

*Minden kedves olvasónknak, szerzőnknak és lektorunknak
boldog új évet kívánunk!*

2020-ban cikkeinket lektorálták: *Ábel István, Ádám Zoltán, Adler Judit, Baksa Dániel, Bogóné dr. Jehoda Rozália, Czako Erzsébet, Csáki György, Csizmadia Zoltán, Csöndes Mónika, Deutsch Nikolett, Farkas Beáta, Farkas Szilveszter, Gáspár Tamás, Györfly Dóra, Halász Zsolt, Kállay László, Kálmán János, Kása Richárd, Király Júlia, Kiss Judit, Kovács Norbert, Medve-Bálint Gergő, Nick Gábor, Palánkai Tibor, Palócz Éva, Pardavi László, Perényi Áron, Pintér Éva, Sass Magdolna, Szalavetz Andrea, Szennay Áron, Vakhal Péter, Varga György, Vigvári Gábor, Wimmer Ágnes.*

Köszönjük munkájukat

A szerkesztőség

TARTALOM

Makó Csaba – Illéssy Miklós – Heidrich Balázs: Az innovációs és tanulási 3
képesség egyenlőtlenségei.
A magyar kkv-k nemzetközi összehasonlításban

Kovács Gábor – Vinkóczy Tamás: A banki szolgáltatások digitalizációs- 33
modernizációs hatásainak térbeli vizsgálata az Európai Unióban

ÚJ KÖNYVEK

Györfly Dóra: Korunk mozaikja és az életöröm tanúsága. Recenzió 70
Berend T. Iván *Elj érdekes időkben!* című könyvéről

Soós Károly Attila: Ismertetés és néhány reflexió Benczes István: *Válság és 79*
válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban című könyvére

A Külgazdaság 2020. évi tartalomjegyzéke 92

JOGI MELLÉKLET

Belényesi Pál: Viselkedéstudományi tapasztalatok a közegészségügyi 117
szakpolitikai tervezésben az új típusú koronavírus-járvány idején
(Nemzetközi kitekintés)

Holtzer Imre Gábor: A 75. cikk szerinti kárszámítás a Bécsi Vételi 130
Egyezmény gyakorlatában

A Jogi melléklet 2020. évi tartalomjegyzéke 147

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.
1518 Budapest, Pf. 71**

Telefon: 309 26 95 • Fax: 309 26 47

E-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársak elérhetősége:

Főszerkesztő: Losoncz Miklós (e-mail: Losoncz.Miklