. Így a koncessziós díj idén (2015-ben – *L. M.*) kerek tízmillió forint lesz. 2016-ban százmillió forint, majd ezt követően évente százmillió forinttal emelkedik. A koncesszió jogosultja 2021-től minden évben hatszázmillió forintot köteles koncessziós díjként fizetni. Az üzemeltetési költségeket is figyelembe véve iparági becsléseink 5–10 milliárd közé tették a trafikellátó hasznát. Különösen, hogy míg a trafikok két héten belül kell, hogy fizessenek, addig a trafikellátó két hónap után kell csak, hogy kiegyenlítse a számlát.”⁵⁰

Ezek után Magyarországon korábban nem tapasztalt esemény tanúi lehettünk. A hoppon maradt cégek (Imperial Tobacco Magyarország Kft., a JTI Hungary Zrt. és a Philip Morris Magyarország Kft.) összefogtak, és bejelentették, hogy ajánlatot tesznek a koncesszióért. *Jelentősen emelték is a tétet:* „a három vállalat az ajánlatában évente lépcsőzetesen növekvő, 6 milliárd forintig terjedő koncessziós díjat vállal, tekintettel arra, hogy egyrészt a kijelölt ellátó – a jogszabályban meghatározott feltételek alapján – várhatóan nagyon magas nyereséget érhet el, mely ezen vállalatok becslései szerint akár az évi 16 milliárd forintot is elérheti. Másrészt a kormány a koncessziót 20 évre adja meg, és ezzel hosszú távú kiszámíthatóságot helyez kilátásba.”⁵¹

„Továbbá: egy jogállamban elfogadhatatlannak tartjuk, hogy az állam zárt eljárásban, nem transzparens szempontrendszer alapján válasszon ki egy olyan koncessziós jogosultat, amely évente jelentős extraprofitot érhet el minimális üzleti kockázattal, melyet a dohányipari vállalkozások és a fogyasztók finanszíroznak.”⁵²

„A három cég szerint az államnak nyílt pályázatot kellett volna kiírnia. Szerintük a kiválasztás folyamata átláthatatlan volt, aminek a végén a kormány az egyéb cégektől kapott ajánlat hiányára hivatkozva hirdette ki a BAT Pécsi Dohánygyárat és a Tabán Trafikot. Szerintük, ha nyílt eljárás lett volna, akkor nemzetközi tapasztalatok alapján az általuk most ígért sokmilliárdos koncessziós díjat tudta volna beszéd-

⁵⁰ Lásd: <http://nol.hu/gazdasag/az-allam-bago-penzert-dobta-oda-a-milliardos-dohanyuzlet-1540809>

⁵¹ Lásd: <http://www.tmkronika.hu/hirek/santa-torveny-es-a-dohany-nagykereskedelem-mint-allatorvosi-lo>

⁵² Lásd: *uo.*

ni az állam, nem 10 vagy százmilliót. Ezért azt kérik, hogy a kormány gondolja újra a koncesszió odaítélésének a folyamatát.”⁵³

*A kormány azonban nem gondolta újra a koncesszió odaítélésének folyamatát. A Nemzeti Fejlesztési Minisztérium 2015. június 25-én közreadott állásfoglalása szerint: „Az NFM kénytelen az Ajánlattevő Magyarország Kft. ajánlatát – mint érvénytelen és értelmezhetetlent – az Ajánlattevőnek elfogadás nélkül visszaküldeni. A tárca hangsúlyozza: bár a koncessziós szerződést a szolgáltatásra – az egész ország területére vonatkozóan – már megkötötte ugyan, és ezért eleve kénytelen lenne az Ajánlattevő ajánlatát visszautasítani, az ajánlat elfogadásra e körülménytől teljesen függetlenül is alkalmatlan.”*⁵⁴

Az indoklás szerint „az Ajánlattevő ajánlata maga zárta ki azt, hogy az ajánlata valóban – a törvény értelmében – elfogadható ajánlatnak minősüljön. Az *Ajánlattevő jogilag nem kötelező erejű, legfeljebb tárgyalási alapnak szánt, s nem a miniszter által elfogadható ajánlatnak nyilvánította a saját Ajánlatát, amelytől ő maga bármikor, jogi kötelezettségvállalás nélkül visszavonulhat.*” Továbbá „a koncessziós szerződés aláírásától kezdődő 5. évtől a központi költségvetésről szóló törvény határozza meg azt, hogy mekkora legyen a koncessziós díj mértéke: ugyanakkor az Ajánlattevő ezt csak akkor tartaná magára nézve kötelezőnek, ha ez az összeg nem nagyobb, mint a nettó nyereségének 45 százaléka. Ilyen, a törvény konkrét rendelkezésével ellentétes vállalat az NFM nem is hagyhat jóvá.”

Ugyancsak itt olvashatjuk, hogy „*nincs benne semmilyen számítás vagy minimális üzleti terv sem.* Ebből következően a miniszter felelősséggel nem is tudja megítélni, hogy van-e bármilyen reális alapja annak, hogy a vállalt koncessziós díjat – amely egyébként a csökkenő piac mellett soha nem érne el a sajtóban megjelent ajánlati összeget – az Ajánlattevő egyáltalán teljesíteni tudja-e.”

„Kérdéses – és az ajánlatból egyáltalán nem kideríthető – az, hogy az *Ajánlattevő és annak tulajdonosa valóban átlátható szervezetnek minősül-e;*” valamint „az ajánlat egyértelműen arról rendelkezik, hogy a tevékenységet nem a törvény által előírt koncessziós társaság látná el, hanem *azt kiszerveznék egy külföldi tulajdonú cégnek, a spanyol Logista elnevezésű társaságnak. A tevékenység teljes kiszervezésére azonban a törvény nem ad lehetőséget.*”⁵⁵

⁵³ Lásd: <https://444.hu/2015/06/24/elkepeszto-ajanlattal-igertek-ra-a-konkurenszek-az-allam-altal-kivalaszott-dohany-nagykereskedokre>

⁵⁴ Lásd: <http://www.kormany.hu/hu/nemzeti-fejlesztesi-miniszterium/vagyonpolitikaert-felelos-allamtitkarsag/hirek/allasfoglalas-az-imperial-tobacco-magyarorszag-kft-ajanlataval-kapcsolatban>

⁵⁵ Lásd: <http://www.kormany.hu/hu/nemzeti-fejlesztesi-miniszterium/vagyonpolitikaert-felelos-allamtitkarsag/hirek/allasfoglalas-az-imperial-tobacco-magyarorszag-kft-ajanlataval-kapcsolatban>

*Az elutasítással szinte egy időben egy újabb kormányrendelet is életbe lépett, „amely a közérdekre hivatkozva nemzetstratégiai jelentőségűnek minősítette a BAT Pécsi Dohánygyár és a Tabán Trafik összefonódását.”*⁵⁶ A munkahelyteremtéssel és az ellátás biztonságával indokolt nemzetstratégiai jelentőségűvé minősítés miatt így azután a Gazdasági Versenyhivatal nem vizsgálhatja az Országos Dohánybolt El-látó Kft. piaci részesedését, „pedig szakértők szerint egy ilyen mamutcég aligha állná ki versenytörvénynek a monopóliumok létrejöttét korlátozó paragrafusainak a próbáját”.⁵⁷

Ellenállás – behódolás

Az ellenajánlat elutasítása után az érintett vállalatok többsége elfogadta a kormány feltételeit, a megadott feltételek szerint szerződött az Országos Dohánybolt El-látó Kft.-vel (ODBE) az új rendszer szerinti szállításra. „Az ODBE Kft. tájékoztatása szerint az Alföld Tabak Kft.-vel, a BAT Pécsi Dohánygyár Kft.-vel, a Continental Dohányipari Zrt.-vel, a Danczek Dohányipari Kft.-vel, a Tabán Trafik Zrt.-vel és a TTI Hungary Kft.-vel kötöttek szerződést.”⁵⁸ Néhány vállalat azonban – kedvező brüsszeli bírósági döntésre várva – halasztotta a szerződést: „Sajnos egyes gyártók és importőrök – habár erre minden lehetőségük adott volt az elmúlt hetekben, vélelmezhetően összehangolt magatartásukkal nem csatlakoztak ehhez... Bízunk abban, hogy szem előtt tartva a kiskereskedők ellátásának biztonságát, a törvényben meghatározott átmeneti időszakban ezek a gyártók és importőrök is csatlakozni fognak a rendszerhez.”⁵⁹

Nyomásgyakorlásuk legfontosabb eszköze a várható választék- és áruhiány volt: „A trafikosok egyelőre a piaci kínálat töredékéből tudnak csak válogatni, mivel a hazai dohánypiac nagyobb részét lefedő multinacionális cégek, a Philip Morris, a Japan Tobacco és az Imperial továbbra sem írta alá az együttműködési szerződést az ODBE-vel. A trafikok november közepéig még eldönthetik, hogy a trafikhoz kiszállító gyártóktól, vagy az ODBE időközben megnyitott raktáraiból vásárolnak, igaz, utóbbi helyeken csak a British American Tobacco (BAT), a Continental Zrt., valamint néhány kisebb hazai gyártó termékei közül választhatnak. November 17-től

⁵⁶ Lásd: <http://nepszava.hu/cikk/1061216-monopolium-lett-a-dohanykereskedelem>

⁵⁷ Lásd: <http://nepszava.hu/cikk/1061216-monopolium-lett-a-dohanykereskedelem>

⁵⁸ Lásd: <http://www.origo.hu/itthon/20151028-hat-ceggel-kotott-szerzodest-az-oroszagos-dohanyboltellato.html>

⁵⁹ Lásd: <http://www.origo.hu/itthon/20151028-hat-ceggel-kotott-szerzodest-az-oroszagos-dohanyboltellato.html>

azonban már kizárólag az OBDE-n keresztül juthatnak dohányáruhoz. Ha a nagyok addig nem szerződnek le a nagykereskedőcéggel, úgy elvileg nem árusíthatnak Magyarországon, ez pedig komoly áruhiánnyal fenyeget.”⁶⁰

Hogyan épül fel és működik az ODBE?

A 2015. november 17-es határidő után az addig vonakodó cégek is betagozódtak a rendszerbe. Innentől termékeiket az ODBE közvetítésével szállították a dohánykiskereskedőknek.

Az ODBE országos vállalat. Részvényeinek 51 százaléka a Continentál csoport tulajdonában van, a BAT a kisebbségi tulajdonos, 49 százalékos részesedéssel. A két tulajdonos egy-egy igazgatót delegál, akik egyenlő döntési jogokkal és kompetenciával irányítják a vállalatot. A vállalat felügyeleti szerve a ND Nemzeti Dohánykereskedelmi Nonprofit Zrt.⁶¹

A vállalat kilenc nagykereskedelmi raktárból álló országos hálózatának a logisztikai központját a vecsési depóban állították fel.⁶² A nagykereskedők, a termelők az ODBE logisztikai programjait követve, bizományosi szerződéseiknek megfelelően ezekbe a raktárakba szállítják dohánytermékeiket. A kiskereskedők elektronikus vagy személyes rendelései alapján összeállított „csomagjait” a vállalat gépjárművei innen szállítják a dohányboltokba, illetve a dohánytermékek árusítására kijelölt vegyesboltokba. Az ODBE minden megbízást köteles teljesíteni: „szerződéses kötelezettséggel rendelkezik a gyártók és nagykereskedők irányába, versenysemleges működése során az egyes gyártók és nagykereskedők között megkülönböztetést nem tehet, a kiskereskedők rendelését nem befolyásolhatja”.⁶³

⁶⁰ Lásd: <http://www.origo.hu/gazdasag/20141118-megszivja-a-trafik2-t-a-dohanyipar.html>

⁶¹ „Az ND Nonprofit Zrt. feladatkörét az Fdvtv. 4. § (2) bekezdése határozza meg, melynek c) pontja jelöli meg a dohány-kiskereskedelmi ellátóval megkötött Koncessziós Szerződésben foglaltak betartásának ellenőrzését. Ezen ellenőrzési feladatkört a megkötött koncessziós szerződés 6. pontja is megerősíti azáltal, hogy a Magyar Állam, illetőleg a képviselőjében eljáró Miniszter a Koncessziós Szerződés aláírását megelőzően meghatalmazta az ND Nonprofit Zrt.-t a Koncessziós Szerződés alapján Koncesszióba adót megillető jogok gyakorlásában és kötelezettségek teljesítésében való közreműködéssel, különös tekintettel a Koncessziós Szerződés rendelkezéseinek Koncessziós Társaság általi betartásának ellenőrzésével.”

ND-ÁLT/589-6/2017 – Tájékoztatás kutatással kapcsolatos megkeresés témában

⁶² Lásd: <http://www.vecseshirek.hu/2015/12/10/vecsesen-mukodik-az-orszagos-dohanyboltella-to-logisztikai-kozpontja/>

⁶³ Lásd: http://www.bat.hu/group/sites/BAT_ABLKYM.nsf/vwPagesWebLive/DOABLMaw

Mikor sikeres az ODBE? Milyen mutatók alapján értékelik a menedzsment teljesítményét?

1. A vállalatnak legalább annyi nyereséget kell termelnie, hogy az évről évre 100 millió forinttal növekvő koncessziós díjat befizesse a költségvetésnek. Különösen a 2021 utáni időszak évi 600 millió forintnyi koncesszió díjának „kitermelése” kíván majd jelentős erőfeszítéseket (lásd a 3. táblázatot).

2. „A Felek megállapodnak, és Koncessziós Társaság – ajánlatában foglaltak szerint – kötelezettséget vállal arra, hogy a jelen Koncessziós Szerződésben számára engedett jogosultság gyakorlásával összefüggésben legalább 400 főt (átlagos éves statisztikai létszám) foglalkoztat a tevékenységnek a teljes Területi Egységen való megkezdését követő 3, azaz három éven keresztül.”⁶⁴

3. táblázat

A koncessziós szerződésben előírt koncessziós díj

| Időszak | Koncessziós díj/naptári év/teljes területi egység, azaz a 19 megye és Budapest teljes közigazgatási területe | Fizetési határidő |
|-----------|--|------------------------------|
| 2015 | 10 000 000 Ft | 2015. október 31. |
| 2016 | 100 000 000 Ft | 2016. január 31. |
| 2017 | 200 000 000 Ft | 2017. január 31. |
| 2018 | 300 000 000 Ft | 2018. január 31. |
| 2019 | 400 000 000 Ft | 2019. január 31. |
| 2020 | 500 000 000 Ft | 2020. január 31. |
| 2021–2033 | 600 000 000 Ft | Minden naptári év január 31. |
| 2034 | 500 000 000 Ft | 2034. január 31. |

Forrás: http://www.kormany.hu/download/c/e9/60000/Koncesszios_szerzodes_2015junius.pdf#!DocumentBrowse

3. A koncessziós szerződés kötelezi az ODBE-t, hogy *gondoskodjon az ellátás biztonságáról*: „A Koncessziós Társaság... 2015. november 2. napján a Területi Egység teljes közigazgatási területén, azaz valamennyi megyében és Budapesten megkezd a tevékenység végzését, és azt a Koncessziós Szerződés hatálya alatt fo-

⁶⁴ Lásd: http://www.kormany.hu/download/c/e9/60000/Koncesszios_szerzodes_2015junius.pdf#!DocumentBrowse

lyamatosan végzi akként, hogy az ellátás a tevékenység megkezdésétől a teljes Területi Egységen teljes körben biztosított legyen.”⁶⁵

A szabályozáselemzést nehezíti, hogy a *magyar jog és szabályozás nem ismeri az ellátási biztonság vagy felelősség általánosan érvényes meghatározását*. Ismerünk parciális meghatározásokat,⁶⁶ ám esetünkben a törvényhozó nem határozta meg, mit ért az ellátás biztonságán. Nem rendelkezik arról, hogy kinek az ellátását kell biztosítani, és az sem derül ki a szövegekből, hogy mikor biztonságos az ellátás.

Az egyik lehetséges értelmezés, hogy az ellátás akkor biztonságos, ha a dohányboltok rendszeresen és időben hozzájutnak a megrendelt dohánytermékekhez. A másik – és ez emlékeztet a szocializmus gumifogalmára, az ellátási felelősségre⁶⁷ –, hogy a vállalatnak biztosítania kell a szállításaival lefedett terület (értsd az egész országot) dohánycikellátását, és ehhez a *nemzeti dohányboltok és a kijelölt boltok tartós és zökkenőmentes működését*.

Az első értelmezésnek ad teret a szerződés 8. pontja. „Koncessziós Társaság vállalja, hogy ... a Területi Egységen saját költségén a jogszabályok szerinti valamennyi, a Fdvtv. szerinti dohánykereskedelem-ellátót terhelő feladatot elvégzi, ennek keretében a dohánytermékeket – a kiskereskedők folyamatos igénye, megrendelése, illetve az ellátás biztonsága megszervezésének szempontjaira figyelemmel a dohánytermék-nagykereskedőktől megvásárolja (beszerzi), készleten tartja és rak tározza, a kiskereskedőknek értékesíti és kiszállítja, valamint egyéb, jogszabályban meghatározott feladatokat lát el.”⁶⁸

A második értelmezés mellett szól, hogy „A hatályos törvény a trafikos teljes értékesítésével fordítottan határozza meg az alkalmazható árrést: ez a cigaretta esetében 10 és 11,5 százalék között, az egyéb dohánytermékek esetében 10 és 13 százalék között lehet, azaz minél nagyobb egy trafik forgalma, annál kisebb árrésre

⁶⁵ Lásd: http://www.kormany.hu/download/c/e9/60000/Koncesszios_szerzodes_2015junius.pdf#!DocumentBrowse

⁶⁶ A 2011. évi CCIX. törvény a víziközmű-szolgáltatásról például így fogalmaz: „Az ellátási felelősség elve: e törvényben meghatározottak szerint az állam vagy a települési önkormányzat (a továbbiakban együtt: ellátásért felelős) kötelessége és joga gondoskodni a közműves ivóvízellátással és a közműves szennyvízelvezetéssel és -tisztítással kapcsolatos víziközmű-szolgáltatási feladatok elvégzéséről. Lásd: https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=a1100209.tv

⁶⁷ „Az ellátás fogalma lényegéből következően nem egzakt, hiszen annak eldöntése, hogy az adott körülmények között mely szükségletek fontosak, és azok milyen színvonalú kielégítése indokolt, nagyon sok szubjektív elemet tartalmaz. Még inkább így van ez az ellátási felelősséggel, hiszen ebben az esetben nemcsak az ellátás színvonalának minősítése szubjektív, de a felelősség megítélése is ...” (Karsai, 1988, 64–65. o.)

⁶⁸ Lásd: http://www.kormany.hu/download/c/e9/60000/Koncesszios_szerzodes_2015junius.pdf#!DocumentBrowse

jogosult. Vagyis a kisebb forgalmú trafikokat kompenzálja a szabályozás. A módosítás azonban nem az eladott termék mennyiségéhez kötné az árrést, hanem ahhoz, hogy a vállalkozás mennyit vásárolt a trafikellátótól.” (Batka, 2015a) Azaz az ODBE, felhasználva az árréskülönbségeket támogathatja a kedvezőtlen piaci körülmények között tevékenykedő kisebb dohánytermék-kiskereskedőket. A jövedelem átcsoportosítása javítja a dohányboltok, a trafikálózat fennmaradásának, stabilitásának – és ezzel a biztonságos ellátásnak – az esélyeit. Mindez nem feltétlenül növeli, inkább csökkenti a vállalat profitját. „Az ellátási felelősség lényegéből következően ellátást kér számon, s ennek során lényegében figyelmen kívül hagyja ennek ráfordításoldalát, gazdaságosságát.” (Karsai, 1988, 64–65. o.)

A termelők és a nagykereskedők az új piaci szerkezetben

A sikertelen ellenajánlat után a piac összes szereplője alkalmazkodott az új szabályozáshoz és beszállítói szerződést kötött az ODBE-val. Az új szabályozás nem lehetetleníti el, de erősen szűkíti tevékenységi körüket: „A nagykereskedők az új szabályozást követően is tovább végezhetik a disztribúción kívüli nagykereskedelmi tevékenységüket, mint például az árubeszerzés, termékválaszték-menedzsment, az ODBE mint viszonteladó részére történő értékesítés.”⁶⁹ Ilyen feltételek mellett néhányan eléggé borúlátóan ítélték meg a növekedési vagy akár fennmaradási esélyeiket az új szabályozási-piaci szerkezetben. „Ha lesz trafik2, vagyis az állam által kijelölt dohány-kiskereskedelmi ellátó létrejön, akkor a cégemnek »game over« – mondta a főleg dohánytermékek importjával és nagykereskedelmével foglalkozó Pannon Tabacco ügyvezető igazgatója az Origónak. A vízpipadohányt és szivarokat is forgalmazó cég nyeresége tavaly 70 millió forint volt. A Pannon Tabaccónak 77 alkalmazottja van, és mindannyian utcára kerülhetnek, ha államosítják a dohány-nagykereskedelmet.”⁷⁰

„A budaörsi székhelyű Rónatabak Dohányforgalmazó Kft. tavaly 124 millió forint nyereséget könyvelt el. Apáti Béla, a cég ügyvezető igazgatója az Origónak azt mondta, ha elfogadják a hétfőn benyújtott törvényjavaslatot, az súlyosan érintené a cégét. Jelenleg 130-an dolgoznak nála, egyelőre nem mert becslésekbe bocsátkozni, hogy hány ember állása kerülhet veszélybe. Apáti Béla szerint a trafik2 miatt

⁶⁹ Lásd: http://www.bat.hu/group/sites/BAT_ABLKYM.nsf/vwPagesWebLive/DOABLMW

⁷⁰ Lásd: <http://www.origo.hu/gazdasag/20141118-megszivja-a-trafik2-t-a-dohanyipar.html>

újra kellene terveznie a vállalkozásait.”⁷¹ A vállalat kereskedelmi partnereihez írt levelének alábbi részlete jól mutatja az alkalmazkodás jellegzetes módszereit: „A Rónatabak Kft. 2015. november 17. után is rendszeresen látogatni fogja az összes Nemzeti Dohányboltot! 2015. november 17-től a Rónatabak Kft. tevékenységét az alábbi formában folytatja:

- Továbbra is tőlünk szerezhetik be azokat a cigarettahüvelyeket (Club, Primus, Energy) és dohányzási kiegészítőket (Smoking és Energy cigarettapapírok, Primus töltő, Firelight öngyújtók stb.), amit eddig is forgalmaztunk.
- Szállítani fogunk a Nemzeti Dohányboltban értékesíthető egyéb termékeket is: többek között kávé, energiatital, szeszesital is elérhető lesz a rendszerünkben.

Képviselőink és értékesítőink a dohánytermékek megrendelésével és kihelyezésével kapcsolatos tanácsadással fogják segíteni az önök munkáját.”⁷²

Ma még nem tudjuk, hogy az „indirekt marketing”⁷³ és a választékbővítés ilyen és hasonló módszerei elegendőek lesznek-e a túléléshez ennél a vállalatnál. Két év eseményei nemcsak ennél a vállalatnál, de általában sem elegendőek a piaci fejlemények, túlélési esélyek értékeléséhez. Három – 2014-es forgalmuk és az alkalmazott létszám alapján kisebb-közepes méretű – dohány-nagykereskedelmi vállalat⁷⁴ 2016-ra befejezte (vagy szünetelteti) működését. Nem tudjuk, hogy korábbi gyengébb teljesítményük, vagy az új piacsabályozás miatt jutottak-e erre az elhatározásra.

2014 és 2016 között jelentősen változott a talpon maradt vállalatok – éves forgalom és átlagos létszám alapján mért – teljesítménye. A változások egyértelmű nyertesei az Országos Dohánybolt Ellátó tulajdonosai: a BAT növelte, a Continental lényegében stabilizálta forgalmát és alkalmazottainak létszámát, miközben a kizárólag az ODBE közvetítésével kereskedőknél a forgalom és a létszám – néhány kisebb vállalat kivételével – jelentősen visszaesett (lásd a 4. és 5. táblázatot).

⁷¹ Lásd: <http://www.origo.hu/gazdasag/20141118-megszivja-a-trafik2-t-a-dohanyipar.html>

⁷² Lásd: http://www.ronatabak.hu/images/Levél_a_kereskedelmi_partnereknek.pdf

⁷³ Egyik interjúalanyunk által használt fogalom.

⁷⁴ S.E.F.T. Kereskedelmi Kft., Práter Plusz Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Pannon Tobacco Kft.

A nettó vállalati árbevétel változása a dohányelosztó megalakulása után

| Vállalat | Értékesítés nettó árbevétele (Ft) 2014 | Értékesítés nettó árbevétele (Ft) 2016 | 2016/2014 |
|---|---|---|-----------|
| BAT Pécsi Dohánygyár | 100 840 783 | 116 567 038 | 115,6 |
| Continental Dohányipari Zrt. | 25 738 919 | 24 225 312 | 94,1 |
| Imperial Tobacco Magyarország Dohányforgalmazó Kft. | 75 059 277 | 53 201 303 | 70,9 |
| Universal Leaf Tobacco Magyarország Zrt. | 6 221 433 | 5 124 973 | 82,4 |
| RÓNATABAK Dohányforgalmazó Kft. | 16 316 187 | 8 259 013 | 50,6 |
| Tabán Trafik Magyarország Zrt. | 23 857 006 | 978 527 | 4,1 |
| JTI Hungary Zrt. | 57 324 931 | 49 966 262 | 87,2 |
| Philip Morris Magyarország Kft. | 184 991 066 | 154 784 043 | 83,7 |
| Alföld Tabak Kft. | 3 847 804 | 4 488 770 | 116,3 |
| Danczek Dohányipari Kft. | 890 176 | 1 059 205 | 119,0 |

Forrás: <http://e-beszamolo.im.gov.hu/>

2014 és 2016 között jelentősen változott a talpon maradt vállalatok – éves forgalom és átlagos létszám alapján mért – teljesítménye. A változások egyértelmű nyertesei az Országos Dohánybolt Ellátó tulajdonosai: a BAT növelte, a Continental lényegében stabilizálta forgalmát⁷⁵ és az alkalmazottak létszámát, miközben a kizárólag az ODBE közvetítésével kereskedőknél a forgalom és a létszám – néhány kisebb vállalat kivételével – jelentősen visszaesett (lásd a 4. és 5. táblázatot).

⁷⁵ A teljes és a belföldi forgalom között alig van eltérés, a hazai nagykereskedők nagy többsége nem exportál, csupán néhány cég szállít kisebb mennyiségeket külső piacokra is.

A létszám változása a dohány-nagykereskedelmi vállalatoknál (fő)

| Vállalat | Átlagos statisztikai létszám 2014 | Átlagos statisztikai létszám 2016 | 2016/2014 |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------|
| BAT Pécsi Dohánygyár | 456 | 550 | 120,6 |
| Continental Dohányipari Zrt. | 323 | 316 | 97,8 |
| Imperial Tobacco Magyarország Dohányforgalmazó Kft. | 147 | 93 | 63,2 |
| Universal Leaf Tobacco Magyarország Zrt. | 25 | 24 | 96,0 |
| RÓNATABAK Dohányforgalmazó Kft. | 128 | 110 | 85,9 |
| Tabán Trafik Magyarország Zrt. | 83 | 52 | 62,7 |
| JTI Hungary Zrt. | 132 | 87 | 65,9 |
| Philip Morris Magyarország Kft. | 414 | 169 | 40,8 |
| Alföld Tabak Kft. | 47 | 12 | 25,5 |
| Danczek Dohányipari Kft. | 7 | 7 | |

Forrás: <http://e-beszamolo.im.gov.hu>

Miért alakították át a dohánykereskedelem-ellátást?

Következő kutatásunkban rekonstruáltuk és dokumentáltuk a dohánytermékek hazai piacán 2014 és 2017 között lezajlott folyamatokat. A 2014-es választások után a nemzeti dohányboltok és a dohányárusításra kijelölt kisboltok száma stabilizálódott. A trafikügyet kísérő közérdeklődés és izgatottság jelentősen csökkent. A 2012-ben felállított-létrejött új piacszerkezet gyengeségei és feszültségei (feketekereskedelem, nagy különbségek a dohányboltok jövedelmezőségében, a veszteséges vagy kis nyereséget hozó boltok tartósan nagy száma és hányada) azonban fennmaradtak, ezért újabb – nem különösebben sikeres – szabályozómódosításokra került sor a választások után. Tanulmányunkban bemutattuk, hogy a piac ilyen állapotában az állam radikálisan átalakította a hazai dohánytermék-nagykereskedelmet.

Az átszervezés „hivatalos” indoka a nagykereskedők erőfölénye volt. Azonban az erőfölény és következményei nem térnek el különösebben a hazai piacon megfi-

gyelhető hasonló helyzetektől – önmagában ezért nem magyarázzák az ODBE létrehozását, még kevésbé a tulajdonosi szerkezetét, azt ugyanis, hogy a dohányboltellátó tulajdonosai egyúttal a hazai dohánytermékpiacon jelentős beszállítói. Miért alakítottak ki egy magyar gazdaságban egyedülálló dohányboltellátó vállalatot?

Ez a különös tulajdonosi és versenyszerkezet erősíti azt a történetértelmezést, hogy a *Continental csoport tulajdonosa a kormány és a Fidesz egyik vezetőjéhez fűződő, erős kapcsolatait felhasználva befolyásolta a piac szabályozását és hozott létre a vállalata számára előnyös helyzeteket.* „Hamarosan elstartol a központi dohányellátó, és a trafikosztáskor taroló, Lázár Jánossal jó kapcsolatokat ápoló Continental csoport megint jó közel került a húsos fazékhoz. A kormány a jelek szerint eltökélt abban, hogy naggyá növeszti a társaságot. Eddig nem látszanak a siker jelei, de a versenytársak már kaptak egy nagy, tartósnak ígérkező különadót, és lecsúsztak a tízmilliárdos üzletnek ígérkező központi dohányellátóról.”⁷⁶

Cikkünkben is dokumentáltuk a Continental csoport kivételezett helyzetét, ám ez önmagában nem magyarázta, hogy miért hozták létre pont ezen a piacon a magyar gazdaságban egyedülálló,⁷⁷ a kis- és a nagykereskedők/termelők közé ékelt, elosztó vállalatot? Feltételezésünk szerint a dohánytermékpiacon szabályozásának újabb kudarcai is hozzájárultak az ODBE megalapításához. Ez nemcsak a hasznok sajátos újraelosztását teszi lehetővé, de a dohánytermék-kiskereskedelmi piac állandó zavarainak megszüntetésével is kecsegtet. A történet folytatódik.

Az esetleírás elméleti hozadékkal is járt. Dokumentáltuk, hogy a piacfejlődés szakaszai késleltetve is követhetik egymást egy termék, egy termékcsoporthoz, egy szolgáltatás piacának egyes szegmenseiben vagy szintjein. *Neil Fligstein* [2011] korábban bemutatott piacfejlődés-modellje kiterjeszthető az ilyen esetekre is.

⁷⁶ Lásd: http://hvg.hu/vallalat_vezeto/20150613_Kozponti_dohanyellato. A különadó említése az egészségügyi hozzájárulás történetére utal. Azzal az indoklással, hogy „a dohánygyártó vállalkozások maguk nem arányosan járulnak hozzá a közkiadásokhoz” az egészségügyi hozzájárulás mértékét a nettó árbevétellel mért vállalatnagyság szerint eltérően vetették ki. „Az új hozzájárulás 30 milliárd forintos árbevételig 0,2 százalék, a 30 milliárdot meghaladó, de a 60 milliárd forintot el nem érő bevétel után 2,5 százalék, a 60 milliárdot meghaladó bevétel után pedig 4,5 százalék lesz.” A sávos hozzájárulás-fizetés nagy vesztesei a külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok, nyertese pedig a kisebb vállalatok körébe tartozó Continental csoport. A becslések szerint a Philip Morrisnak 6,2 milliárd forintnyi a befizetési kötelezettsége, a Continental legfeljebb 50 millió befizetésére kényszerül (*Tamás*, 2014).

⁷⁷ Hasonló szervezetek működnek Olaszországban, Ausztriában, Svájcban – ezekkel itt most nem foglalkozunk.

Irodalomjegyzék

- Dr. Alexa Noémi – Dr. Burai Petra – Dr. Inzelt Éva [2012]: A lobbizás helyzete és szabályozása. Transparency International Magyarország, Budapest.
- Antal László [1985]: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Batka Zoltán [2014a]: Megállíthatatlan a feketekereskedelem. Karcsúsítanak a piacvezetők. *Népszabadság*, július 5., 9. o.
- Batka Zoltán [2014b]: Dohányipar Egyetlen nagykereskedőre bízva a kormány a trafikok ellátását. *Népszabadság*, november 15., 6. o.
- Batka Zoltán [2014c]: Trafikmutyi 2.0. Biztos üzletet kap a kormány szerint megbízható vállalkozás. Nagyot drágul a cigaretta. *Népszabadság*, december 16.
- Batka Zoltán [2015a]: Sokadjára pályáztatják a falusi koncessziókat. Elmarad a trafikforradalom. *Népszabadság*, április 8., 6. o.
- Batka Zoltán [2015b]: Kerekedik a bomba üzlet. Tovább módosulnak a trafikok ellátásáról szóló jogszabályok. *Népszabadság*, május 26., 5. o.
- Fligstein, Neil [2001]: The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- Gács János – Lackó Mária [1974]: Népgazdasági szintű tervezési magatartás elemzése. *Közgazdasági Szemle*, XXI. évf., 2. sz., 257–274. o.
- Gould, John P. [1973]: The Economics of Legal Conflicts. *Journal of Legal Studies*, 279.
- Hirschman, Albert O. [1995]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Osiris Kiadó, Budapest.
- Igan, D. – Mishra, P. – Tressel, T. [2009]: A Fistful of Dollars: Lobbying and the Financial Crisis. IMF Working Paper, No. 289.
- Johansen, Leif [1981]: Az alkudozó társadalom és az alku eredménytelensége. *Gazdaság*, Vol. 15., No. 4., 101–118. o. Eredeti megjelenés: The bargaining society and the inefficiency of bargaining. *Kyklos*, Vol., 32, Issue 3., 497–522. o., augusztus (fordította: Farkas Katalin).
- Kaiser, R. [2009]: So Damn Much Money: The Triumph of Lobbying and the Corrosion of American Government. Knopf Publishers, New York.
- Karsai Gábor [1988]: Ellátási felelősség vagy piacorientáció? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Kornai János [1957]: A gazdasági vezetés túlzott központosítása Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Kornai János – Lipták Tamás [1965]: Two-Level Planning. *Econometrica*, Vol. 33., No. 1. (Jan), 141–169. o.
- Laki Mihály [2011]: A termék- és szolgáltatáspiacok átalakulása 1989 után. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Laki Mihály [2014]: A trafikpiac átalakulása és átalakítása: esettanulmány. MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Műhelytanulmányok – Discussion Papers, 10. sz.
- Laki Mihály [2015a]: A trafikpiac átalakulása és átalakítása (esettanulmány). *Szociológiai Szemle*, 25. évf., 3. sz., 23–52. o.
- Laki Mihály [2015b]: Restructuring and re-regulation of the Hungarian tobacco market. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 6. évf, 2. sz.
- Lowry S., Todd [1976]: Bargain and Contract Theory in Law and Economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. X., No. 1., 1–22. o.
- Merton, Robert [1936]: The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. *American Economic Review*, Vol. 1., Issue 6., 894–904. o.

Muthoo, Abhinay [1999]: Bargaining theory with applications. Cambridge University Press.

Muthoo, Abhinay [2000]: A Non-Technical Introduction to Bargaining Theory. *World Economics*, Vol. 1., No. 2.

Tamás Gábor [2014]: Ezt is letüdőzik. Központosítják a dohány-nagykereskedelmet is. *Magyar Narancs*, november 27., 15. o.

Vidal, Jordi, Blanes – Draca, Mirko – Fons-Rosen, Christian [2011]: The power of K Street: New research on the economics of lobbying. CESifo DICE Report, No. 1.

Nemzetközi fejlesztési segélyezés az innováció területén

UDVARI BEÁTA – VAS ZSÓFIA

*Napjainkban a fejlődő országok nagy része alacsony hozzáadott értékű termékek exportjától függ, amelynek eredményeként fenntartható gazdasági fejlődésük korlátozott. E helyzetben az innovációs kapacitás fejlesztésével jelentős javulást lehetne elérni, azonban a pénzügyi források korlátozottsága miatt ezen országok nagymértékben szorúlnak külső forrásokra, beleértve a segélyeket is. A Millenniumi fejlesztési célok és a Fenntartható fejlesztési célok egyaránt kiterjednek a technológiai együttműködés ösztönzésére, és az Európai Unió is hangsúlyozza a fejlesztési célú politikák koherenciáját. Nemzetközi viszonylatban egyre nagyobb a nyomás, hogy a donorországok innovációs segélyeket is nyújtsanak a fejlődő országoknak. Ebből adódóan jelen írás célja annak feltárása, hogy az innovációs segély hogyan jelenik meg a nemzetközi fejlesztési együttműködésben és a fogadó országok szemszögéből milyen trendek figyelhetők meg. A 2005–2014 közötti időszakot és 115 fejlődő országot felölelő elemzés során bebizonyosodott, hogy az innovációs segélyek a bilaterális támogatások kis hányadát adják, jelentős mértékű az ingadozásuk, valamint az alacsony és a közepes jövedelmű országok között nincs szignifikáns különbség az innovációs segélyek nagyságában és arányában.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F35.

Napjaink globális kihívásai – mint például a szegénység, az éhínség, a járványok, a tiszta ivóvízhez való hozzájutás – főleg a fejlődő országokat sújtják, annak ellenére, hogy ezek a megfelelő technológia adaptálásával kezelhetők lennének (OECD, 2012).

*



A cikk „Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-16-4 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”

Dr. Udvari Beáta, egyetemi adjunktus – Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar.
E-mail: udvari.beata@eco.u-szeged.hu

Dr. Vas Zsófia, egyetemi adjunktus – Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar.
E-mail: vas.zsofia@eco.u-szeged.hu

A fejlődő országok jelentős hányadának felzárkózási folyamatát gátolja, hogy gazdaságuk az alacsony hozzáadott értékű termékek exportjától függ és a globális ellátási lánc alsó részében helyezkednek el. Az innovációs kapacitás és a technológia fejlesztésével azonban jelentős javulást lehetne elérni, viszont pénzügyi források hiányában a fejlődő országokban ennek lehetősége korlátozott. Éppen ezért felvetődik a kérdés, hogy a donorországok segélyezésük¹ során milyen mértékben és minőségben támogatják a kutatást és technológiafejlesztést ezekben az országokban. Az innovációs segélyeket a nemzetközi szakirodalomban az „*Aid for Innovation*” (*AfI*) (Montellano és Vázquez, 2015), valamint „*knowledge aid*” (UNCTAD, 2007) kifejezésekkel illetik.²

Az innovációs segélyek fontosságát mutatja – és némileg talán kényszer is a donorországok számára –, hogy már a Millenniumi fejlesztési célok keretében is megjelent a technológiai együttműködés fontossága, de a 2016–2030 közötti időszak fejlesztési irányait meghatározó Fenntartható fejlesztési célok is a fejlett és a fejlődő országok közötti tudásáramlás ösztönzését célozzák. A nemzetközi segélyezés és az innovációpolitika közötti kölcsönhatásra az Európai Unió is felhívja a figyelmet a politikák fejlesztési célú koherenciájának megteremtése során: az EU törekszik arra, hogy – többek között – e két politikáját összehangolja (EC, 2005, 2015), azaz az innovációpolitikai fejlesztéseknek és szabályoknak a nemzetközi fejlesztési együttműködésének (segélyezésének) céljait is segíteniük kell.

Ezek alapján felmerül a kérdés, hogy a segélyezés során vajon a donorok figyelmet fordítanak-e az innovációs teljesítmény fejlesztésére. Ezért *e cikk azt vizsgálja, hogy hogyan jelenik meg az innovációs segély a nemzetközi fejlesztési együttműködésben, és a fogadó országok szemszögéből milyen trendek figyelhetők meg e területen.* Elemzésünk kizárólag az innovációs segélyek jelenlétének feltérképezésére irányul, amely az innovációs segélyezés hatékonyságvizsgálatához kiindulópontot jelenthet. Az elemzés során a 2005 és 2014 közötti időszakot tárjuk fel 115 fejlődő ország bevonásával. Vizsgálatunk során azokra a kérdésekre keressük a választ, hogy az innovációs segélyek vonatkozásában 1. megfigyelhető-e különbség a fejlődő régiók között, 2. kimutatható-e szignifikáns különbség az alacsony és a közepes jö-

¹ *Nemzetközi segélyezésnek* nevezzük azt a folyamatot, amely révén a segély eljut a rászoruló fejlődő országokhoz, napjainkban azonban inkább a *nemzetközi fejlesztési együttműködés* a leginkább használt fogalom (Udvari, 2013). E cikkben e két fogalmat (segélyezés, fejlesztési együttműködés) szinonimaként használjuk.

² Segély alatt az OECD által is használt hivatalos fejlesztési támogatást (*official development assistance*) értjük. E szerint segély az alacsony és közepes jövedelmű országok részére nyújtott támogatás, amely legalább 25 százalékos adományelemet tartalmaz (OECD, 2013).

vedelmű országok között, 3. van-e statisztikailag szignifikáns különbség a vizsgált időszak elején és végén nyújtott innovációs segélyek mértéke között.

A tanulmány első részében a fejlődő országokban lévő alacsony hozzáadott értékű termékek exportjának elemzésére, valamint a közepes jövedelmű országok csapdájára (*middle income trap*) térünk ki. Ezt követően ismertetjük az innováció jelentőségét és hatásait, majd bemutatjuk a fejlődő országok innovációs teljesítményének jellemzőit. A cikk végén pedig az innovációs segélyezés főbb trendjeit ismertetjük egyszerű statisztikai módszerekkel.

A fejlődő országok elmaradottsága

A fejlődő országok³ relatív elmaradottságának okai között számtalan tényező említhető meg, amelyek egyrészt az adott ország saját gazdasági, társadalmi és politikai berendezkedéséből is fakadnak, másrészt pedig a nemzetközi gazdasági folyamatokban betöltött szerepüknek is köszönhetőek. Gazdasági fejlődésükhöz olyan tényezőkre van szükség, mint (Kuznets, 1971 idézi: Felipe et al., 2012; Naqvi, 1996; Udvari, 2013; Világbank, 1991) a gazdasági növekedés és makrogazdasági stabilitás; a strukturális transzformáció és ezzel együtt a munkaerő és tőke átcsoportosítása a magasabb termelékenységű szektorokba; tőkefelhalmozás; iparosodás, új eljárások révén új termékek gyártása, azaz a technológiai fejlődés és adaptálás képességének fejlesztése; urbanizáció; szociális intézmények változása: oktatás, egészségügy, ezzel együtt pedig a humán tőke fejlődése.

Mivel cikkünk középpontjában a technológiai színvonal növelésének lehetősége áll, így a továbbiakban ezt a területet emeljük ki. Egy-egy ország technológiai szintjének mérése azonban nem egyszerű. A Világbank [2008] a teljes tényezőtermelékenységet használja a technológiai fejlettség összehasonlítására, valamint ennek változására a technológiai fejlődés mutatójaként tekint. Ennek értelmében az alacsony jövedelmű országok az USA technológiai szintjének mindössze 5,2 százalékán, az alsó közepes jövedelmű országok 9,6 százalékán, míg a felső közepes jövedelmű országok 23,7 százalékán állnak. A fejlődő országokat régiókra osztva hasonló eredményre jutunk: Fekete-Afrika az USA-szintjének 5,6 százalékán található, míg Közép-Ázsia nyújtja a legjobb eredményt a maga 21,7 százalékos értéké-

³ Fejlődő országok alatt a Világbank [2016] osztályozása szerinti alacsony és közepes jövedelmű országokat értjük, amelyeket az egy főre jutó GNI alapján határoznak meg. 2016-os adatok alapján az alacsony jövedelmű országok közé az 1025 USD alatti GNI/fővel rendelkező országok tartoznak, az alsó közepes jövedelmű országok esetén az GNI/fő 1026 és 4035 USD között van, míg a felső közepes jövedelmű országok esetén a GNI/fő 4036 és 12 475 USD között található. (Magyarország a magas jövedelmű országok közé tartozik.)

vel. Összességében tehát a fejlődő országok technológiai fejlettsége jóval elmarad a fejlett országokétól. Mindez pedig arra is utal, hogy a fejlődő országok csak alacsony hozzáadott értékű termékekkel tudnak megjelenni a nemzetközi piacon, vagyis a nemzetközi kereskedelemben való részvételük kedvezőtlen.

1. táblázat

Az alacsony hozzáadott értékű termékek exportjának aránya a teljes exporton belül, 2005–2007 és 2013–2015 átlaga
(Százalékban)

| | 2005–2007 | 2013–2015 |
|---|-----------|-----------|
| Fejlett országok átlaga | 35,61 | 39,44 |
| Fejlődő országok átlaga | 54,10 | 51,90 |
| Fejlődő országok régiók szerint | | |
| Afrika | 89,88 | 87,55 |
| Észak-Afrika | 90,70 | 82,41 |
| Kelet-Afrika | 89,64 | 89,82 |
| Közép-Afrika | 98,13 | 98,37 |
| Dél-Afrika | 72,36 | 72,05 |
| Nyugat-Afrika | 96,43 | 96,89 |
| Amerika | 64,04 | 62,85 |
| Karibi-térség | 76,85 | 70,51 |
| Közép-Amerika | 40,23 | 35,74 |
| Dél-Amerika | 80,59 | 83,72 |
| Ázsia | 48,30 | 47,33 |
| Kelet-Ázsia | 35,47 | 34,95 |
| Dél-Ázsia | 81,32 | 72,86 |
| Nyugat-Ázsia | 83,96 | 78,53 |
| Óceánia | 93,56 | 92,28 |
| Fejlődő országok jövedelmi kategóriák szerint | | |
| Magas jövedelmű fejlődők | 50,69 | 48,26 |
| Közepes jövedelmű fejlődők | 76,60 | 72,81 |
| Alacsony jövedelmű fejlődők | 91,65 | 93,37 |

Forrás: UNCTADStat [2016] adatai alapján saját számítás.

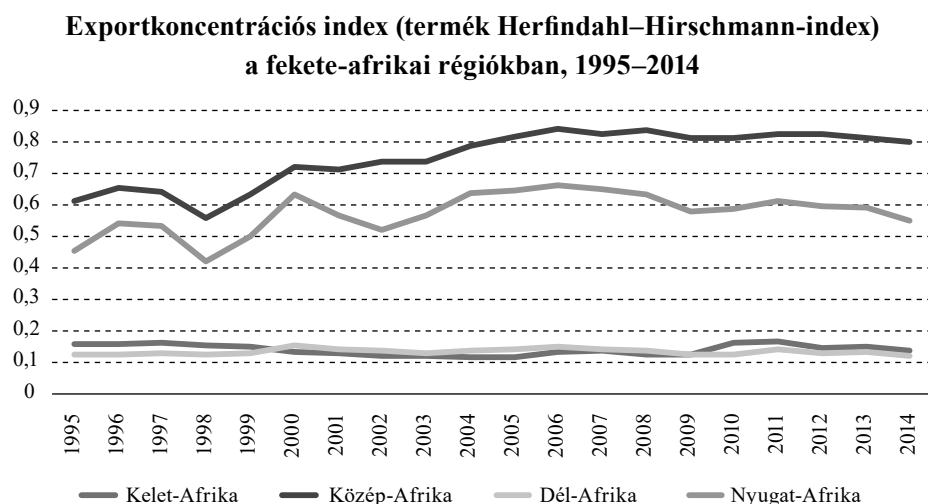
A fejlődő régiók többségében 80 százalék fölött van az alacsony hozzáadott értékű termékek exportjának aránya a teljes exporton belül, míg a fejlett országokban ez az arány 30 százalék körül mozog (lásd az *1. táblázatot*).⁴ Természetesen a fejlődő régiók között is vannak kivételek: például a Kínát, Koreát, Mongóliát, Hongkongot, Makaót és Tajvant magába foglaló Kelet-Ázsia megközelíti a fejlett országok eredményeit, hasonlóan jó eredményűek a közép-amerikai országok is (Belize, Costa Rica, Mexikó, Honduras, Nicaragua, Panama). Ugyanakkor az is látható, hogy minél magasabb jövedelmi kategóriába tartozik egy ország, annál kisebb az alacsony hozzáadott értékű termékek exportjának aránya a teljes exporton belül. Azaz: *amennyiben egy ország magasabb jövedelmi kategóriába kíván kerülni, akkor mindenképpen szükséges exportösszetételén változtatni és egyre magasabb hozzáadott értékkel rendelkező terméket előállítani és exportálni.*

Az alacsony hozzáadott értékű termékek mellett az is probléma, hogy nagyon magas az exportkoncentráció mértéke – főleg az afrikai régiókban (lásd az *1. ábrát*).⁵ Az exportkoncentrációs index alapján a négy fekete-afrikai régió két nagy csoportba sorolható. Az egyik csoportban (Kelet- és Dél-Afrika) a koncentráció mértéke relatíve alacsony, azaz exportjuk több termékből áll (50 fölötti termékfajta, de sok esetben a 70 termékfajta is meghaladja), míg Közép- és Nyugat-Afrikában az exportkoncentráció mértéke 0,8 fölött van, ami rendkívül erős koncentrációt mutat, azaz exporttermékeik relatíve kevés termékből állnak (átlagban 20-50 termékfajta), ami jelentős függőséget eredményez.⁶

⁴ Az alacsony hozzáadott értékű termékek exportjára vonatkozó számításaink során az UNCTADStat [2015] alapján a következő szektorokat vettük figyelembe: 1. primer termékek (élelmiszer, mezőgazdasági nyersanyag, érc, benzin), 2. munkaintenzív és nyersanyag-intenzív feldolgozóipar (TDRB), 3. alacsony képzettségi igényű és technológiaiintenzív feldolgozóipar (TDRC). A zárójelben szereplő rövidítések az UNCTADStat adatbázisában megjelenő azonosító kódok. Az iparágak részletezését lásd: UNCTADStat [2015].

⁵ A koncentrációs index, vagy (termékre vonatkozó) Herfindahl–Hirschmann-index az exporttermékek koncentrációjának vizsgálatára szolgál. Az index 0 és 1 közötti értéket vehet fel, és minél közelebb van az 1-hez, annál koncentráltabb exportról beszélhetünk (azaz annál kevesebb exporttermék jelenik meg) (UNCTADStat, 2016).

⁶ Óriási különbséget fedezhetünk fel, ha ezeket az adatokat összehasonlítjuk a latin-amerikai fejlődő országokkal. A latin-amerikai országokban az exportált termékek száma 0,2 körüli exportkoncentrációs index mellett is 150 felett van (UNCTADStat, 2016).



Forrás: UNCTADStat [2016] adatai alapján saját szerkesztés.

Ugyan az exportkoncentráció különösen az alacsony jövedelmű fejlődő országokat érinti, a közepes jövedelmű országok esetén azonban az ún. közepes jövedelmű országok csapdája jelent kihívást további fejlődésük szempontjából (Atalay, 2015; Ozturk, 2016; Yilmaz, 2016). A fejlődés jele ugyanis az, hogy az ország magasabb jövedelmi kategóriába kerül, viszont vannak olyan közepes jövedelmű országok, amelyek már 50 évvel ezelőtt is közepes jövedelmű országok voltak, és nem sikerült átkerülniük a magas jövedelmű országok körébe (Felipe et al., 2012). A szerzők elemzése szerint 2010-ben 35 fejlődő ország volt a közepes jövedelmű országok csapdájában, amelyek közül 13 Latin-Amerikában, 11 a Közel-Keleten és Észak-Afrikában, míg 6 ország Fekete-Afrikában található (3 és 2 ország pedig Ázsiában és Európában). Számításaik szerint ahhoz, hogy egy alsó közepes jövedelmű ország átkerüljön a felső közepes jövedelmű kategóriába, évente átlagosan 4,7 százalékos gazdasági növekedésre és 28 évre van szükség. A felső közepes jövedelmű országok esetében ez 3,5 százalék és 14 év. Felipe és szerzőtársai [2012] azzal magyarázzák a jövedelmi csoport váltásának nehézségét, hogy 1. a gazdasági szerkezetváltás az alacsony termelékenységű szektorokról a magasabb termelékenységű szektorok irányába nehézkes, 2. az exportált termékek minősége nem megfelelő (az alacsony hozzáadott értékű exporttermékek nem eredményeznek gazdasági növekedést és fej-

lődést), valamint 3. a gazdaság diverzifikáltsága alacsony szinten maradt. Emellett e csapdából való kikerülésben fontos szerepük van a hagyományos gazdasági növekedést meghatározó tényezőknek, mint az *innováció*, a külföldi befektetés, valamint a középosztály (*Ozturk*, 2016).

Mindez pedig felveti a következő kérdéseket. Hogyan lehet növelni a hozzáadott értéket? Az innováció hogyan járulhat hozzá ezekhez a folyamatokhoz, ahogyan arra *Ozturk* [2016] is felhívja a figyelmet? Továbbá, ha az innovációnak, a kutatás-fejlesztésnek kedvező hatásai vannak, akkor vajon külső finanszírozással (például segélyekkel) lehet-e növelni az innovációs tevékenységet?

Az innováció szükségessége a fejlődő országokban

Az innováció nem új keletű jelenség. Napjainkra ugyanakkor már egyértelművé vált, hogy az innováció elengedhetetlen feltétele a tudásalapú, avagy tanulásalapú gazdaság növekedésének. Az innovációs és a gazdasági folyamatok között szoros összefüggés van. A téma jelentőségét mutatja az ezzel foglalkozó publikációk nagy száma (*Fagerberg*, 2005; *Fagerberg és Sapprasert*, 2011).

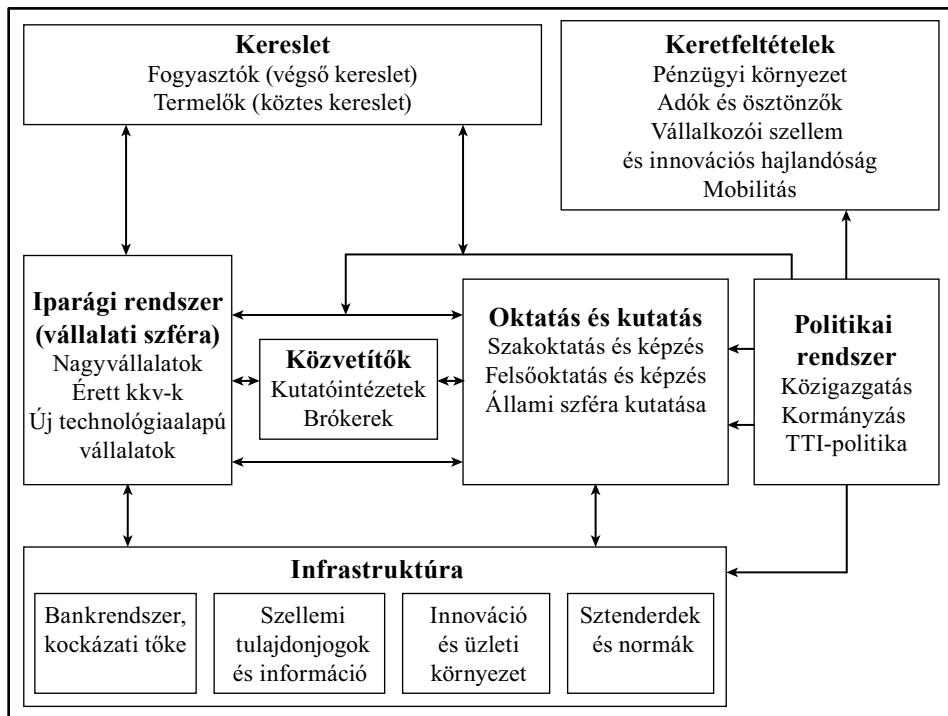
Az innováció mai modern értelmezésben „*egy új vagy egy jelentősen javított termék (áru vagy szolgáltatás) piaci bevezetése vagy új folyamat, egy új marketingeljárás, szervezeti megoldás vagy külső kapcsolat üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben történő alkalmazása*” (OECD, 2005, 46. o.). Az innováció tehát folyamat és annak eredménye együttesen, és az innováció jelentősége mind vállalati, mind össz-gazdasági szinten megkérdőjelezhetetlen. A gazdasági növekedés túlnyomó része az innovációk bevezetésének és elterjedésének köszönhető. Már évszázadokra visszatekintve látható, hogy *a termelékenység növekedésének és a jólét fokozásának jelentős forrását a technológiai változás és az innováció eltérő formái jelentik* (*Edquist*, 2005a). Az újítások folyamatosan és egyre gyorsabban jelennek meg és terjednek el; napjainkban a termékek élett ciklusa egyre inkább lerövidül, a meglévő javak is új termelési eljárások kidolgozását teszik szükségessé (*Inzelt*, 1998). Az innovációnak ugyanakkor nemcsak gazdasági vonatkozásai vannak, hanem kimutatható hatása is a társadalmi és természeti folyamatokra, amelyek akár az innováció nem szándékolt, negatív következményei is lehetnek (*Buzás és Lukovics*, 2015).⁷

⁷ Az innováció e hatásaival részletesen foglalkozik a felelősségteljes kutatás és innováció, amely napjainkban az Európai Unióban is meghatározó fogalomná nőtte ki magát, célja, hogy az innovátorok és a társadalmi szereplők kölcsönös felelősségvállalásával a kutatások, innovációk nem szándékolt,

A nemzetgazdaságok innovációs képességét és teljesítményét a tényezők sokasága befolyásolja. *Edquist* [2005b] meghatározását követve minden gazdasági, társadalmi, politikai, szervezeti, intézményi és egyéb tényezőt figyelembe érdemes venni egy nemzet innovációs kapacitásának és teljesítményének feltárásakor, amely az innováció létrejöttét, terjedését és alkalmazását befolyásolja. Nemzeti szinten számos olyan tényező van, amely az országok technológiai fejlettségben, gazdasági növekedésben és versenyképességben megmutatkozó eltéréseit magyarázza. Az, hogy mely tényezők szintjén jelennek meg a nemzetek közötti különbségek, szemléletesen *Kuhlman* és *Arnold* [2001] modelljében látható (lásd a 2. ábrát).

2. ábra

A nemzeti innovációs képesség és teljesítmény elemei



Megjegyzés: TTI: tudomány-, technológia-, innovációpolitika.

Forrás: Kuhlmann és Arnold [2001], 2. o.

negatív következményeit csökkentse. (Nem szándékolt, negatív hatás például a freongáz környezeti, az állatkísérletek etikai, az okostelefon társadalmi hatása). Erről lásd részletesen *Buzás* és *Lukovics* [2015] átfogó tanulmányát.

Országonként sajátos iparági, tudományos, politikai, közigazgatási intézmények és a közöttük lévő interakciók határozzák meg a gazdasági szereplők és a politikaalkotók innovációt teremtő és támogató tevékenységét. Nemzeti szinten hangsúlyosan megjelenik a politika innovációra gyakorolt hatása, de az innovációs teljesítmény, az innováció technológiai változásra és gazdasági növekedésre gyakorolt hatása a köz- és magánszféra közötti kapcsolatok függvénye is egyben. E folyamatban pedig a szereplők széles köre érintett, beleértve a vállalatokat, egyetemeket, kutatóintézeteket, a kormányzatot, oktatási és pénzügyi intézményeket, amelyek között az interakciók piaci és nem piaci alapúak lehetnek.

Az innováció és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat tehát bizonyított, azonban ez még nem jelenti azt, hogy *az innováció ösztönzésével mindenhol ugyanahhoz az eredményhez juthatunk*. Számos tényező függvénye, hogy a technológiaszínvonal növelésére irányuló törekvések sikeresek-e. Meghatározó a K+F tevékenységek költségvonzata, az iparági tevékenységek jellege, azok innovativitása, megfelelő tudományos és technológiai stratégia megléte, a munkaerő szakképzettsége (Bilbao-Osorio és Rodríguez-Pose, 2004) vagy az abszorpciós képesség mértéke (Cohen és Levinthal, 1990), ugyanúgy a régióba áramló tudás, a külföldi tőke jelenléte is fontos. Ezek mellett az sem elhanyagolandó, hogy milyen a térség gazdasági szerkezete vagy a társadalmi és intézményi háttér (Bilbao-Osorio és Rodríguez-Pose, 2004).

Az innováció tehát kiemelkedő szerepet tölt be a gazdasági növekedésben és fejlődésben, valamint a fejlődő országok valódi fejlődési pályára kerülésének alapja lehet (Montellano és Vázquez, 2015; UNCTAD, 2007). Fontos, hogy az innováció a technológia mellett a felzárkózáshoz szükséges tanulási folyamat is (OECD, 2012). Ezért a fejlődő országokban is alapvető, hogy már fejlődésük korai szakaszában is kiemelt figyelmet fordítsanak innovációs kapacitásuk fejlesztésére. A *fejlődő országokban innovációnak tekinthető minden, ami helyi kontextusban újnak számít*, így például a fejlődő országokban folyó kutatásoknak helyi problémákra – mint például a járványok terjedése, iparosodás elmaradottsága – kellene megoldást kínálniuk.

Azonban a fejlődő – különösen a legkevésbé fejlett – országok innovációs teljesítménye jóval elmarad a fejlett országokétól (UNCTAD, 2007). A fejlődő országok alacsony versenyképessége több tényező együttes jelenlétének következménye (Aubert, 2004): rossz üzleti és kormányzati feltételek, alacsony oktatási színvonal és középszerű infrastruktúra. Ezek eredményeként az innovációs rendszer gyakran töredezett és rosszul felépített. A gyenge innovációs teljesítmény különösképpen annak a következménye, hogy a fejlődő országokban a kutatói szféra elszigetelt, vagy a tudásteremtő intézmények (egyetemek, kutatóintézetek) teljes mértékben hiányoz-

nak, és az egyetemi-ipari kapcsolatok nem kiépültek (Aubert, 2004; Pietrobelli és Rabellotti, 2010). Annak ellenére is, hogy az innovációs tevékenységeket leginkább elősegítő szereplők, például technológiatranszfer-intézmények és üzleti szolgáltatók jelen vannak, az intézményi háttér merev. Az üzleti szféra K+F ráfordításainak mértéke alacsony, és leginkább a vitatható gazdasági jelentőségű, kormányzati támogatást élvező K+F kezdeményezések kerülnek előtérbe. A világpiac számára új, radikális innovációk egyáltalán nem jellemzők. Újítások alapvetően a meglévő termékek és eljárások továbbfejlesztésével és külföldi technológia alkalmazásával jönnek létre (Hobday, 2005). Az innovációt és a tanulást a fejlődő országokon kívülről érkező tudás és technológia adaptálásával lehet leginkább elősegíteni.

E tényezők alapján is látható, hogy a technológiai színvonal növekedésének lehetőségei és feltételei a fejlődő országokban eltérnek a fejlett gazdaságokétól. A kutatás-fejlesztésbe és innovációba fektetett erőforrások megterülése számos tényező függvénye, amelyek némelyike rövid, de többségük hosszú távon befolyásolható, ezáltal meghatározva az innovációs és gazdasági teljesítmény növekedésének lehetőségét és ütemét.

Nemzetközi kezdeményezések a fejlődő országok innovációs teljesítményének fejlesztése érdekében

Több olyan nemzetközi kezdeményezés is megemlíthető, amelyek a technológiához jutást, az innováció fejlesztését célozzák a fejlődő országokban. A 2000–2015 közötti időszak fejlesztési keretét meghatározó Millenniumi fejlesztési célok⁸ 8. pontja a globális partnerség kialakítása. Ennek egyik alcélja az volt, hogy a magánszektor bevonásával segítsék az új technológiákból származó haszon elérhetőségét, azonban ez elsősorban az infokommunikációs technológiákra fókuszált (UN, 2015). Ugyanakkor arra is rávilágítottak, hogy ha támogatják a fejlődő országokat a külföldi technológiákhoz való hozzájutásban, akkor a Millenniumi fejlesztési célok elérése is még inkább biztosított (Naudé, 2011). Tehát oda-vissza irányuló kapcsolat is megjelenik.

A Millenniumi fejlesztési célok végét értékelő 2015-ös jelentésben leszögezik (UN, 2015), hogy az ezt követő fejlesztési tervben (a Fenntartható fejlesztési célok-

⁸ A Millenniumi fejlesztési célokat az ENSZ keretében fogadták el 2000-ben, és 2015-ös határidőt szabtak a nyolc cél (például szegénység csökkentése, oktatás szélesítése, környezetvédelem, anyák egészsége, globális partnerség) elérésére. E célokat 2016-tól a Fenntartható fejlesztési célok váltották fel.

ban) szükség van a források és tevékenységek mobilizálására az innováció, valamint a tudomány és technológia területén a fenntartható fejlődés biztosítása érdekében. A jelentés hangsúlyozza, hogy a segélyek továbbra is fontos finanszírozási forrást jelentenek majd azon országok számára, amelyek nem tudják saját forrásaikat mobilizálni ezen a területen. További cél a fejlődő országok világkereskedelmi integrálódása is, amit kereskedelmük diverzifikációján és hozzáadott értékük alapján mérnének. Azonban ennek eléréséhez kutatásra és innovációra kiemelten szükség van.

A Fenntartható fejlesztési célok⁹ 17. célja a partnerség erősítése a célok elérése érdekében. E területen jelenik meg a technológiai együttműködés szükségessége is (UN, 2016):

- erősíteni az észak–dél, a dél–dél és háromszög regionális és nemzetközi együttműködést (azaz a fejlett, feltörekvő és fejlődő ország együttműködését) annak érdekében, hogy a tudományhoz, technológiához és innovációhoz történő hozzáférés javuljon,
- a környezetvédelemmel kapcsolatos technológiák fejlesztése, transzfere és disszeminációja kedvező feltételekkel a fejlődő országokba,
- a legkevesbé fejlett országok technológia és innovációs kapacitásfejlesztési folyamatának lezárása 2017-re, hogy az elérhető technológiákat (elsősorban az információs és kommunikációs technológiákat) tudják használni.

Tehát mind a Millenniumi, mind a Fenntartható fejlesztési célok között kihangsúlyozzák a fejlődő országokban az információs és kommunikációs technológiák területén megvalósítandó fejlesztést, amelynek – ahogyan erre az OECD [2012] kutatása is rávilágít – az innovációra komoly hatása van (például a tudás terjedése, az információ szerzése). Mivel e fejlesztések a gazdasági növekedéshez is hozzájárulnak, ezért több kutatás e fejlesztések szegénységmegelőzési hatásait is kimutatta (Naudé, 2011; UNCTAD, 2007).

Ezek a kezdeményezések tehát azt mutatják, hogy fontos az innováció támogatása a fejlődő országok fejlődése érdekében. Ugyanakkor az OECD [2012] tanulmánya rávilágít arra, hogy az alacsony és a közepes jövedelmű országok más-más területen igénylik az innovációt érintő változásokat. Az alacsony jövedelmű országok esetén az adaptációra való felkészülés jelenti az innovációpolitika legfontosabb célját, ennek alapja a külföldi innováció és technológia, a közvetítő szervek pedig az egye-

⁹ A Fenntartható fejlesztési célok az ENSZ által elfogadott 17 célt takarja, amelyek a 2016–2030 közötti évekre vonatkozóan határozzák meg a fejlesztési irányokat a fejlődő országok támogatásának területén. E célok között – egyebek mellett – a szegénység csökkentése, az oktatás fejlesztése, a nemek közötti egyenlőség megteremtése szerepel. Bővebben lásd: UN [2016].

temek és kutatóintézetek lehetnek. A közepes jövedelmű (feltörekvő) országokban viszont az innovációpolitika célja magának az innovációs kapacitásnak a kiépítése és ezáltal a világpiachoz való kötődés elérése, így elkerülhető a közepes jövedelmű országok csapdájába való kerülés. Az eddigiek alapján merül fel az igény, hogy megvizsgáljuk a fejlődő országokba juttatott innovációs segély területén megfigyelhető általános trendeket.

Az innovációs segélyezés trendjei

A Világbank már az 1990-es évek közepén a tudásalapú segélyezésre (*knowledge-based aid*) fókuszált, és ehhez több nagyobb donor (Egyesült Királyság, Kanada vagy Japán) is csatlakozott (King, 2000; Molla, 2014). A világbanki tapasztalatok azonban azt mutatták, hogy a közvetlen tudásalapú segélyek helyett – a helyi környezet ismeretének hiánya miatt – a kutatási kapacitás kiépítése sokkal hatékonyabb lehet (Molla, 2014). Ennek ellenére a fejlődő országok innovációs kapacitásának fejlesztésére relatíve kis arányú támogatás irányul. Napjainkban továbbra is sokkal nagyobb hangsúlyt kap a magánszektor fejlesztése (Naudé, 2011), miközben a nyugati donorok¹⁰ elsősorban a társadalmi környezet (oktatás, egészségügy) fejlesztésére koncentrálnak (Udvari, 2014). Azonban az innovációs segélyek relatíve alacsony összegének is lehet pozitív hatása a gazdasági növekedésre, ahogyan azt például Montellano és Vázquez [2015] kutatásuk során bizonyították. A szerzők azt is kimutatták, hogy az innovációs segélyek nagyobb eredményt érhetnek el olyan országokban, ahol alacsonyabb az innovációs kapacitás, így a segélyek hatékonysága egyértelműen javítható az alacsony innovációs kapacitással rendelkező országokban. Kutatásunk során nem talákoztunk azonban olyan eredményekkel, amelyek arra adtak volna választ, hogy milyen trendek figyelhetők meg az innovációs segély területén, és lehet-e például szignifikáns különbséget kimutatni az alacsony és a közepes jövedelmű országok között.

E kérdés megválaszolására statisztikai elemzést végeztünk, amellyel célunk az innovációs segélyek területén megfigyelhető általános trendek feltárása volt. Ahogyan arra már rávilágítottunk, mind az alacsony, mind a közepes jövedelmű fejlődő országok számára kedvező hatással járhat az innovációs segély; azonban a hatások, eredmények nem lehetnek minden országban ugyanazok, és a befektetések kizárólag

¹⁰ E donorok alatt az OECD Fejlesztési Támogatási Bizottságának (DAC) 29 tagját értjük. E szervezet tömöríti a világ legnagyobb donorországait.

egy meglévő fejlettségi szint mellett érhetik el hosszú távú és fenntartható eredményeket. Ennek megfelelően a következő kérdéseket vizsgáljuk:

1. Látható-e regionális különbség az innovációs segély elosztásában?
2. Mely országok kapják a legtöbb innovációs segélyt, jellemző-e a koncentráció?
3. Kimutatható-e szignifikáns különbség a 2000-es évek elején és napjainkban adott innovációs segélyek között?
4. A közepes jövedelmű országok csapdáját figyelembe véve lehet-e szignifikáns különbségről beszélni az alacsony és a közepes jövedelmű országok számára utalt innovációs segélyek között? Azaz több támogatást kapnak-e a magasabb fejlettségi szinten lévő országok?

A fejlődő országok fenntartható gazdasági fejlődése és kilátásainak vizsgálata összetett kutatást igényel, amelynek során olyan kérdéseket is szükséges vizsgálni, mint például az innovációra képes vállalatok üzleti környezetének minősége, az oktatás színvonala, a hazai kereslet összetétele, az infrastrukturális ellátottság – ahogyan ezekre *Kuhlman* és *Arnold* [2001] is rámutatott. Az ilyen típusú kutatás elvégzésének első lépése ugyanakkor az innovációs segélyek jelenlétének és térbeli eloszlásának elemzése – ez írásunk célja.

A statisztikai elemzés háttere

Az OECD CRS [2016] adatbázisa részletesen tartalmazza a segélyezési adatokat: donorok, recipiensek és szektorok bontásában is elérhetők a segélyezési adatok. Ugyanakkor az innovációra, kutatás-fejlesztésre nyújtott segély közvetlenül nem jelenik meg az adatbázisban, így az innovációs segély értékének meghatározása a releváns szektorok összeadásából adódik, ahogyan erre az UNCTAD [2007] tanulmányában, valamint *Naudé* [2011] elemzésében is találhatunk utalást. E két elemzés két nagyobb csoportot különböztet meg az innovációs segély nagyságának meghatározása során:

1. közvetlenül a kutatásra és technológiai fejlesztésre nyújtott támogatások (*aid for research and technological development*),
2. az innovációt közvetve szolgáló szektorok fejlesztésére nyújtott támogatások (*aid for improving advanced and specific innovation skills*). Ide tartoznak például a szakképzések, a felsőoktatás fejlesztése, a képzések szervezése.

E cikkben kizárólag az 1. típusú, azaz közvetlen, egyértelműen az innovációt érintő területeket érintő támogatásokkal foglalkozunk. Ugyanakkor amennyiben az

innovációs segély hatáselemzésére kerül sor, akkor az egyéb szektorok fejlesztésére nyújtott támogatások sem hagyhatók figyelmen kívül. Ezek alapján elemzésünk során az OECD célkódjait (*purpose code*) figyelembe véve határoltuk le az innovációs segélyt érintő szektorokat (lásd a 2. táblázatot). Naudé [2011] és az UNCTAD [2007] tanulmányához képest új elemként került be a technológiai kutatás és fejlesztés szektora – ez e két tanulmányban sem a közvetlen, sem a közvetett csoportban nem jelent meg, így vélhetően az OECD adatbázisában az elmúlt években tüntették fel.

2. táblázat

A közvetlen innovációs segély meghatározása az OECD adatbázisa alapján

| Kód | Szektor | Tartalom |
|-------|------------------------------------|---|
| 11182 | Oktatási kutatás | Oktatás hatékonysága, relevancia és minőség, szisztematikus ellenőrzés és monitoring |
| 12182 | Orvosi kutatás | Általános orvosi kutatás |
| 23182 | Energiakutatás | Általános felszerelés, kutatások |
| 31182 | Mezőgazdasági kutatás | Növénytermesztés, genetikai kutatás, fiziológia, ökológia, járványellenőrzés, mezőgazdasági biotechnológia, élő állatot érintő kutatás (állategészség, tenyésztés és genetika, élelmezés, fiziológia) |
| 31282 | Erdészeti kutatás | Mesterséges regeneráció, genetikai fejlesztés, termelési módszerek, műtrágyázás, betakarítás, szüretelés |
| 31382 | Halászati kutatás | Pilot halkultúra; tengeri, édesvízi biológiai kutatás |
| 32182 | Technológiai kutatás és fejlesztés | Ipari szttenderdek, minőségmenedzsment, mérőeszköz, tesztelés, akkreditáció |
| 41082 | Környezeti kutatás | Adatbázis felállítása, fizikai és természeti erőforrások számbavétele, környezeti profilok és hatástanulmányok |
| 43082 | Kutatási/tudományos intézetek | Ha egyéb szektor nem meghatározott |

Forrás: OECD CRS [2016] alapján saját szerkesztés.

Az OECD adatbázisa 2002 és 2014 közötti időszakra tartalmaz segélyezési adatokat, és az innováció területére érkező segélyek adatai is ezen időszakra érhetők el. Annak érdekében, hogy minél több országot tudjunk a vizsgálatban szerepeltetni, a pontosabb adatszolgáltatási időszak kezdetét, 2005-öt vettük figyelembe. Az időszaka-

kok és jövedelmi csoportok összehasonlítása során a segélyek nagyfokú ingadozása miatt hároméves átlagokat számoltunk: a 2005–2007, valamint a 2012–2014 közötti évek átlagait vettük alapul. Az adatbázis összesen 152 országra tartalmaz segélyezési adatot (bár ezek közül sok ország már maga is donorországgá vált), amelyek közül végül 115 ország szerepelt elemzésünk mintájában. Azokat az országokat kihagytuk az elemzésből, amelyek a vizsgált időszakban egyáltalán nem részesültek innovációs segélyben, vagy sok adat hiányzott az adatsorból.¹¹

A fejezet elején bemutatott négy kérdés közül az első két kérdés (regionális trendek, kiemelkedő országok) megválaszolására egyszerű leíró statisztikai módszereket használtunk, valamint a boxplot-diagramhoz nyúltunk. A boxplot az első és harmadik kvartilis, valamint a medián mellett mutatja az interkvartilis terjedelem másfélszeresét is, és megmutatja a kiugró és extrém értékeket. Kiugró értékről abban az esetben beszélhetünk, ha az esethez tartozó érték a doboz szélétől (Q1, Q3) számított 1,5–3 interkvartilis terjedelemben van. Ha 3-nál nagyobb a terjedelem, extrém esettel (az ábrákon csillaggal jelölt országok) állunk szemben (*Sajtos és Mitev*, 2007). A 3. (időbeli különbség) és a 4. kérdés (jövedelmi különbség) megválaszolására pedig hipotézisvizsgálatot használtunk. Mivel az adatok eloszlása a *Kolmogorov–Smirnov*- és a *Shapiro–Wilk*-teszt szerint sem normális eloszlású, valamint az adatsor logaritmizálása sem eredményezett normális eloszlást, így a páros és a független mintás *T*-próbák helyett nemparametrikus tesztekkel használtunk az elemzéshez. Az időszakok közötti különbség elemzésére a *Wilcoxon*-tesztet, míg a jövedelmi csoportok közötti különbség elemzésére a *Kruskal–Wallis*-tesztet végeztük el. A *Wilcoxon*-teszt nullhipotézise szerint a különbségek mediánja nullával egyenlő (azaz nincs szignifikáns különbség), míg a *Kruskal–Wallis*-teszt nullhipotézise szerint a két jövedelmi csoportban a mediánok megegyeznek egymással (azaz nincs szignifikáns különbség). Mindkét teszt esetén a nullhipotézis elfogadásáról vagy elutasításáról a szignifikancia alapján döntünk: amennyiben annak értéke 0,05 fölött található, a nullhipotézist elfogadjuk, ellenkező esetben elutasítjuk.

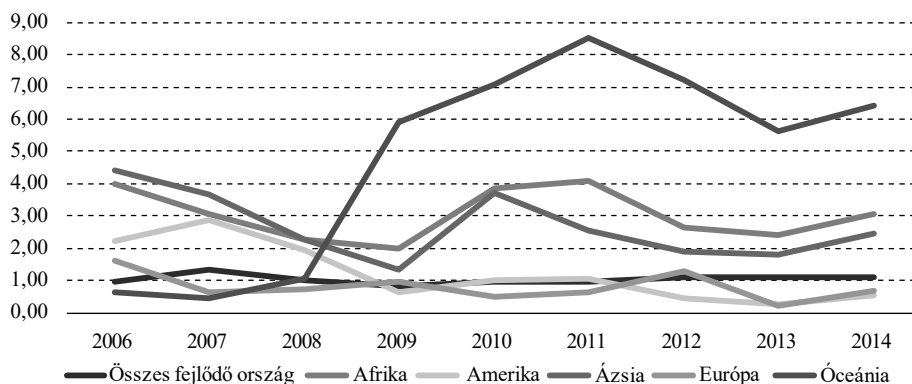
¹¹ Bár több matematikai-statisztikai módszer is létezik a hiányzó adatok pótlására (lásd például: *Sávai és Kiss*, 2016 tanulmányát), valamint a segélyezéssel foglalkozó szakirodalomban is egyre többször megjelennek ilyen eszközök (lásd például: *Breitwieser és Wick* [2016] vagy *Udvari et al.* [2016] kutatását), a túl sok hiányzó adat miatt a torzító hatások elkerülése érdekében az országok kihagyása mellett döntöttünk.

Az innovációs segély trendjei

Az innovációs segélyek vonatkozásában az egyes régiók között óriási különbségek mutatkoznak (lásd a 3. ábrát). Az összes fejlődő ország átlagát tekintve a bilaterális segélyek körülbelül 1 százaléka irányult innovációs segélyekre, ugyanakkor Ázsiában, Afrikában és Óceániában jelentősen meghaladja ez az arány a fejlődő országok átlagát. Kiemelkedő Óceánia eredménye a maga 6-8 százalékos eredményével. Ez az egyetlen régió, ahol jelentős mértékű növekedést láthattunk, ugyanakkor a többi régióhoz hasonlóan itt is elég ingadozó az innovációs támogatások mértéke a bilaterális segélyek százalékában.

3. ábra

Az innovációs segély a teljes bilaterális segély százalékában a kiválasztott régiókban 2006–2014 között



Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás.

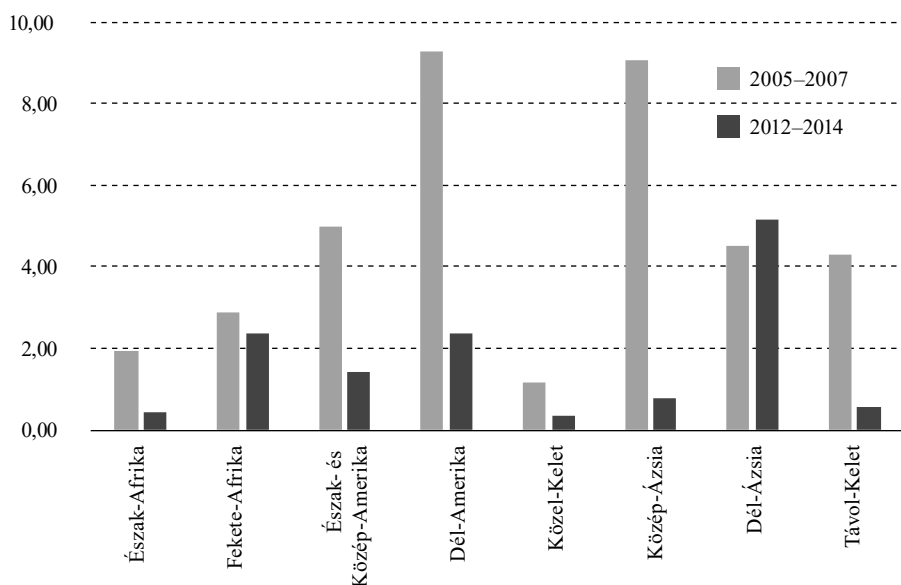
Amennyiben a régiókat tovább bontjuk, és az átláthatóság érdekében a 2005 és 2007, valamint a 2012 és 2014 átlagát vesszük számításba (lásd a 4. ábrát), akkor az előzőekben ismertetett ingadozást valamelyest magyarázza. 2005 és 2007 átlagában az amerikai régiók és Közép-Ázsia voltak kiemelkedők, ugyanakkor az innovációs segély részaránya bilaterális segélyeik arányában jelentősen lecsökkent a második időszakra. Ugyanígy csökkenés látható a legtöbb régió vonatkozásában (kizárólag Dél-Ázsiában nőtt a részarány), viszont míg Fekete-Afrikában csak közel 1 százalékpontos csökkenésről beszélhetünk, addig Közép-Ázsiában majdhogynem a tize-

dére esett vissza az innovációs segélyek részaránya a régióknak nyújtott bilaterális támogatásokon belül. A rövid időszakon belüli csökkenés utal az e típusú segélyek nagyfokú ingadozására.

4. ábra

**Az innovációs segély nagysága a teljes bilaterális segély százalékában
a kiemelt régiókban**

(2005–2007, valamint 2012–2014 átlaga)



Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás.

A regionális eredmények elfedik az országok közötti teljesítménybeli különbségeket, így érdemes megvizsgálni, hogy hogyan alakul az innovációs segély nagysága a 20 legnagyobb fogadó ország vonatkozásában. Ennek érdekében megvizsgáltuk, hogy 2005–2007, valamint 2012–2014 között mely országok részesültek a legtöbb innovációs segélyben, valamint megnéztük, hogy bilaterális segélyeik arányában mely országok tartoznak a Top20 országai közé. Ezt követően azt is elemeztük, hogy melyik 20 országban nőtt legnagyobb mértékben a két időszak között az innovációs segély nagysága (lásd a 3. táblázatot).

A 20 legtöbb innovációs segélyben részesülő ország

(2005–2007, valamint 2012–2014 átlagában)

| 2005–2007, Innovációs segély (millió USD) | | 2005–2007, Innovációs segély a bilaterális segély százalékában | | 2012–2014, Innovációs segély (millió USD) | | 2012–2014, Innovációs segély a bilaterális segély százalékában | | Változás 2005-ről 2014-re (%) | |
|---|--------|--|-------|---|--------|--|------|-------------------------------|----------|
| Szenegál | 224,40 | Costa Rica | 13,06 | India | 149,21 | Gambia | 5,06 | Kiribati | 12911,51 |
| Thaiföld | 126,39 | Brazília | 10,72 | Vietnam | 88,02 | Seychelle-szg. | 3,36 | Gambia | 5824,87 |
| Brazília | 125,40 | Gabon | 8,22 | Uganda | 81,27 | Costa Rica | 3,01 | Togo | 4710,79 |
| Vietnam | 120,58 | Seychelle-szg. | 7,27 | Tanzánia | 76,07 | Fidzsi-szg. | 2,88 | Tonga | 4161,14 |
| Madagaszkár | 83,31 | Elefántcsontpart | 7,10 | Kína | 73,41 | Cook-szg. | 2,72 | Szamoa | 3076,27 |
| Kamerun | 75,96 | Thaiföld | 7,09 | Kenya | 70,99 | Kuba | 2,69 | Palau | 2639,91 |
| Indonézia | 71,43 | Laosz | 4,96 | Nigéria | 69,97 | Vanuatu | 2,62 | Jamaica | 2448,13 |
| Burkina Faso | 69,88 | Szenegál | 4,63 | Etiópia | 66,24 | Tuvalu | 2,43 | Szerbia | 2397,92 |
| Bolívia | 62,84 | Közép-afrikai Köztársaság | 4,49 | Mozambik | 60,77 | Palau | 2,31 | Timor-Leste | 2092,04 |
| Elefántcsontpart | 62,59 | Vanuatu | 4,44 | Indonézia | 58,83 | Bolívia | 1,76 | Tuvalu | 1948,12 |
| India | 60,24 | Ecuador | 3,86 | Dél-afrikai Köztársaság | 41,80 | Chile | 1,61 | Salamon-szg. | 1787,98 |
| Kína | 51,55 | Mexikó | 3,70 | Ruanda | 39,11 | Uganda | 1,55 | Fidzsi-szg. | 1757,43 |
| Etiópia | 48,21 | Botswana | 3,35 | Banglades | 38,36 | Togo | 1,50 | Namíbia | 1175,12 |

| 2005–2007, Innovációs segély (millió USD) | | 2005–2007, Innovációs segély a bilaterális segély százalékában | | 2012–2014, Innovációs segély (millió USD) | | 2012–2014, Innovációs segély a bilaterális segély százalékában | | Változás 2005-ről 2014-re (%) | |
|--|---------|--|------|--|---------|---|------|----------------------------------|--------|
| Niger | 47,89 | Argentína | 3,00 | Brazília | 37,78 | Tonga | 1,49 | Mianmar | 734,23 |
| Dél-afrikai Közt. | 42,18 | Chile | 2,66 | Bolívia | 37,49 | Kiribati | 1,46 | Moldova | 500,97 |
| Mali | 42,01 | Uruguay | 2,24 | Szenegál | 35,17 | Laosz | 1,39 | Dzsibuti | 465,89 |
| Benin | 40,80 | Kuba | 2,10 | Ghána | 27,89 | Kína | 1,36 | Jordánia | 390,08 |
| Laosz | 40,37 | Vietnam | 1,99 | Szerbia | 27,17 | Argentína | 1,31 | Nigéria | 377,83 |
| Marokkó | 38,61 | Szíria | 1,94 | Burkina Faso | 26,80 | Ruanda | 1,29 | Haiti | 370,75 |
| Kenya | 37,27 | Burkina Faso | 1,86 | Niger | 26,55 | Szamoa | 1,28 | Töröko. | 347,51 |
| Összes fejlődő ország | 4101,20 | Összes fejlődő o, | 1,08 | Összes fejlődő ország | 5412,79 | Összes fejlődő ország | 1,12 | Összes fejlődő ország | 31,98 |
| Top20 össze- sen | 1471,92 | | | Top20 ösz- zesen | 1132,89 | | | | |
| Top20/fejlő- dők (%) | 35,89 | | | Top20/fejlő- dők (%) | 20,93 | | | | |

Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás

Fontos észrevenni, hogy az abszolút összegben a legtöbb innovációs segélyben részesülő országok (a 3. táblázat 1. és 3. oszlopa) és a bilaterális segélyek arányában a legtöbb innovációs segélyben részesülő országok (a 3. táblázat 2. és 4. oszlopa) csak kis mértékben fedik egymást. Továbbá a 20 legnagyobb kedvezményezett között (mind az abszolút, mind a relatív értékeket tekintve) mind alacsony, mind közepes jövedelmű ország megtalálható mindkét időszakban. További érdekesség, hogy az innovációs segély esetében nem látható olyan nagyfokú koncentráció, mint amit például a költségvetés-támogatások kapcsán tapasztalhattunk (*Udvari és Pontet*, 2015). Ez esetben a 20 legnagyobb fogadó ország a teljes bilaterális innovációs segély mindössze egyharmadát kapta 2005–2007 között, míg 2012–2014 között ez leesett egyötödre. 2012–2014 között az első helyen szereplő India mindössze az első időszak első helyezettjén lévő Szenegál eredményének 66 százalékaival került az első helyre. Hasonló csökkenés figyelhető meg a bilaterális segélyekhez mért arányt tekintve is: az első időszakban 10 százalék fölötti eredménnyel kerülhetett az első helyre Costa Rica, míg a második időszakban már az 5 százalék is elegendő volt Gambia számára.

Amennyiben a változás mértékét (a 3. táblázat utolsó oszlopát) vizsgáljuk, akkor azt láthatjuk, hogy a kis szigetországok a legnagyobb nyertesek e tekintetben. Érdekes továbbá az is, hogy míg Kína napjaink egyik meghatározó feltörekvő donorországának számít (*Vári*, 2016), mindkét időszakban mégis azon 20 ország közé tartozik, amelyek a legtöbb innovációs segélyben részesültek. Ennek oka az lehet, hogy Kínával egyetemben számos feltörekvő ország a globális innovációs rendszer fontos szereplője lett (OECD, 2012), és feltörekvő (közepes jövedelmű) országként innovációs rendszerének támogatására van szüksége.¹²

Annak érdekében, hogy a mintában szereplő 115 országról is pontos képet kapjunk, bloxpot segítségével elemeztük mindkét időszakban az innovációs segélyek teljes nagyságát és a bilaterális segélyekhez mért arányát. Az 5. ábra alapján látható, hogy a minimális nagyságú innovációs segély mellett még nem kiugró értéknek az 50 millió USD körüli segély minősült. Viszont van néhány olyan ország, amely mindkét időszakban jelentősen meghaladja a harmadik kvartilis értékét, melyek között némi átfedés található: mindkét időszakban az átlagosnál jóval több innovációs segélyben részesült India, Vietnam, valamint Etiópia. Ugyanakkor a „normálisnak” számító értékek a két időszak között nem sokat változtak, bár a kiugró és extrém

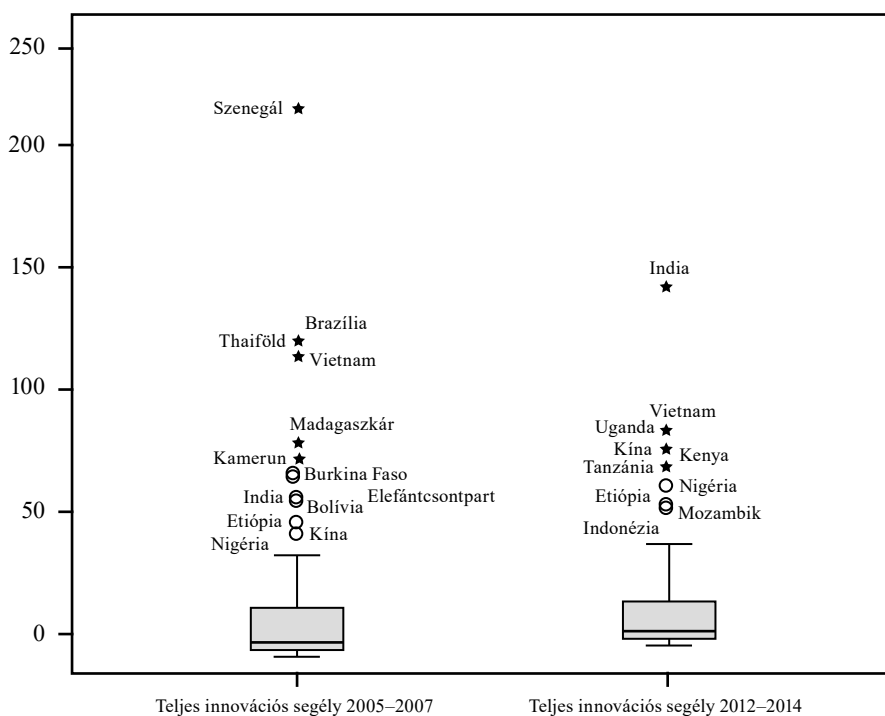
¹² Ugyanakkor Kína esete nagyon jól rávilágít arra, hogy a feltörekvő donorok nem tekinthetők még fejlett országoknak, és maguk is további támogatásra szorulnak még néhány területen.

értékeknek minősülő adatok lényegesen alacsonyabb szinten vannak a második időszakban, mint ahogy az elsőben láthattuk.

Érdeemes megvizsgálni azt is, hogy a bilaterális segélyek százalékában hogyan alakul a két időszakban a minta eloszlása (lásd a 6. ábrát). Ami rögtön szembetűnik, az az, hogy a második időszakra látványosan „összement” a doboz nagysága, azaz a bilaterális segélyek egyre kisebb része irányult az innováció és a kutatás támogatására. Ugyanakkor, ha összevetjük ezt az előzőekkel (6. ábrával), akkor beláthatjuk, hogy abszolút értékben nem csökkent lényegesen az innovációs segélyek nagysága, tehát a százalékos csökkenés annak köszönhető, hogy a bilaterális segélyek nagysága (abszolút összege) csökkent.

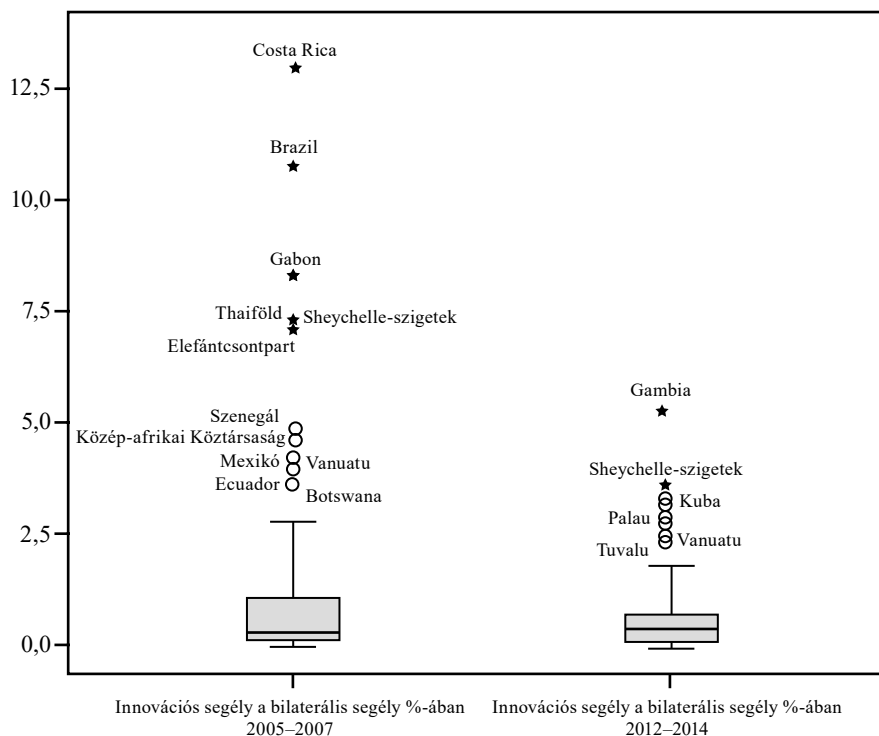
5. ábra

A teljes innovációs segély alakulása a minta országaiban
(Millió USD)



Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás.

Az innovációs segély alakulása a bilaterális segélyek százalékában



Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás.

Jövedelmi és időszakok közötti különbségek

A következőkben a hipotézisvizsgálatok eredményeit ismertetjük, amelyekkel arra kerestük a választ, hogy a mintában szereplő 115 ország vonatkozásában kimutathatunk-e statisztikailag szignifikáns különbséget a két időszak (2005–2007 és 2012–2014) között, valamint látható-e statisztikailag szignifikáns különbség a jövedelmi kategóriák között a kapott innovációs segélyek vonatkozásában.

Mielőtt a hipotézisvizsgálat eredményeit bemutatjuk, érdemes a két időszak eredményeit összehasonlítani (lásd a 4. táblázatot). A két időszak átlaga meglehetősen közel van egymáshoz mind a teljes innovációs segély, mind pedig a bilaterális segélyek arányait tekintve. Ugyanakkor mindkét indikátor és mindkét időszak

vonatkozásában láthatjuk, hogy a szórás nagyon magas, azaz vannak lényegesen több innovációs segélyben részesülő országok is. E magas szórást már a boxplotok eredményeiből is lehetett várni.

4. táblázat

Leíró statisztika az innovációs segély adataira

(Minta: 115 fejlődő ország)

| Indikátor | Átlag | Szórás |
|--|-------|--------|
| Teljes innovációs segély, 2005–2007 (millió USD) | 18,91 | 32,29 |
| Teljes innovációs segély, 2012–2014 (millió USD) | 15,44 | 23,30 |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2005–2007 | 1,27 | 2,15 |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2012–2014 | 0,75 | 0,82 |

Forrás: OECD CRS [2016] adatai alapján saját számítás.

Annak elemzésére, hogy a két időszak innovációs segélyei között tapasztalható-e szignifikáns különbség, Wilcoxon-tesztet végeztünk el. Mivel a teszt eredménye szerint a szignifikancia értéke 0,05 fölötti (0,519), a nullhipotézist elfogadjuk. Azaz nincs szignifikáns különbség a 2005–2007 és a 2012–2014 közötti átlagos innovációs segélyek és az innovációs segély bilaterális támogatásokhoz mért arányai között. Tehát *a két időszakban meglehetősen hasonló összegű innovációs támogatásokat utaltak a recipiens országoknak.*

A 115 országból 26 alacsony jövedelmű, míg 89 közepes jövedelmű országnak minősül a Világbank [2016] klasszifikációja szerint. A mintabeli országok adatai alapján megállapítható, hogy az alacsony jövedelmű országok ugyan abszolút összegben magasabb innovációs segélyt kaptak, mint a közepes jövedelmű országok, azonban bilaterális segélyeikhez mérten ez lényegesen elmarad a közepes jövedelmű országok eredményeitől (lásd az 5. táblázatot). Ugyanakkor az is látható, hogy a második időszakban az alacsony és a közepes jövedelmű országok eredményei között nincs jelentős különbség az innovációs segélyek bilaterális támogatásokhoz mért arányát tekintve, ez elsősorban annak köszönhető, hogy a közepes jövedelmű országokban az arány csökkent jelentősen.

5. táblázat

Leíró statisztika az innovációs segélyre vonatkozóan jövedelmi csoportok szerint

| Indikátor | Jövedelmi kategória | Országok száma | Átlag | Szórás |
|--|-----------------------|----------------|-------|--------|
| Teljes innovációs segély 2005–2007 (millió USD) | Alacsony jövedelmű o. | 26 | 28,54 | 45,94 |
| | Közepes jövedelmű o. | 89 | 16,10 | 26,75 |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2005–2007 | Alacsony jövedelmű o. | 26 | 0,95 | 1,23 |
| | Közepes jövedelmű o. | 89 | 1,37 | 2,35 |
| Teljes innovációs segély, 2012–2014 (millió USD) | Alacsony jövedelmű o. | 26 | 21,60 | 24,19 |
| | Közepes jövedelmű o. | 89 | 13,64 | 22,86 |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2012–2014 | Alacsony jövedelmű o. | 26 | 0,73 | 1,00 |
| | Közepes jövedelmű o. | 89 | 0,76 | 0,77 |

Forrás: OECD CRS (2016) adatai alapján saját számítás.

6. táblázat

A Kruskal–Wallis-teszt eredményei jövedelmi csoportok szerint

| Indikátor | Szignifikancia | Nullhipotézis |
|--|----------------|---------------|
| Teljes innovációs segély, 2005–2007 (millió USD) | 0,088 | Megtart |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2005–2007 | 0,101 | Megtart |
| Teljes innovációs segély, 2012–2014 (millió USD) | 0,787 | Megtart |
| Innovációs segély a bilaterális segély százalékában, 2012–2014 | 0,577 | Megtart |

Forrás: Saját számítás.

E számokat látva nem dönthető el egyértelműen, hogy ezek a különbségek statisztikailag szignifikánsnak tekinthetők-e vagy sem. A hipotézisvizsgálat eredményeit a 6. táblázat tartalmazza. Mivel a szignifikancia értéke minden esetben meghaladja a 0,05-öt, így a nullhipotézist el kell fogadnunk: *nincs szignifikáns különbség az alacsony és a közepes jövedelmű országok számára utalt innovációs támogatások nagysága között* sem 2005–2007 átlagos teljes innovációs segély, sem a 2012–2014 átlagos teljes innovációs segély, sem a 2005–2007 átlagos innovációs segély a bila-

terális támogatások százalékában, sem pedig 2012–2014 átlagos innovációs segély a bilaterális támogatások százalékában vonatkozásában.

Összességében tehát látható, hogy az innovációt érintő szektorokba érkeznek segélyek, azonban ezek a teljes bilaterális segély relatíve csekély hányadát teszik ki. Jelentős ingadozás figyelhető meg minden régióban, valamint 2005–2007 átlagához viszonyítva a 2012–2014 közötti időszak átlaga jóval alacsonyabb. A trendeket illetően elmondható az is, hogy nem mutatható ki jelentős koncentráció: a 20 legtöbb innovációs segélyben részesülő ország az összes fejlődő országnak jutott innovációs segély mindössze 20-30 százalékát kapja. Statisztikai elemzéssel kimutattuk azt is, hogy nem tapasztalható szignifikáns különbség a két vizsgált időszak között, sőt az alacsony és a közepes jövedelmű országok között sem láthatunk különbséget. Ezért az ingadozás nem tekinthető statisztikailag szignifikánsnak, valamint a donorországok nem tesznek különbséget a jövedelmi csoportok között – annak ellenére, hogy azt várnánk, hogy a közepes jövedelmű országok hatékonyabban tudják felhasználni a támogatásokat.

Összegzés

A fejlődő országokban a fenntartható gazdasági növekedésre való igény elengedhetetlenné teszi annak vizsgálatát, hogy milyen trendek mutathatók ki az innováció ösztönzése érdekében történő segélyezés kapcsán. Az innovációs segélyezésre irányuló jelen kutatás aktualitását több tényező is adta: a nemzetközi donorközösség céljai között is hangsúlyosan megjelenik a technológiai fejlesztés ösztönzése (lásd a Millenniumi fejlesztési célok vagy a Fenntartható fejlesztési célok alcéljait, vagy az Európai Unió fejlesztési célú politikai koherenciáját), valamint egyértelmű, hogy az innovációs segély a fejlődő országok elmaradottságán, a közepes jövedelmű országok csapdájából való kikerülésén segíthetne mindamellet, hogy hozzájárulhat az innovációs képesség fejlődéséhez, ez pedig a gazdasági növekedés előfeltétele.

Statisztikai elemzésünkkel rámutattunk arra, hogy bár az innovációs segély valóban létező jelenség, azonban a teljes bilaterális segély csekély hányadát teszi ki. Emellett nagyfokú volatilitás is jellemzi az innovációs segélyek alakulását. Érdekes jelenség, hogy koncentrációról nem beszélhetünk a segélyek vonatkozásában, sőt jelentős különbség figyelhető meg az abszolút innovációs segélyek és a bilaterális segélyek arányai között. Segélyhatékonysági szempontokból adódóan nem szabad elmenni azon tény mellett, hogy a donorországok nem tesznek különbséget a jövedelmi csoportok között: azaz az alacsony és a közepes jövedelmű országok hasonló

mértékű innovációs segélyben részesülnek, annak ellenére, hogy feltehetően a közepes jövedelmű országok hatékonyabban tudják felhasználni e támogatásokat. Az innovációs segélyek hatékonyságával e kutatás során nem foglalkoztunk, ezen elemzés megfelelő alapot jelenthet annak vizsgálatára is. Azaz a hatékonyságelemzés során egyrészt érdemes regionális különbséget tenni, másrészt célszerű figyelembe venni, hogy mely szektorokba irányulnak az innovációs segélyek, harmadrészt pedig a közvetett innovációs támogatásokat is be kell vonni az elemzésbe.

Irodalomjegyzék

- Atalay, R. [2015]: The Education and the Human Capital to Get Rid of the Middle-income Trap and to Provide the Economic Development. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, Vol. 174., No. 12., 969–976. o.
- Aubert, J-E. [2004]: Promoting innovation in developing countries: a conceptual framework. The World Bank Institute.
- Audretsch, D. B. – Feldman, M. P. [1996]: R&D spillovers and the geography of innovation and production. *The American Economic Review*, Vol. 86., No. 3., 630–640. o.
- Bilbao-Osorio, B. – Rodríguez-Pose, A. [2004]: From R&D to innovation and economic growth in the EU. *Growth and Change*, Vol. 35., No. 4., 434–455. o.
- Breitwieser, A. – Wick, K. [2016]: What We Miss By Missing Data: Aid Effectiveness Revisited. *World Development*, Vol 78., No. 2., 554–571. o.
- Buzás Norbert – Lukovics Miklós [2015]: A felelősségteljes innovációról. *Közgazdasági Szemle*, 62. évf., 4. sz., 438–456. o.
- Cohen, W. M. – Levinthal, D. A. [1990]: Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35., No. 1., 128–152. o.
- EC [2005]: Politikák fejlesztési célú koherenciája. A haladás felgyorsítása a millennium fejlesztési célok elérése felé. COM (2005) 134, Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC [2015]: Policy Coherence for Development. 2015 EU Report. SWD(2015) 159 final. European Commission, Brussels.
- Edquist, C. [2005a]: Systems of innovation approaches. Their emergence and characteristics. In Edquist, C. (ed): *Systems of innovation. Technologies, institutions and organizations*. Routledge, London–New York, 1–35. o.
- Edquist, C. [2005b]: Sytems of Innovation: Perspectives and Challenges. In: *Fagerberg, J. – Mowery, D. C. – Nelson, R. R. (eds.): The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford, 181–208. o.
- Fagerberg, J. [2005]: Innovation. A Guide to the Literature. In: *Fagerberg, J. – Mowery, D. C. – Nelson, R. (eds.): The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford, 1–26. o.
- Fagerberg, J. – Sapprasert, K. [2011]: National Innovation Systems: The Emergence of a New Approach. *Science and Public Policy*, Vol. 38., No. 9., 669–679. o.
- Felipe, J. – Abdon, A. – Kumar, U. [2012]: Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why? *Working Paper*, 715, Levy Economics Institute of Bard College.
- Freeman, C. [1987]: *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Pinter Publishing, London–New York.
- Hobday, M. [2015]: Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developed and Developing Countries. *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 17., No. 2., 121–146. o.

- Inzelt A. [1998] (szerk.): Bevezetés az innovációmenedzsmentbe. Az innovációmenedzsment és a technológiamenedzsment kapcsolata. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- King, K. [2000]: Towards Knowledge-based Aid: A new way of working or a new North-South divide? *Journal of International Cooperation in Education*, Vol. 3, No. 2., 23–48. o.
- Kuhlman, S. – Arnold, E. [2001]: RCN in the Norwegian Research and Innovation System. Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research, Karlsruhe – Utrecht University, Utrecht.
- Kuznets, S. [1971]: Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Lundvall, B.-A. [1992] (ed): National System of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Pinter Publisher, London.
- Lundvall, B. A. [1998]: Why Study National Systems and National Styles of Innovation. *Technology Analysis and Strategic Management*, Vol. 10., No. 4., 407–12. o.
- Lundvall, B. A. – Vang, J. – Chaminade, K. J. J. – Chaminade C. [2009]: Innovation system research and developing countries. In: Lundvall, B. A. – Chaminade, K. J. J. – Vang, J. (eds): Handbook of Innovation Systems and Developing Countries. Building Domestic Capabilities in a Global Setting. Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton, 1–30. o.
- Molla, T. [2014]: Knowledge aid as instrument of regulation: World Bank's non-lending higher education support for Ethiopia. *Comparative Education*, Vol. 50., No. 2., 229–248. o.
- Montellano, A. Q. – Vázquez, S. T. [2015]: Aid & innovation: a boost to the effectiveness of aid? *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, Vol. 2., No. 1., 5–36. o.
- Naqvi, S. N. H. [1996]: The significance of development economics. *World Development*, Vol. 24., No. 6., 975–987. o.
- Naudé, W. [2011]: Foreign Aid for Innovation: The Missing Ingredient in Private Sector Development? *Working Paper*, 2011/35, Maastricht School of Management.
- Nelson, R. R. [1993] (ed): National Innovation System. A comparative analysis. Oxford University Press, Oxford–New York.
- OECD [2005]: Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Third edition. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD [2012]: Innovation for Development. The Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, Paris.
- OECD [2013]: Glossary of statistical terms. Letölthető: <http://stats.oecd.org/glossary/index.htm> (Letöltve: 2013. október 17.)
- OECD CRS [2016]: Query Wizard for International Development Statistics. Interneten: <http://stats.oecd.org/qwids/> (Letöltve: 2016. október 26.)
- Oinas, P. – Malecki, E. J. [2002]: The evolution of technologies in time and space: from national and regional to spatial innovation systems. *International Regional Science Review*, Vol. 25., No. 1., 102–131. o.
- Ozturk, A. [2016]: Examining the economic growth and the middle-income trap from the perspective of the middle class. *International Business Review*, Vol. 25., No. 3., 726–738. o.
- Pietrobelli, C. – Rabellotti, R. [2011]: Global Value Chains Meet Innovation Systems. Are There Learning Opportunities for Developing Countries? *World Development*, Vol. 39., No. 7., 1261–1269. o.
- Sajtos L. – Mitev A. [2007]: SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest.
- Sávai Marianna – Kiss Gábor Dávid [2016]: Pénzügyi idősorok hiányzó adatainak kezelése – afrikai devizaárfolyamok példáján. *Statistikai Szemle*, 94. évf., 7. sz., 734–756. o.
- Solow, R. M. [1957]: Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economic and Statistics*, Vol. 39., No. 3., 312–320. o.
- Udvari Beáta [2013]: Az Európai Unió nemzetközi fejlesztéspolitikája: a kereskedelempolitikai eszközök eredményessége. JATEPress, Szeged.

- Udvari Beáta [2014]: Realignment in international development cooperation: Role of emerging donors. *Society and Economy*, Vol. 36., No. 3., 407–426. o.
- Udvari Beáta – Pontet Julianna [2015]: Költségvetés-támogatás: útban a hatékonyabb segélyezés felé (?). *Külgazdaság*, 59. évf., 1–2. sz., 134–163. o.
- Udvari Beáta – Kiss Gábor Dávid – Pontet Julianna [2016]: Challenges of Missing Data in Analyses of Aid Activity: The Case of US Aid Activity. *Bangladesh Development Studies*, Vol. 39., No. 1–2., 1–25. o.
- UN [2015]: The Millennium Development Goals Report 2015. United Nations, Geneva.
- UN [2016]: Sustainable Development Goals. Interneten: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/> (Letöltve: 2016. október 14.)
- UNCTAD [2007]: The Least Developed Countries Report 2007. United Nations on Conference and Trade, Geneva and New York.
- UNCTADStat [2015]: Manufactured goods by degree of manufacturing groupings (SITC Rev. 3). Interneten: http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSicRev3Products_Tdr_Hierarchy.pdf (Letöltve: 2016. november 2.)
- UNCTADStat [2016]: UNCTADStat Data Centre. Interneten: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (Letöltve: 2016. november 2.)
- Vári Sára [2016]: A kínai fejlesztési együttműködés Afrikában az ezredfordulót követő évtizedeiben. *Külgazdaság*, 60. évf., 9–10. sz., 71–94. o.
- Világbank [1991]: World Development Report. The challenge of development. The World Bank, Washington, D. C.
- Világbank [2016]: World Bank Country and Lending Groups. Interneten: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (Letöltve: 2016. november 4.)
- Yilmaz, G. [2016]: Labor productivity in the middle income trap and the graduated countries. *Central Bank Review*, Vol. 16., No. 2., 73–83. o.

Abstracts of the Articles

Is Germany a regional hegemon?

ISTVÁN BENCZES

Germany has become the power house of the EU, and as such, it is in the position to potentially determine the future of the union. Nevertheless, Germany's dominant position is not a straightforward one and requires further interpretation: even though Germany is Europe's largest economy, it did not assume a leadership role following either the reunification of the country or especially the Eastern enlargement of the EU. The article analyses the changing status and role of Germany, focusing especially on its role in crisis management following the 2008 financial crisis, from the perspective of Hegemon Stability Theory. The article argues accordingly that in spite of its size and economic strength, Germany can be considered as a hegemon only with reservations. It is not ready to undertake many of the classic tasks of a hegemon. Germany, in fact, is not willing to behave as a lender of last resort or as a market of last resort. Consequently, it declines to create stability in the EU as a public good at its own cost. The sphere where Germany has shown remarkable activity is macroeconomic coordination in the form of strict fiscal rules. This, however, might prove to be just too little to remedy the tension between the core and the periphery.

The impact of adopting industry 4.0 technologies on the environmental performance of manufacturing companies in Hungary

ANDREA SZALAVETZ

The paper investigates the impact of industry 4.0 technologies on the environmental performance of 16 Hungarian manufacturing subsidiaries. We find that the implementation of cyber-physical production systems, smart production control, production monitoring and process optimisation algorithms, virtual product development and product lifecycle management solutions have improved not only the production capabilities and the resource efficiency of local manufacturing

subsidiaries, but also their environmental performance. Another finding is that there is strong interrelation among various dimensions of upgrading: not only among the traditional upgrading categories of product, process, and functional upgrading, but these categories are also strongly related to both environmental upgrading and digital upgrading.

**The continuuung transformation of the tobacco products' market between
2014–2017**

MIHÁLY LAKI

The number of national tobacco shops stabilized on the Hungarian market in the period of 2014–2017. The public interest and excitement of the previous period which accompanied the story of the tobacco market regulation have dropped significantly. In this period of market consolidation the Hungarian state administration has radically transformed the structure and the regulation of the tobacco wholesale. The disadvantages of the wholesalers' dominant market position served as official explanation of the regulatory changes. But this argumentation did not explain why was established the National Tobacco Shop Supplier Company Limited the purpose and market position of which is unique in the Hungarian economy? We documented the privileged political position of its majority owner but the repeated regulatory failures of the government also contributed to the founding of this company and to the radical re-regulation of the product line management of tobacco products.

International development cooperation in the field of innovation

BEÁTA UDVARI – ZSÓFIA VAS

Recently, majority of developing countries depends on the export of low value added products resulting in limited sustainable economic development possibilities. This situation, however, can be improved with the development of innovation capacity, but because of limited financial resources developing countries need foreign assistance, including aid. Both the Millennium Development Goals and the Sustainable Development Goals cover the promotion of technological cooperation, and the European Union emphasizes the policy coherence for development. As a

result, in international terms the pressure on donor countries is growing to provide Aid for Innovation to developing countries. The current paper aims to investigate how the Aid for Innovation appears in the international development cooperation and what trends can be observed from the point of view the recipient countries. Our empirical analysis covering the period of 2005 and 2014 and 115 developing countries points out that Aid for Innovation counts only a small proportion of total bilateral aid, their volatility is very high and there is no significant difference between the low and middle income countries regarding their received Aid for Innovation and its share in their total bilateral aid.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXI. évf., 2017. július–augusztus (85–99. o.)

A perfinanszírozás kérdése a nemzetközi választottbíróági eljárásokban svájci szemszögből

KATALIN MEIER

A perfinanszírozás („third party funding”) röviden összefoglalva azt a helyzetet jelenti, amikor az egyik fél – általában a felperes – egy másik személyhez fordul abból a célból, hogy viselje a per költségeit. Ennek fejében a perfinanszírozó a per megnyerése esetén részesedik a megítélt összegből. A jelen cikk első lépésben a perfinanszírozás fogalmát és elterjedtségét mutatja be. Ezek után kitér arra, miért van egyáltalán szükség perfinanszírozásra és mi ennek a mechanizmusnak az előnye más, hagyományosabb finanszírozási lehetőségekkel szemben. Harmadik lépésben a szerző konkrét példaként felvázol egy esetet saját gyakorlatából, amelyben felvetődött a perfinanszírozás kérdése. A szerző ezután taglalja a perfinanszírozás definícióját, valamint kitér a legfontosabb jogi kérdésekre a témával kapcsolatban, majd bemutatja a perfinanszírozás szabályozását svájci és nemzetközi szinten, ismerteti a legfontosabb eddig meghozott (svájci) bírósági döntéseket és határozatokat, és kitér egy releváns nemzetközi irányelvre. Végül egy rövid kitekintés után a perfinanszírozási szerződések tárgyalásával és megfogalmazásával kapcsolatos kérdésekkel, valamint a következtetéseinek összefoglalásával zárja az írást.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K2 Regulation and Business Law, K15 Civil Law-Common Law, K41 Litigation Process.

* Az itt közölt cikk a Magyar Kereskedelmi Iparkamara mellett szervezett Állandó Választottbíróóság által rendezett 2015. november 24-i szakmai konferencia keretében tartott azonos című előadásra épül.

Katalin, Meier ügyvéd (GABRIEL Arbitration Dispute Resolution, Zürich, Svájc).
E-mail: k.meier@gabriel-arbitration.ch

1. A perfinanszírozásról általában

1.1. A perfinanszírozás fogalmáról és elterjedtségéről

Jelen cikk célja, hogy a perfinanszírozást mint mechanizmust, valamint a hozzá kapcsolódó alapvető dogmatikai kérdéseket röviden felvázolja. Ezen felül egyben röviden áttekinti a perfinanszírozás svájci és nemzetközi szabályozását és joggyakorlatát, valamint kitér a perfinanszírozási szerződés tárgyalásánál felmerülő legfontosabb témákra.¹

A perfinanszírozás („*third party funding*”) röviden összefoglalva azt a szituációt jelenti, amikor az egyik fél – általában a felperes – egy másik jogi vagy természetes személyhez fordul abból a célból, hogy viselje a per költségeit. Ennek fejében a perfinanszírozó a per megnyerése esetén részesedik a megítélt összegből. Nemzetközi választottbírószági eljárásokban egyre több peres fél teszi fel a kérdést, hogy forduljon-e perfinanszírozóhoz. Ismertebb választottbírószági eljárási helyszíneken, mint például Angliában ma már hosszabb perfinanszírozási gyakorlatra lehet visszatekinteni. Más országokban, mint például Svájcban, a perfinanszírozással kapcsolatos üzletág és joggyakorlat most van kialakulóban. Ugyancsak máshol, mint például Magyarországon, a perfinanszírozás még gyerekcipőben jár.

Angliában és Walesben a perfinanszírozás az állami bíróságok előtti eljárásokban már régóta hagyomány. Anglia és Wales rendelkezik olyan törvénnyel, amely a perfinanszírozók magatartását szabályozza.² Igaz, hogy ez a törvény nem alkalmazható közvetlenül a nemzetközi választottbíráskodásban, viszont az Angliában folyó nemzetközi választottbírószági eljárásokban a felek gyakran támaszkodnak erre a törvényre. Ez a törvény biztonságot ad a perfinanszírozó vállalkozásoknak, hiszen egyrészt tisztázza, hogy egyáltalán megengedett tevékenység-e a perfinanszírozás; másrészt részben szabályozza, hogy mit tehet a perfinanszírozó.

Szenzációszámra ment, hogy 2016. szeptember 15-én az *English Commercial Court* első alkalommal hagyott jóvá egy olyan nemzetközi választottbírószági határozatot, amelyben a választottbírószág a perfinanszírozó költségeinek fedezésére kártérítést ítélt meg a nyertes félnek, valamint a nem nyertes fél terhére.³ Az ügyben az

¹ A cikk terjedelménél fogva nem tudja a perfinanszírozás nemzetközi kialakulását és egyes részletekét mélyebben taglalni.

² The Association of Litigation Funders of England and Wales [2011], Code for Conduct for Litigation Funders.

³ *Essar Oilfield Services Limited v. Norscot Rig Management PVT Limited* (2016) QBD (Comm.).

ICC nemzetközi választottbíróági eljárása volt alkalmazandó, és az angol bíróság döntését időközben közzé is tette a téma fontossága miatt.⁴

A felvázolt angliai körülmények annyira kedvezőek a perfinanszírozáshoz, hogy a nemzetközileg működő perfinanszírozó vállalkozások túlnyomó többsége ma angol székhellyel rendelkezik. Valamint megemlítendő, hogy a legújabb fejlemények szerint a szintén *common law* jogrendszerbe tartozó Szingapúr az angol modellhez hasonló, a perfinanszírozást pozitívan támogató szabályozáson dolgozik jelenleg.⁵ Minden tendencia tehát arra utal, hogy a perfinanszírozás egyre komolyabb témává válik a nemzetközi választottbíráskodásban.

1.2. A perfinanszírozás formái

Igazából a perfinanszírozásra nincs hivatalos definíció. A perfinanszírozás többféle formában fordulhat elő: lehet a perfinanszírozó természetes vagy jogi személy, a finanszírozás történhet üzletszerűen vagy személyes okból, valamint a finanszírozási feltételeket esetről esetre szabják meg. Vannak olyan perfinanszírozó vállalkozások, amelyek kizárólag nagyobb (3 millió euró feletti), de vannak olyanok is, akik kisebb értékű követelésekkel foglalkoznak.

A következő három tényezővel lehet a perfinanszírozás mechanizmusát körülírni:⁶ (1) a szerződés az egyik peres fél (általában a felperes) és egy harmadik fél, a perfinanszírozó között jön létre; (2) a perfinanszírozás minden esetben egy szerződésen alapszik; (3) és a perfinanszírozó viseli a perhez kötődő költségeket. A szerződésben tehát egy harmadik fél vállalja, hogy viseli a per költségeit. Ez a perfinanszírozó a peres felektől, valamint azok ügyvédi képviselőitől minden vonatkozásban független természetes vagy jogi személy. Hogy a megtérítendő költség alatt pontosan mit kell érteni, az esetenként változik. Jelentheti ez a választottbíróági költségeket, a felperes költségeit és esetlegesen az ellenérdekű fél költségeit is (ha az ügyet elveszítené). Az utóbbi költségeket általában csak akkor viseli a perfinanszírozó, ha erről külön megegyeztek. Külön megegyezés nélkül abból kell kiindulni, hogy az ellenérdekű fél költségeit a perfinanszírozó nem viseli. Pernyertesség esetén a perfinanszírozót a perben megítélt összegnek egy meghatározott hányada illeti meg.

⁴ England and Wales High Court (Commercial Court) Decisions, elérhető: <http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2016/2361.html>

⁵ Thomson, Douglas [2016].

⁶ Cremades, Anne-Carole–Alexandre, Mazuranic [2013].

A szerződő fél ellenszolgáltatásként lemond az ügy megnyerése esetén a részére megítélt összeg egy részéről a perfinanszírozó javára. A perfinanszírozó del credere kockázatot vállal a szerződés megkötésével.

1.3. A perfinanszírozás szükségessége – Mikor érdemes perfinanszírozóhoz fordulni?

Felvetődik a jogos kérdés, hogy miért van egyáltalán szükség perfinanszírozásra, és mi ennek a mechanizmusnak az előnye más, hagyományosabb finanszírozási lehetőségekkel szemben. Amikor az egyik fél elgondolkozik azon, hogy keresetet nyújtson be egy másik fél ellen, különböző üzleti szempontok merülhetnek fel: itt többek között a perköltség kockázatára gondolunk. A perfinanszírozás a költségviselés terén az alábbi lehetőségeket biztosítja:⁷ lehetőséget ad arra, hogy a felperes a perköltség kockázatát átruházza másra, úgymond kiszervezze a kockázatot saját üzleti vállalkozásából (*outsourcing*). Ezen felül szolgálhat a perfinanszírozás a cash-flow kiváltására is, például ha a vállalkozó az anyagi forrásait üzleti okokból más fontosabb beruházásra kívánja felhasználni. Továbbá a perfinanszírozás lehetővé teszi, hogy az üzleti mérlegben ne kelljen feltüntetni a perre fordított tartalékot mint elhatárolt ráfordítást. Összegezve elmondhatjuk tehát azt, hogy ha jelentős esély mutatkozik a követelés bírósági úton való sikeres érvényesítésére, viszont a vállalkozónak nincs megfelelő anyagi háttere, vagy egyszerűen más üzleti okokból nem akarja anyagi forrásait egy perre fordítani, akkor a perfinanszírozás lehetőséget biztosít a perrel járó pénzügyi teher- és kockázatviselés áthárítására.

1.4. A perfinanszírozás előnyei más finanszírozási eszközökkel szemben

A finanszírozás mint általános kifejezés többféle finanszírozási lehetőséget takar, melyek nem mindegyike előnyös, ha egy per finanszírozásáról beszélünk. Jogi eljárás esetén a következő hagyományos finanszírozási eszközöket lehet igénybe venni:⁸ bizonyos jogi perekre léteznek biztosítások. Svájcban például elterjedt a munkajog vagy a bérleti jog területén a jogi biztosítás. Ebben az esetben a biztosított éves díjat fizet, tehát valójában előre finanszíroz egy esetleges későbbi pert. A finanszírozó itt

⁷ Funding in Focus Content Series, Report One [2015].

⁸ Cremades, Anne-Carole–Alexandre, Mazuranc [2013].

végül is a perbeli fél marad. Ez a félnek anyagilag csak korlátozottan előnyös. Szóba jöhet bank- vagy magánhitel felvétele. Elképzelhető például, hogy az alperesnek van olyan versenytársa, aki a felperest egy hitellel anyagilag azért támogatja, hogy az alperest működésképtelenné tegye és mint versenytársat egy közös üzletágból kizárja. A hitelfelvételnek az a hátránya, hogy a per elvesztése esetén a hitelt (esetlegesen kamatokkal növelten) vissza kell fizetni. Így a bank- vagy magánhitel is csak korlátozottan hasznos a felperesnek. Lehetséges továbbá sikerdíjjal dolgozó ügyvédhez fordulni. Ez a gyakorlat Magyarországon elterjedt. Ha az ügyvéd elveszíti az ügyet, ez komoly anyagi veszteséget jelent számára, mert az ügybe fektetett munkájáért nem tud kliensének díjat felszámítani.

Ezekkel az általános finanszírozási lehetőségekkel szemben a szűkebb értelemben vett perfinanszírozó vállalja a perköltség viselésének minden kockázatát az ügy elvesztése esetén és ezáltal mint befektető lép fel. Ha ezt a kockázatvállalást vállalkozás formájában teszi, akkor már üzletszerű befektetésről beszélünk. A felperes, aki perfinanszírozóhoz fordul, semmiféle díjat nem fizet, és az ügy elvesztése esetén ezáltal semmiféle anyagi rizikót nem vállal. Anyagi forrásait tehát más, fontosabb üzleti célokra tudja felhasználni. A perfinanszírozás tehát anyagi szempontból sokkal előnyösebb, mint a fenti finanszírozási lehetőségek.

2. Egy konkrét jogeset bemutatása

Az itt bemutatott eset egy valós ügyön alapszik.⁹ „A” és „B” innovatív termék feltalálói, akik találmányukat kívánták megvalósítani. A befektető („X”) azon az állásponton volt, hogy „A” és „B” csalt, mivel előre tudta, hogy a terméket nem lehet időben a piacra dobni. „A” és „B” ennek ellentmondott, és a technológiai fejlődés kiszámíthatatlanságára hivatkozott. A felek szerződésükben a Swiss Rules választottbíróági eljárási szabályzatot kötötték ki, és egyesbírói eljárásban állapodtak meg, genfi székhellyel. Ügyvédi irodánk „A”-t és „B”-t mint alpereseket képviselte.

Az érdekes ebben az ügyben a felperes működése volt. A befektető egy olyan részvénytársaságon keresztül fektetett be, amelynek székhelye Trinidad és Tobagóban volt. „X”, egy természetes személy egyedüli tulajdonosa volt a befektető részvénytársaságnak. Mivel „X” mindig csak annyi pénzt fektetett a részvénytársaságba, amennyi a pervitelhez éppen szükséges volt, „A” és „B” attól tartottak, hogy a

⁹ A neveket, valamint a felek székhelyeit titokvédelmi okok végett megváltoztattuk.

részvénytársaság pénz nélkül marad, mikorra ők megnyerik a pert. Más szavakkal a következő szituáció állt fenn: Ha „X” a pert megnyeri, akkor megtérítheti „A” és „B”-vel az ügyvédi költségeit. Viszont ha „X” a pert elveszti, akkor a részvénytársaság pénz nélkül marad. Mivel „X” a választottbírósági határozatban nem szerepel mint fél, ellene a döntést nem lehet végrehajtatni. Tehát „X” teljes mértékben megkapja a neki megítélt tőkét és perköltségeket, ha megnyeri a pert, viszont az ügy elvesztése esetén nem viseli a perköltség kockázatát és nem kötelezhető a perköltség megfizetésére. „A” és „B” ezért perköltség-biztosítékot kért.

Az ügyben eljáró választottbíró nem rendelte el az ügyvédi költségek letétbe helyezését. Úgy ítélte meg, hogy a befektető részvénytársaság anyagi helyzete a választottbírósági megállapodás és a perköltség-biztosítékra vonatkozó kérelem időpontja között nem romlott drasztikusan. „A” és „B” önmagukat okolhatják a kialakult helyzetükért: viselniük kell a kockázatot azért, mert olyan féllel szerződtek és kötöttek ki választottbírósági eljárást, amelynek már akkor is bizonytalan volt a fizetőképessége. Hozzáteesszük, hogy Svájcban egy állami polgárjogi eljárásban van lehetőség az alperes ügyvédi költségeinek letétbe helyezésére, mivel a svájci állami bíróságok előtt lehet biztosítékot kérni, ha a felperes székhelye külföldön van. A kulcskérdés tehát az, hogy megengedhető-e, hogy a perfinanszírozó teljes mértékben nyerjen egy perben, de a pervesztességgel járó anyagi kockázatot nem kelljen viselnie az alperes irányában? Ezt a szituációt a perfinanszírozással kiemelten foglalkozó St. Lucia választottbírósági döntésben (az eset leírását lásd később) mint „*hit and run*” (cserbenhagyás) írták körül.¹⁰ Ez a kifejezés a St. Lucia-döntés óta, mondhatjuk, fogalomná vált.

3. Jogi kérdések a perfinanszírozással kapcsolatban (svájci szabályok)

A legalapvetőbb kérdés a perfinanszírozással kapcsolatban egy választottbírósági eljárás folyamán az, hogy annak a félnek, aki a perfinanszírozási szerződést megkötötte, a perfinanszírozás tényét a választottbíróság előtt fel kell-e tárnia. A feltárás kérdése alapvető. Ha a választottbíróság nem tud a perfinanszírozás létéről, eleve fel sem merülhetnek számára a következő problémák. E téren számos kérdés merülhet fel. Ilyen például az ellenérdekű fél ügyvédi költségeinek letétbe helyezése: önmagában a perfinanszírozás ténye indokolttá teszi-e az ellenérdekű fél ügyvédi költségei

¹⁰ RSM Production Corporation v. Saint Lucia, Decision on Saint Lucia’s request for Security for Costs of August 13, 2014 („St. Lucia-eset”), ICSID Case No. ARB/12/10, 33. sz.

letétbe helyezésének elrendelését? (Ahogy fentebb olvashattuk, a perfinanszírozó nem peres fél, és így vele szemben az ítélet nem végrehajtható.) Szintén kérdéses a bírói függetlenség és pártatlanság értelmezése: függetlennek számít-e az a választottbíró, aki több olyan egymást követő eljárásban is részt vesz, ahol a perfinanszírozó személye is ugyanaz? Felmerül-e az elfogultság kérdése, hiszen a perfinanszírozó a perfinanszírozási szerződésben elvileg előírhatja a szerződő félnek, hogy melyik bírót válassza? Mit tegyen az a választottbíró, aki az eljárás végén tudja meg, hogy a háttérben egy olyan perfinanszírozó állt, aki már több olyan ügyben is finanszírozta a költségeket, ahol ő választottbíróként szerepelt? Emellett felmerül a perfinanszírozó perbeli szerepének definiálása is: mi a feltárás jogkövetkezménye? Kérheti-e az ellenérdekű fél a választottbírástól, hogy a perfinanszírozót mint harmadik felet bevonja az eljárásba (úgynevezett „joinder request”)?

Az alábbiakban vázoljuk az ezekkel a kérdésekkel kapcsolatos szabályozást és joggyakorlatot először a svájci, majd a nemzetközi jogi szinten.

3.1. A perfinanszírozás szabályozása Svájcban – a 2004-es döntés

Svájcban a törvények nem rendelkeznek kifejezetten a perfinanszírozásról, az üzletszerű perfinanszírozással kapcsolatban viszont a joggyakorlat kialakulóban van.

A Svájci Legfelsőbb Bíróság („bíróság”) a mai napig két döntést hozott a perfinanszírozásról, 2004-ben és 2015-ben.¹¹ Ezek a döntések a perfinanszírozás mechanizmusát alapvetően megengedettnek tekintik, és kimondják, hogy e tevékenységre a hatályos jogszabályok megfelelően biztosítanak szabályozást.

A 2004-es bírósági döntés¹² a következő tényálláson alapult: Zürich Kanton Tanácsa hozott egy új kantonszintű törvényt, amely tiltotta az üzletszerű perfinanszírozást, valamint minden azzal kapcsolatos közvetítési tevékenységet, amellyel szemben alkotmányjogi panasszal éltek. Elöljáróban meg kell jegyezni, hogy Svájcban az ügyvédi sikerdíjat („*pactum de quota litis*”) törvény tiltja.¹³ Ügyvéd nem folytathat tevékenységet kizárólagosan sikerdíj alapon. Szükséges, hogy kapjon egy alapidíjat,

¹¹ A Svájci Legfelsőbb Bíróság 2004. december 10-i döntése, BGE 131 I 223 („BGE 131 I 223”); valamint a 2015. január 22-i döntése, BGer. 2C_814/2014 („BGer. 2C_814/2014”).

¹² BGE 131 I 223.

¹³ „Bundesgesetz über die Freizügigkeit der Anwältinnen und Anwälte (BGFA)”, SR. 935.61, törvény az ügyvédek szabad tevékenységéről, 12. Cikk, (e) bekezdése.

amelyhez egy arányos összeget sikerdíjként elfogadhat („*pactum de palmaris*”).¹⁴ Ez a tilalom tehát már a bíróság 2004-es döntése előtt is azt jelentette, hogy – Magyarországgal ellentétben – Svájcban az ügyvéd eleve nem végezhet perfinanszírozói tevékenységet. Zürich Kanton Tanácsa az alábbi két érveléssel indokolta az üzletszerű perfinanszírozás tiltását. Első érve az volt, hogy a perfinanszírozó hátrányosan befolyásolhatja az ügyvédi függetlenséget, ha az eljárásra az ügyvéden keresztül próbál meg befolyással élni. Ezáltal sérül az ügyvéd alapvető függetlenségi kötelezettsége. Második érve az érdekek általános összeférhetetlensége volt. A bíróság mindkét érvelést elvetette, a következő okokból. Az első érveléssel kapcsolatban a bíróság kijelentette, hogy szerinte a perfinanszírozó pervezetésre gyakorolt befolyása alapvetően nem sérti az ügyvéd függetlenségi kötelezettségét. A bíróság egyrészt megállapította, hogy a perfinanszírozási szerződés az ügyfél és a harmadik fél között jön létre, és így az ügyvéd függetlenségi kötelezettségét nem érinti. Szintén nem érinti az ügyvédi díjat, tehát itt nem ügyvédi sikerdíjról van szó. Másrészt a bíróság kifejtette, hogy a perfinanszírozó az ügyfél szerződő partnereként lép fel, és ezért a perfinanszírozó ügyre gyakorolt befolyása soha nem lehet nagyobb annál, mint amit az ügyfél megenged. Az ügyfél saját maga dönti el, hogy egy perfinanszírozó milyen befolyással lehet az eljárásra. Megállapodhatnak például arról, hogy a perfinanszírozó jóváhagyási jogkört kapjon egy esetleges egyezségi eljárásban, például függővé tegye beleegyezésétől a megegyezést, vagy akár egyezségi eljárásra kényszeríthesse a klienst és annak ügyvédjét. Ha ez a befolyás összeegyeztethetetlen lenne az ügyvéd függetlenségével, akkor nemcsak a perfinanszírozást kellene betiltani, hanem az ügyvédi felelősségbiztosítást és a jogvédelmi biztosítást is. Zürich Kanton Tanácsa második érvelésként a perfinanszírozás tiltásával kapcsolatban azt hozta fel, hogy az ügyfélnek, az ügyvédjének és a perfinanszírozónak különböző érdekei vannak, melyek egymással ütközhetnek. A zürichi kanton azzal érvelt, hogy míg a perfinanszírozónak kizárólag anyagi érdekei vannak, az ügyfeleknek esetleg más szempontok is fontosak, mint például az autonóm egyezségkötés lehetősége a jövőbeli üzleti kapcsolat érdekében.

Az érdekek általános összeférhetetlenségének érvét a bíróság szintén elvetette.¹⁵ Indoklásában először is felvetette, hogy az érdekek a perfinanszírozás esetén alapvetően megegyeznek a tekintetben, hogy mindenki nyerni szeretne a perben. Ha egy felperes az autonóm egyezségkötés lehetőségét fenn kívánja tartani, akkor előre meg kell gondolnia, hogy akar-e szerződést kötni egy perfinanszírozóval, aki a szerző-

¹⁴ A Svájci Legfelsőbb Bíróság 2009. február 9-i döntése, BGE 135 III 259, 2.3. sz.

¹⁵ BGE 131 I 223, 4.6. sz.

désben fenntarthatja magának az egyezségi megállapodások jóváhagyásának jogát.¹⁶ A bíróság másodsorban megállapította, hogy az ügyvédnek bárki mással szemben is függetlennek kell lennie, tehát a függetlenségi kötelezettség megszegésének veszélye önmagában még nem elegendő a perfinanszírozás betiltására. Sőt, kifejezetten a kliens javára válik, ha az ügyvéd mellett egy független harmadik személy is megerősíti az ügyvéd nyelési esélyekkel kapcsolatos véleményét.

A bíróság nem látott problémát az ügyvédi titoktartás esetében sem. Az ügyfél dolga, hogy kivel milyen titkokat közöl. Ha az ügyfél perfinanszírozóhoz fordul, az ügyvédet a titoktartás alól feloldhatja. A bíróság leszögezte továbbá, hogy az ügyvéd egyébként sem lehet alkalmazottja a perfinanszírozónak, illetve nem lehetnek anyagi érdekeltségei egy perfinanszírozó vállalkozásban, például nem lehet részvénytulajdonos. Ezáltal a különböző érdekek összeférhetősége biztosított. A bíróság döntése fontos előírást tartalmaz az ügyvédek szabályszerű tanácsadási tevékenységére vonatkozóan is. Amikor az ügyvéd az ügyfelének ajánlja a perfinanszírozást, akkor felelősségre vonható, ha kizárólag az előnyöket mutatja be. Ugyanígy felelősségre vonható, ha csak egy perfinanszírozót említ meg, és nem jelzi, hogy van más, esetleg olcsóbb perfinanszírozó is.

A bíróság mindezek után összegezve leszögezte, hogy a perfinanszírozás lehetősége egy a gazdasági szabadság által védett jog és alapvetően megengedett.¹⁷ Zárógondolatként kifejtette, hogy az adott törvényi keretek megfelelőek a perfinanszírozás szabályozására. Itt többek között az ügyvédi tevékenységre vonatkozó törvényre, az általános szerződési jogra, valamint versenyjogi és büntetőjogi előírásokra utalt. A bíróság szerint tehát a perfinanszírozás alapvetően megengedett, még akkor is, ha nem kizárható, hogy egyes esetekben problémák léphetnek fel. A perfinanszírozás tiltására nincs szükség, így a zürichi kanton által elrendelt tiltó rendelkezést hatályon kívül helyezte.

3.2. A Svájci Legfelsőbb Bíróság 2015-ös döntése¹⁸

A bíróság 2015-ös döntése az eddigi joggyakorlatot megerősítette és még egy lépéssel továbbment. Egy labdarúgó munkaügyi perében a labdarúgó ügyvédje a

¹⁶ Itt megjegyeznénk, hogy a bíróság nem döntötte el azt az alapvető kérdést, hogy egyezkedés esetén van-e a felperesnek joga a perfinanszírozási szerződéstől visszalépni vagy sem. Szintén válasszatlanul hagyta a kérdést, hogy szükség lenne-e egy ilyen visszalépési jognak a szabályozására.

¹⁷ BGE 131 I 233, 4.1. és 4.8. sz.

¹⁸ BGer. 2C_814/2014.

jogi képviselőt ingyenességét (azaz állami finanszírozását) kérte kliensének, amit a bíróság el is rendelt. Majd a per elhúzódása miatt a labdarúgó egy perfinanszírozási szerződést kötött az ügyvéd által vezetett perfinanszírozó vállalkozással, melytől magánhitelt is kapott. Ezt az ügyvéd nem tárta fel azonnal a perben, hanem csak egy évvel később. Ezért fegyelmi eljárást kezdeményeztek az ügyvéddel szemben az ügyvédek felügyeleti szervénél, amely elmarasztalta az ügyvédet. Emiatt az ügyvéd panaszt emelt a bíróság előtt. A bíróság döntésében előjáróban leszögezte, hogy a perfinanszírozás alapvetően megengedett tevékenység. Ezen felül kifejezetten rögzítette, hogy az ügyvédek feladata, hogy ügyfelüket az adott helyzetben tájékoztassák a perfinanszírozás lehetőségéről, valamint a perfinanszírozási szerződés megkötésénél tanácsadási és képviselői szolgáltatást nyújtsanak.¹⁹

A bíróság két kérdéssel foglalkozott: először is azt vizsgálta, hogy a perfinanszírozás esetén van-e érdekütközés; másrészt hogy a perfinanszírozási szerződést fel kell-e tární.

A bíróság először is azt fejtette ki, hogy az ügyvéd az adott esetben mind kliensének, mind a perfinanszírozónak az érdekeit képviselte, miközben az ügyvéd saját anyagi érdekei is összekeveredtek az előbb említett érdekekkel. Ezáltal minden szempontból megszegte ügyvédi függetlenségi kötelezettségét.²⁰ Másodsorban a bíróság azt fejtette ki, hogy az ügyvédnek azonnal tájékoztatnia kellett volna a bíróságot arról, hogy a felperes anyagi helyzete az eljárás folyamán jelentősen megváltozott a perfinanszírozás által.²¹ Az ügyvéd kötelezettsége nem az volt, hogy a perfinanszírozásról tájékoztassa a bíróságot, hanem kifejezetten a felperes anyagi helyzetében bekövetkezett változásról kellett volna a bíróságot azonnal értesíteni. Az ügyvéd ennek elmulasztásával tájékoztatási kötelezettségének sem tett eleget.

4. A perfinanszírozás nemzetközi szabályozása

Nemzetközi szinten is a perfinanszírozás szabályozásának a hiányát tapasztalhatjuk. Jogosan tesszük fel a kérdést, szükség van-e egyáltalán a perfinanszírozás szabályozására nemzetközi választottbíráskodás területén? A Londoni Queen Mary Egyetem és a White & Case nemzetközi ügyvédi iroda által vezetett 2015-ös, „*International Arbitration Survey*” című felmérés keretében azt a kérdést tették fel a

¹⁹ BGer 2C_814/2014, 4.3.1. sz.

²⁰ BGer 2C_814/2014, 4.3.2–4.3.3. sz.

²¹ BGer 2C_814/2014, 5.2. sz.

megkérdezetteknek, hogy szükségesnek látják-e a perfinanszírozás szabályozását a nemzetközi választottbíráskodásban.²² A megkérdezettek a következőképpen választottak: 39% már találkozott a gyakorlatban perfinanszírozással (olyan megosztásban, hogy 12% maga is alkalmazta és pozitív tapasztalatokat szerzett, 27% pedig közvetlen tapasztalatot nem szerzett, de tudomása volt arról, hogy más élt a perfinanszírozás eszközével).²³ A megkérdezettek többsége szeretné, ha az üzleti alapon működő perfinanszírozás szabályozva lenne, például az IBA Guidelineson keresztül.²⁴ A szabályozási igény viszont csak a feltáráshoz vonatkozik, tehát hogy van-e, és ha van, ki a perfinanszírozó.

Tehát elmondhatjuk, hogy van igény arra, hogy a nemzetközi választottbíráskodás területén a perfinanszírozást legalább nagy vonalakban szabályozzák.

4.1. A 2014-es IBA irányelvek

A Nemzetközi Ügyvédi Kamarai Egyesület (International Bar Association) 2014-es irányelvei az érdekkonfliktusok vonatkozásában,²⁵ az első rész 6.b cikkében, közvetett módon foglalkoznak a perfinanszírozással. A 6.b cikkhez a következő magyarázat található:

„Third-party funders and insurers in relation to the dispute may have a direct economic interest in the award, and as such may be considered to be the *equivalent of the party*” (kiemelés a szerzőtől).

E magyarázat szerint tehát a perfinanszírozó félnek tekinthető a választottbíróági eljárásban. Itt röviden megállapítanánk, hogy az irányelv nem egy átfogó szabályozást javasol. Például arról nem szól, hogy egyáltalán fel kell-e tártani a perfinanszírozás tényét a választottbíróági eljárásban. Létezik tehát nemzetközi szinten egy ajánlás, amelyre legalább részben lehet támaszkodni. A gyakorlatban még nem vált ismertté ez a magyarázat, és úgy gondoljuk, hogy a jövőben az idézett mondatnak még nagy jelentősége lehet. A javasolt megoldásnak mindenesetre jelentős hatása lehet a perfinanszírozás területén működő vállalkozásokra, hiszen akaraton kívül az adott perben félként kezelnék őket. Bizonytalan lenne a jogi helyzet, ha például olyan szerződést kötnének a felperessel, amelyben nem szerepel, hogy a perfinan-

²² Queen Mary University of London – White & Case [2015].

²³ Uo. 45–46. o.

²⁴ Uo. 47–48. o.

²⁵ BA Guidelines on Conflict of Interest [2014].

szírozó viseli az alperes ügyvédi költségeit az ügy elvesztése esetén. Ilyen helyzetben a perfinanszírozó eredetileg arányos üzleti döntése, hogy befektet-e egyáltalán a perbe, utólag aránytalanná válna. A felvázolt bizonytalanság a perfinanszírozásnak mint üzletágnak kifejezetten árt.²⁶ Pedig a perfinanszírozás sok olyan felperest hozzásegíthetne érdekei jogi úton történő érvényesítéséhez, aki nem rendelkezik elegendő anyagi eszközzel egy per megindításához, viszont jó esély mutatkozik a per megnyerésére. Ez különösképpen kisebb vagy közepes méretű vállalkozásokra vonatkozik. Sokan azért tartják kívánatosnak a perfinanszírozás szabályozását, hogy a létező bizonytalanságokat törvény által kiiktassák, ezáltal több perfinanszírozó vállalkozás jöjjön létre, és így több kis és közepes vállalkozó tudja érdekeit érvényesíteni.

4.2. A St. Lucia-eset

Ezt követően forduljunk a nemzetközi választottbíróági gyakorlat felé (habár igaz, hogy a választottbíróági határozatok ritkán kerülnek közzétételre). A St. Lucia néven ismert határozatban egy háromtagú választottbíróági eljáró tanács – *Prof. Siegfried H. Elsing, Dr. Gavan Griffith QC és Edward W. Nottingham bíró* – foglalkozott a perfinanszírozás kérdésével egy ICSID Egyezmény szerinti vitarendezési eljárásban.²⁷ A fenti esetben a felperes (RSM Production Corporation, „RSM”) pert indított az alperesi állam ellen (St. Lucia, egy a Kis-Antillákon fekvő szigetállam, „St. Lucia”) egy olajkitermelési terület határvonalaival kapcsolatban.²⁸ St. Lucia attól tartott, hogy RSM a perköltségeit nem térítené meg, ha RSM a pert elveszítené, mivel nem maga finanszírozta a pert, hanem egy perfinanszírozó, amit az eljárás alatt RSM be is ismert. Ezért St. Lucia kérelmezte a bíróságtól ügyvédi költségei letétbe helyezésének elrendelését. A St. Lucia-esetben született meg a legelső olyan ICSID-határozat, amelyben a választottbíróság perfinanszírozás esetén ideiglenes intézkedésként elrendelte az alperes perköltségeinek letétbe helyezését. A választottbíróság döntését az ICSID Egyezmény 47. cikkére alapozta. Megítélése szerint az ideiglenes intézkedés három feltétele az adott esetben (eddig más esetekkel ellentétben) fennállt. Döntése szerint az alperesnek joga volt arra, hogy a felperessel a kereset elutasítása esetén megtéríttesse perköltségeit. Egy ilyen jövőbeli, hipotetikus

²⁶ Svájcban egyelőre csak három perfinanszírozó vállalat létezik. Többen még nem mertek belevágni az üzletágba, feltehetően a létező jogi bizonytalanságok miatt.

²⁷ St. Lucia-eset, 11. lábjegyzet.

²⁸ St. Lucia-eset, 11. lábjegyzet, 1–2. és 17–18. sz.

jog elegendő volt az ideiglenes intézkedés megalapozására.²⁹ Az adott körülmények indokolták az ideiglenes intézkedés szükségességét, hogy az alperest megóvja a későbbi, helyrehozhatatlan kártól. Az alperes bebizonyította, hogy RSM korábbi eljárásokban nem teljesítette fizetési kötelezettségeit és ezáltal több választottbíróági határozatnak nem tett eleget. Azt is bebizonyította az alperes, hogy RSM-nek nem volt megfelelő anyagi háttere a pervitelhez, és bizonytalan volt az is, hogy a per elutasítása esetén az ismeretlen perfinanszírozó valóban megtérítené-e az alperes perköltségeit.³⁰ Fennállt az ideiglenes intézkedés harmadik feltétele is. Az intézkedés nem volt kihatással az ügy későbbi érdemi megítélésére.

Gavan Griffith QC választottbírónak a határozattól eltérő véleménye szintén közzétételre került. Szerinte kevésbé lényeges az RSM jelen eljárást megelőző viselkedése, annál fontosabb az a tény, hogy létezik egy perfinanszírozó, aki a per elutasítása esetén nem feltétlenül vállalja az alperes költségeinek megtérítését. *Edward Nottingham* választottbíró szintén közzétette a fenti határozattól eltérő véleményét. Szerinte az ICSID Egyezmény 47. cikke egyáltalán nem hatalmazza fel a választottbírószágot arra, hogy a perköltség letétbe helyezéséről intézkedjen.

5. A perfinanszírozási szerződés áttekintése

A perfinanszírozási szerződés tárgyalása közben több olyan kérdés merül fel, amelyekre a jogi képviselőnek érdemes felkészülnie, melyek közül a legfontosabbakat röviden áttekintjük, és reméljük, hogy segítséget nyújtunk ügyvédi tevékenységükhöz.

Legfontosabb kérdés a perfinanszírozás feltételeinek megállapítása: a perfinanszírozási szerződés tárgyalásánál a perben megítélt összeg felosztása, nevezetesen, hogy hány százalékban részesedjen a perfinanszírozó a megítélt összegből, valamint hány százaléktól tekintendő a megállapodás érvénytelennek. Szintén érdemes megállapodni arról, hogy a per elutasítása esetén a perfinanszírozó viselje az alperes perköltségeit.

Szintén lényeges a perfinanszírozó befolyása az ügyvédre, valamint az ügyvéd és ügyfél közötti kapcsolatra. Megállapodás tárgya, hogy a perfinanszírozó előírhatja-e a szerződő félnek, hogy melyik ügyvédet bízta meg az adott eljárásban, vagy melyik választottbíróat nevezze meg. Itt felmerül a kérdés, hogy kötelezheti-e a per-

²⁹ St. Luca-eset, 11. lábjegyzet, 63–74. sz.

³⁰ St. Luca-eset, 11. lábjegyzet, 75–87. sz.

finanszírozó a felet arra, hogy állandó jogi képviselője helyett egy az adott szakterületet jól ismerő ügyvédet bízson meg az ügyben.

A fentiek mellett felmerülhetnek problémák egyezségi szándék esetén. A perfinanszírozó számára különösen fontos, hogy a perfinanszírozási szerződés tartalmazza a perfinanszírozó előzetes jóváhagyási jogát arra vonatkozóan, ha a peres felek az eljárás folyamán egyezséget kívánnak kötni. Minden valószínűséggel kiköti a perfinanszírozó, hogy egyezségkötés kizárólag az ő beleegyezésével lehetséges. Ilyen esetben a perfinanszírozó nyilvánvalóan nagyobb hányadot kér a megállapodott összegből. Ilyenkor a határidők különösen fontosak, hiszen a tárgyalás előtti időszakban a perfinanszírozó általában kisebb összeggel is megelégszik egyezségkötés esetén, mint a tárgyalás után. Ezt a különbséget a tárgyalás jelentős anyagi költségei indokolják.

Lényeges még a perfinanszírozási szerződésből fakadó viták kezelése. A felperes különösen nehéz helyzetbe kerül, ha perfinanszírozóhoz fordult, és az eljárás közben vita támad közte és a perfinanszírozó között. A felperesnek egy ilyen vitára valószínűleg már végképp nincsenek meg az anyagi eszközei, és titoktartási problémák is felmerülhetnek. Mindezekre a lehetséges problémákra érdemes gondolni már a szerződéskötés időpontjában.

6. Konklúzió

Összegezve, az alábbi következtetéseket lehet levonni a perfinanszírozás mai helyzetével kapcsolatban. Svájcban jogilag tisztázott, hogy a perfinanszírozás megengedett tevékenység. A perfinanszírozás esetén a feleknek különösen oda kell figyelniük arra, hogy a különböző érdekek egymással ne ütközzenek, az ügyvédeknek pedig arra, hogy megfelelő módon tájékoztassák ügyfelüket a perfinanszírozás lehetőségéről. Svájcban egyelőre nem kötelező a perfinanszírozás tényét feltárni. Nem eldöntött az a kérdés, hogy kell-e szabályozni a feltárási kötelezettséget, és milyen szinten, mit foglaljon magában a feltárás (csak a perfinanszírozó nevét vagy a szerződés feltételeit is), valamint hogy mi legyen a perfinanszírozás jogkövetkezménye (tekintheti-e a választottbíróság a perfinanszírozót félként). A jelenlegi helyzet Svájcban tehát az, hogy nincs egységes szabályozás és nincs feltárási kötelezettség. Önmagában az a tény, hogy egy eljárásban egy perfinanszírozó vesz részt, nem alapozza meg az alperes ideiglenes intézkedés iránti kérelmét az ügyvédi költségeinek letétbe helyezése tekintetében.

Nemzetközi szinten sincs szabályozás a perfinanszírozás terén. Egyedül az IBA irányelvek szólnak röviden arról, hogyan kezeljünk egy perfinanszírozót egy adott eljárásban (javaslat: mint felet). A St. Lucia-eset alapján az alperesnek esélye van arra, hogy perfinanszírozás esetében perköltségeit letétbe helyeztethesse. Ennek feltétele viszont, hogy az adott körülmények indokolják ennek az ideiglenes intézkedésnek a szükségességét. Kérdés, hogy a perfinanszírozás önmagában elegendő indok, vagy további más feltételek is szükségesek. Reméljük, a jelen cikk elősegíti a perfinanszírozásról folytatott eszmecserét Magyarországon.

Irodalomjegyzék

- Cremades, Anne-Carole – Alexandre, Mazuranic* [2013]: Costs in arbitration. In: *International Arbitration in Switzerland, A Handbook for Practitioners* (Second edition, eds. *Elliott Geisinger, Nathalie Voser*) Kluwer Law International.
- Funding in Focus Content Series, Report One [2015]: (Szerk. Legal Week Intelligence/Vannin Capital). 2015. május.
- IBA Guidelines on Conflict of Interest [2014]: A Nemzetközi Ügyvédi Kamarai Egyesület (International Bar Association) 2014-es irányelvei az érdekkonfliktusok vonatkozásában
- Jones, Tom* [2016]: English Court Approves Recovery Of Third Party Funding Costs. *Global Arbitration Review*, 2016. szeptember 20.
- The Association of Litigation Funders of England and Wales [2011]: Code for Conduct for Litigation Funders, 2011. november.
- Thomson, Douglas* [2016]: Singapore Parliament To Consider Third-Party Funding Bill. *Global Arbitration Review*, 2016. november 10.
- Queen Mary University of London – White & Case [2015]: 2015 International Arbitration Survey: Improvements and Innovations in International Arbitration.

ÚJ KÖNYVEK

Külgazdaság, LXI. évf., 2017. július–augusztus (100–106. o.)

Zoltán Víg – Slobodan Doklešić: Requirements of Lawful Taking of Foreign Property in International Law

Iurisperitus, Szeged, 2016, 136 o.

Víg Zoltán és Slobodan Doklešić a beruházásvédelem kiemelten fontos kérdését dolgozta fel új monográfiájában. A külföldi befektetések jogi szabályozásában a beruházónak biztosított garanciák leglényegesebb eleme a vagyont érintő korlátozásokkal – államosítással, kisajátítással és egyéb, a tulajdon gyakorlását akadályozó intézkedésekkel – szembeni védelem. Ennek jelentősége könnyen érthető, hiszen a vagyon korlátozása a beruházás legelemibb sajátosságát érinti, megakadályozva közvetlenül a befektetőt abban, hogy beruházását működtetni tudja, ahhoz hozzáférjen, vagy annak hasznáival rendelkezessen. A vagyon feletti rendelkezés, konkrétabban a befektetés tulajdonjogának elvonása vagy korlátozása tehát a külföldi beruházások – nem gazdasági jellegű – kockázata, amire nem csak a kétoldalú befektetési egyezmények próbálnak meg reflektálni, hanem ezzel összefüggésben multilaterális egyezmények egyaránt foglalnak magukban releváns rendelkezéseket.¹ A téma jelentősége kapcsán hazai vonatkozásokat keresve visszautalhatunk a beruházásvédelmi törvényünkre, amely közvetlenül a politikai rendszerváltást megelőző időszakban

¹ Lásd például a Nemzetközi Beruházásbiztosítási Ügynökség létrehozásáról szóló egyezményt, amely fedezett kockázatként kezeli a kisajátítást és a kisajátításhoz hasonló állami intézkedéseket. Ebbe a körbe a fogadó kormánynak tulajdonítható olyan intézkedések esnek, „[...] amelynek következtében a biztosítottat megfosztja beruházási tulajdonjogától vagy ellenőrzésétől vagy az abból származó jelentős mértékű hasznoktól, az olyan általános érvényű és megkülönböztetés nélküli intézkedések kivételével, amelyeket a kormányok a területükön folytatott gazdasági tevékenység szabályozása céljából általában hoznak.” (Egyezmény 11. cikk a) (ii) pontja); lásd: 1989. évi 7. tvr. a Nemzetközi Beruházásbiztosítási Ügynökség létrehozásáról szóló, Szöulban, 1985. október 11-én kelt Egyezmény kihirdetéséről.

született,² és előzőek tükrében talán nem véletlen, hogy azt a tulajdonvédelemmel összefüggő garanciák vezetik be, előírva egyben a kisajátítás esetére az azonnali, teljes kártalanítást.³ Mindezek alapján a tulajdon garanciája a beruházásvédelem *sine qua non*-ja, jogi szabályozásának elengedhetetlen komponense.

Polgári jogi értelemben habár a beruházás alapját képező tulajdonjog abszolút szerkezetű (*in rem*) jogviszonyt feltételez, ez nem zárja ki egyben a tulajdonjog korlátozhatóságát. E megközelítés logikája a beruházásvédelmi jogban is visszaköszön, azaz a befektető beruházásához fűződő tulajdonosi jogai a fogadó állammal szemben többnyire ugyan jól körülhatároltak, azonban meghatározott feltételekkel a tulajdonjog, a vagyon feletti rendelkezés elvonására is sor kerülhet. Víg és Doklešić koncepciója is erre épül: elsősorban nem a jogosult oldaláról, a befektetők jogának perspektívájából indulnak ki, hanem ahogyan a kötet címe is sugallja, a szerzők célkitűzése a fogadó államok nézőpontjából azoknak a feltételeknek a lehatárolása, amelyek mentén a külföldi befektetők vagyonához fűződő rendelkezési jogok legálisan korlátozhatók. E koncepció határozza meg a kötet szerkezetét is, így a fogalmi keretek bevezetését követően a tulajdon jogszerű elvonásának három lényeges anyagi jogi⁴ feltételét – a közérdek meglétét, azt, hogy az intézkedés diszkriminatív jellegű-e, valamint a méltányos kompenzáció követelményét – elemzik a szerzők.

E szerkezeti felépítésnek megfelelően a kötet első fejezete (*I. Notions*) a fogalmi kereteket tisztázza, egyben elhatárolja egymástól a vagyon elvonásának különböző eseteit. A fogalomhasználat tekintetében nincs sem a szerződésekben, sem az irodalomban teljesen kikristályosodott gyakorlat. A befektetői vagyon elvonása (*taking of property*) a legátfogóbb értelmű fogalom, amely az elvonás különböző típusait magában foglalja, ezek közül a kötet a kisajátítást, államosítást, időleges állami beavatkozást és a konfiskációt értelmezi. A kisajátítás (*expropriation*) és államosítás (*nationalization*) közel álló fogalmak, közös sajátosságuk, hogy a vagyont mindkét esetben állandó jelleggel vonja el az állam (13. o.). A kisajátítás specifikuma, hogy szükségképpen együtt kell járnia kártalanítással. Az államosítás viszont, amely eredője többnyire az adott államban végbemenő társadalmi, gazdasági és/vagy politikai

² Illeszkedve az 1988-ban meginduló „vegyes gazdaságú modellváltás” folyamatába, lásd ehhez: Sárközy Tamás: Magyarország kormányzása 1978–2012. Park Könyvkiadó, Budapest, 2012, 145. és köv. o.; valamint átfogó jelleggel: Sárközy Tamás: A szocializmus, a rendszerváltás és az újkapitalizmus gazdasági civiljoga 1945–2005. HVG-Orac, 2007.

³ Lásd: 1988. évi XXIV. törvény a külföldiek magyarországi befektetéseiről, 1. §.

⁴ További alaki jogi feltétel, hogy az elvonást tisztességes, jogszerű eljárás keretében hajtsa végre az állam, lásd ehhez: Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. I. kötet. Krim, Budapest, 2004, 122. o.

folyamatok (14. o.), nem minden esetben vezet kompenzációhoz a gyakorlatban. E fogalmaktól eltérően a tulajdoni-vagyoni viszonyokba történő állami beavatkozás (*intervention*) a vagyon feletti ellenőrzés megszerzésének időben korlátozott formájaként fogható fel. Ez esetben az állam meghatározott közérdek, (köz)politikai cél érdekében vonja közvetlen ellenőrzése alá az adott vállalkozást, beruházást. Ha az adott célkitűzés teljesül, a beruházó újból rendelkezhet a beruházása felett.⁵ Vita-tott azonban az állami beavatkozással összefüggő kártalanítás kérdése. Ennek megítélése az adott eset körülményeitől függhet, de a szerzők osztják azt az irodalmi álláspontot, hogy főszabályként az állami intervenció esetében a befektetőket kártalanítás illeti meg arra az időre, amely alatt a beruházásukkal nem rendelkezhet-tek (uo.). Ezen túlmenően a szerzők részletesen elemzik a „lopakodó” kisajátítás (*creeping expropriation*) fogalmát is. Ez esetben a vagyon közvetett elvonásáról van szó, vagyis a fogadó állam *de iure* nem szerzi meg a beruházással kapcsolatos tulajdonosi jogokat, azonban *de facto* a beruházó az állami intézkedésből kifolyólag befektetése felett már nem képes rendelkezni. A vagyon *de facto* elvonásának esetei lehetnek az állam azon döntései, amelyek korlátozzák a beruházó tulajdonosi jogait, megnehezítve vagy ellehetetlenítve ezáltal a befektetés hasznai feletti rendelkezést, a beruházás megtérülését, illetve profitabilitását. E fogalmi körbe tartozó intézkedések lehetnek példának okáért: extenzív adóteher-növelés, befektetési vállalkozások működését megnehezítő adminisztratív szabályozás vagy indokolatlan engedélyezé-si rendszer bevezetése (15. o.). Mindazonáltal a közvetett kisajátítás nehezen megra-gadható fogalom, ugyanis jogilag összetett kérdés annak megítélése, hogy az állami intézkedések közül melyek azok, melyek a fenti korlátozásokhoz elvezethetnek. A szerzők emellett hangsúlyozzák, hogy mivel a „lopakodó” kisajátítás csökkenti a beruházás értékét, ez elősegítheti azt a helyzetet, hogy végül az állam – már közvet-len, *de jure* – kisajátítással lényegesen alacsonyabb kártalanítás mellett lesz képes elvonni a beruházó időközben „értékcsökkentté” vált vagyonát (16. o.). Összességé-ben a vagyon elvonásával vagy korlátozásával kapcsolatos fogalmak meghatározása számos kérdőjelhez vezet el, és jól látható az is, hogy a beruházási megállapodá-sokat kötő tőkeexportőr fejlett országok, valamint a többnyire fejlődő fogadó álla-

⁵ Habár nem külföldi beruházók befektetését érintette, de az állami intervenció lehetséges pél-dájaként szolgálhat a 2010 őszén bekövetkezett vörösiszap-katasztrófa nyomán elfogadott „*lex MAL*”, amely – a honvédelmi törvény módosításával – lehetővé tette, hogy katasztrófavédelmi okokból állami irányítás alá vonják az érintett MAL Zrt.-t. Ennek eredményeként a vállalathoz kinevezett kormány-biztos dönthetett a katasztrófa- és kárelhárítással összefüggő vállalati hatáskörbe tartozó ügyekben, valamint ellenjegyzésére volt szükség a vállalat minden vagyoni jellegű kötelezettségvállalásának élet-be léptetéséhez.

mok érdeke lényegesen eltér a fogalmak terjedelmének meghatározása során. Míg a tőkeexportőrök a tulajdon elvonásával összefüggő fogalmak tág értelmezésében, addig a befektetéseket fogadó államok e fogalmak minél szűkebb interpretációjában érdekeltek (25. o.).

A kötet következő fejezete a vagyon elvonásával kapcsolatos közérdekkel foglalkozik (*II. The right to take the property and the public purpose*). A szerzők kiindulópontja, hogy alapvetően az államoknak joga van a beruházói vagyon korlátozásához, kisajátításához, ennek kereteit a nemzetközi szabályozás és a releváns gyakorlat bemutatásán keresztül igazolják. A szuverén államok joga azonban előfeltételezi a legitim közcél, közérdek fennállását, amit az irodalom és az államok gyakorlata is alátámaszt. Azonban az alkalmazott különböző fogalmak (például: *public interest*, *general interest*, *public purpose* stb.) értelmezésében és gyakorlati áttünetésében már lényeges különbségek mutatkoznak, és nem meglepő, hogy a fogalmak definíciós megközelítéseit a fentiekhez hasonló érdekellentét is befolyásolja. A szerzők a fogalom kapcsán osztják azokat a véleményeket, amelyek szerint a vagyon elvonását megalapozó legitim közcél, közérdek definícióját a nemzetközi közösségnek kellene a nemzetközi jog eszközeivel meghatározni (33. o.), ami mindenképpen hozzájárulna az állami beavatkozás határainak világos megállapíthatóságához. Álláspontjuk szerint a nemzetközi jogi szabályozásnak a közérdek egyfajta racionális fogalmát kellene rögzítenie, amelynek a szélesebb társadalom számára kedvező szempontokra és emberi jogi megfontolásokra kellene épülnie. A fogalmi keretek kapcsán a kötet külön utal az ENSZ Közgyűlésének 1803. számú határozatára,⁶ amely az államok természeti kincsek feletti rendelkezéséről szól. A határozat értelmében a természeti kincseket érintő kisajátítás, államosítás a közüzemek, a közbiztonság és a nemzeti érdek átfogó szempontjaira tekintettel folytatható le, amely szempontok túlmennek akár a hazai, akár a külföldi egyéni vagy magánérdeken.⁷ Ez alapján a közérdek *de lege ferenda* nemzetközi jogi definiálása tágran értelmezett fogalomra épülhetne, amelyben – kizáró jelleggel – a magánérdektől történő elhatárolás is szerepet kaphatna (uo.).

A szerzők által alkalmazott feltételrendszerben további elem a hátrányos megkülönböztetés tilalmának elve, amelyet a kötet külön fejezete ismertet (*III. The Principle of Non-discrimination*). A diszkriminációtilalom a nemzetközi jog álta-

⁶ UNGA Res. 1803 (XVII), Permanent sovereignty over natural resources, Dec. 14, 1962, 17 UN GAOR, Supp. No. 17, p. 15, UN Doc. A/5217. Szövege letölthető: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/1803%28XVII%29

⁷ Lásd a határozat 4. pontját: „Nationalization, expropriation or requisitioning shall be based on grounds or reasons of public utility, security or the national interest which are recognized as overriding purely individual or private interests, both domestic and foreign [...]”

lános elfogadott alapelve, felfogható leegyszerűsítve az egyenlő bánásmód elvének negatív megfogalmazásaként is. A beruházási jogban – hasonlóan a nemzetközi gazdasági joghoz – alapvető kérdés, hogy az alapelv milyen relációban alkalmazandó: a külföldi személyek közötti és/vagy belföldi és külföldi személyek közötti viszonyban is jelentőséggel bír-e. A szerzők az irodalom által is elfogadott tág értelmezést veszik alapul, ennek megfelelően a hátrányos megkülönböztetés tilalmának elve mindkét relációban egyaránt kizárja diszkriminatív intézkedések alkalmazását. A külföldi befektetők vagyonának elvonása során tehát a fogadó állam nem járhat el olyan módon, ami sérti az alapelvet, azaz ha az intézkedés „[...] egy meghatározott személyre vonatkozik, és az adott körülményekkel össze nem függő okok miatt azonos helyzetben lévő személyt eltérő módon kezel [...]”, amely így diszkriminatívnak minősül (37. o. Ford.: *H. B.*). A hátrányos megkülönböztetés tilalma általános elfogadott elv, azonban kérdés, hogy milyen mértékben tekinthető abszolút alapelvnek. A tágabb nemzetközi gazdasági jogban is alkalmazott kivétel meghatározott esetekben példának okáért a fejlődő, feltörekvő államok számára biztosított kedvezőbb elbánást, amely voltaképpen pozitív diszkriminációs intézkedésként fogható fel. A beruházási jogban is felmerül a pozitív diszkrimináció lehetősége kifejezetten a második világháborút követően függetlenné váló gyarmatok megítélése kapcsán. A szerzők körüljárják e problémát, vagyis választ keresnek arra, hogy a volt gyarmati területeken alkalmazott, tulajdon elvonását eredményező intézkedések esetében eltekinthetünk-e a hátrányos megkülönböztetés tilalmának elvétől annak érdekében, hogy ezzel a többnyire még gazdaságilag elmaradott, a gyarmati örökség nyomait magán viselő országok fejlődéséhez hozzájáruljunk. A gyarmati múlt mérlegelése ebben az összefüggésben alapvetően nem jogi, hanem társadalmi-politikai megfontolásokra épül, ezért a szerzők sem foglalnak egyértelműen állást ebben a kérdésben. Ha általánosan elfogadott lenne a diszkrimináció tilalma alóli kivétel, az mindenképpen olyan gazdasági előnyökhöz vezethetne, ami helyi és globális szinten is korlátozná a versenyt. Kétségtelen azonban, hogy érzékeny problémáról van szó, így nem véletlen, hogy a nemzetközi beruházási jogi szabályozás sem rendezi egyértelműen e problémát. Ha a szerzők álláspontja nem is explicit, azonban a többségi irodalommal és a beruházási vitarendezési gyakorlattal összhangban⁸ az olvasó inkább azt a

⁸ A nemzetközi gyakorlat talán nem meglepő ebben a tekintetben akkor, ha figyelembe vesszük, hogy a beruházási jog jelentősége elsősorban a tőkeexportőr fejlett és a tőkeimportőr feltörekvő államok közötti relációban bír nagyobb gyakorlati jelentőséggel. Másképpen megfogalmazva, a beruházásvédelem jogi garanciáinak fókuszában elsősorban az előbbi államok beruházói állnak, így a beruházásvédelem keretrendszerének és gyakorlatának alakításában a fejlett államok érkei különösen meghatározóak.

következtetést vonja le e fejezet alapján, hogy a beruházói vagyon elvonása során abszolút elvként kell figyelembe venni a hátrányos megkülönböztetés tilalmát. Következésképpen a diszkriminatív elbánást sértő állami intézkedést jogszerűen igazolni ebben a tekintetben nem lehet, fenntartva persze – erre a szerzők kifejezetten utalnak –, hogy az államok gyakorlatában nem ritka a diszkrimináció elvének megsértése például politikai célok végett bevezetett államosítás során, vagy a jogszerűtlen praxis gyakori példája lehet az egyes külföldi beruházók előnyben részesítése más külföldiek hátrányára (40. o.).

A beruházói vagyon jogszerű elvonásának feltételei között harmadik komponensként a kötet a kártalanítást tárgyalja (*IV. Compensation for the taken property*). A kártalanítás általánosan elfogadott követelmény, azonban annak mértéke, jellege és feltételei kapcsán a vélemények nem egyöntetűek. A kötet a kérdéskör fejlődését a gyakorlat és a szabályozáson keresztül vázolja fel (norvég hajótulajdonosok ügye, Chorzów gyár ügye, Hull és Calvo doktrína és egyes szerződések vitarendezési gyakorlata). Mindezek alapján a szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy a kártalanításnak teljesen egységes, absztrakt szintű koncepciója nem alapozható meg a nemzetközi beruházási jogban. A gyakorlatban többnyire megjelenő fogalmi kritériumok – azonnali, megfelelő és tényleges kártalanítás (*prompt, adequate and effective*) – fő tendenciaként a Chorzów-ügyben összefoglaltakra utal vissza, amely szerint a kompenzációnak *status quo ante* helyzetet kell teremtenie, ami objektív mércével mérve a méltányos piaci értéken kalkulált teljes kompenzációt feltételezi. A gyakorlat azonban az említettek szerint nem egyöntetű, egyes esetekben felvetődik például annak a jövőbeli haszonnak a kártalanítási kötelezettsége is, amelytől a beruházó elesett a vagyon elvonását eredményező intézkedés által. Mindezeket mérlegelve a szerzők felvetik, hogy igény lenne a kártalanítás fogalmi és tartalmi kérdéseinek tisztázásra a *de lege ferenda* nemzetközi szabályozásban, az átlátható, tiszta keretek a beruházók és a fogadó országok szempontjából egyaránt hasznos lenne (70. o.). A kötetet végül összegző következtetések zárják (*V. Conclusions*), valamint kivonatossan közlik a mellékletben a legfontosabb, témához kapcsolódó jogeseteket.

Összességében a kötet a tárgyalt téma komplexitása ellenére is jól követhető módon, világos szerkezeti keretek között mutatja be a nemzetközi beruházási jog vonatkozó intézményeit. A szerzők ezáltal kötetükkel dogmatikai igényeket is ki-elégítenek egy olyan érzékeny jogterületen, amely ezer szállal kötődik ugyan az állami szuverenitással összefüggő kérdésekhez, azonban a másik oldalon megjelenő

beruházó vállalatok gazdasági érdekeit is mérlegelve a gyakorlatban is érvényesíthető jogi garanciákat kell teremtenie a tulajdonjogba történő „önkéntes” beavatkozásokkal szemben. Még akkor is fontos e terület dogmatikájának a megalapozása és továbbfejlesztése, ha e jogi garanciák a beruházói kockázatokat csak minimalizálni, de teljesen felszámolni nem képesek.

Horváthy Balázs

Horváthy Balázs, PhD, tudományos munkatárs (MTA TK JTI), egyetemi docens (SZE DFÁJK Nemzetközi Köz- és Magánjogi Tanszék). E-mail: horvathy.balazs@tk.mta.hu.

Abstract of the Article

Third party funding in international arbitrational proceeding – A swiss perspective

KATALIN MEIER

Third party funding describes, in a nutshell, a situation where a party – usually the claimant – addresses a third party to get the costs of proceedings funded. In return, the funder shall receive a participation of the awarded sum in case of a win. The present article describes in a first step the idea of third party funding and its occurrence in the different legal jurisdictions. In a second step, the article discusses why there is a need of third party funding, and presents the advantages of this financing method as opposed to other, more traditional financing possibilities. In a third step, the author presents a case example of her daily practice where she was confronted with a third party funding situation. As a next step, the author discusses the definition of third party funding and presents the most important legal questions related to the topic. She further outlines the regulations in Switzerland and also on an international level regarding third party funding, refers to the most important court decisions (in Switzerland) and arbitral awards (such as the well-known St. Lucia case), and discusses a pertinent international guideline. Finally, after a brief look at questions related to negotiating and drafting third party funding contracts, the article is concluded with a summary conclusion.

Konjunktúrajelentés

2017

GDP

Fogyasztás

Beruházás

Külkereskedelem indikátorai

Munkaerőpiaci, bér- és jövedelmi mutatók

Termelési és árindexek

Kamatok, árfolyamok

Makroegyensúlyi mutatók

(államháztartás, fizetési mérleg)

A magyar gazdaság helyzetének részletes elemzése, a világgazdaság, a közép- és délkelet-európai országok aktuális folyamatainak áttekintése, rövid távú előrejelzés szöveges, táblázatos, grafikus formában.

KOPINT-TÁRKI
Konjunktúrakutatói Intézet Zrt.

1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail: info@kopint-tarki.hu

www.kopint-tarki.hu

Évente 4 alkalommal jelenik meg, terjedelme: 80–90 oldal.

Konjunktúrajelentés (magyar) 200 000 Ft/év

Megrendelhető info@kopint-tarki.hu.

CONTENTS

| | |
|--|----|
| István Benczes: Is Germany a regional hegemon? | 3 |
| Andrea Szalavetz: The impact of adopting industry 4.0 technologies on the environmental performance of manufacturing companies in Hungary | 28 |
| Mihály Laki: The continuuing transformation of the tobacco products' market between 2014–2017 | 46 |
| Beáta Udvari – Zsófia Vas: International development cooperation in the field of innovation | 74 |

| | |
|----------------------------------|-----|
| Abstracts of the Articles | 102 |
|----------------------------------|-----|

LEGAL SUPPLEMENT

| | |
|---|----|
| Katalin Meier: Third party founding in international arbitral proceeding – A swiss perspective | 85 |
|---|----|

BOOK REVIEW

| | |
|---|-----|
| Zoltán Víg – Slobodan Doklešić: Requirements of Lawful Taking of Foreign Property in International Law (Balázs Horváthy) | 100 |
|---|-----|

| | |
|--------------------------------|-----|
| Abstract of the Article | 107 |
|--------------------------------|-----|

Tisztelt (jövendő) Szerzőink!

Kérjük, hogy kézírataikat a következőket szem előtt tartva nyújtsák be!

Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 ív (40 000 leütés szóközzel), ettől ±30 százaléknál jobban lehetőleg ne térjenek el. (A cikk méretét a Word for Windows programokban a Fájl/Adatlap/Statisztika mezőben lehet ellenőrizni.)

A cikkek elé minden esetben a tanulmány főbb állításait tartalmazó (körülbelül 800-1000 karakteres) összefoglalót kérünk. (Angolul is, a cikk címét is beleértve.)

Az összefoglalóhoz tartozó csillagos lábjegyzet tartalmazza a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és a köszönetnyilvánításokat. Utána következik a szerző foglalkozása (esetleg beosztása, munkahelye és e-mail címe).

Az összefoglalót követően kérjük megjelölni a tanulmány JEL-kódját. Az alábbi internetcímről kell kikeresni a JEL-kódot:

<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

A tanulmány végén szerepel az irodalomjegyzék, a hivatkozott szerzők teljes nevével (külföldiek esetében elég a keresztnév monogramja), a megjelenés évszámával, a mű pontos címével, kiadójával, kiadási helyével, illetve a folyóirat pontos címével, évszámával, kötetszámával, a megjelenés hónapjával és oldalszámmal.

A szövegben elegendő a vezetéknevvel, évszámmal és oldalszámmal hivatkozni. Szó szerinti hivatkozás esetében az oldalszám feltüntetése elengedhetetlen.

Az irodalomjegyzék formája a következő: *Porter, M.* [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York. • Illetve: *Hunya Gábor – Sass Magdolna* [2006]: *Nyer-e Magyarország a termelési helyezéssel? Külgazdaság*, L. évf., 2. szám, 33–53. o.

Kérjük, hogy a táblázatokat és az ábrákat folyamatosan számozzák végig a cikk egészen (vagyis a sorszámozás az új alfejezetekben és alpontokban ne kezdődjön újra).

Minden táblázathoz és ábrához címet kérünk. A táblázatokban szereplő mennyiségi értékek mértékegységét fel kell tüntetni. A táblázatokat a Word program táblázatszerkesztőjével kérjük elkészíteni. Az ábrához háttérfájlt (lehetőleg Excelben) kérünk mellékelni.

A táblázatbeli és ábrabeli megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázat, illetve az ábra alatt helyezték el.

A képleteket a jobb oldalon, zárójelben, folyamatosan kérjük számozni (tehát az egyes alfejezetekben ne kezdődjön újra a számozás).

A cikkeket e-mailen kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumú változatban (betűtípus: Times New Roman, betűméret: 12 pont).

Felhívjuk szerzőink figyelmét, hogy csak olyan kéziratot küldjenek, amelyet más szerkesztőségnek egyidejűleg nem nyújtottak be publikálásra. A tanulmányt anonim lektorok bírálják el.

Köszönettel:

A *Külgazdaság* szerkesztősége

1112 Bp., Budaörsi út 45. • Tel.: 309-2642, 309-2695 • E-mail: kulgzdasag@kopint-tarki.hu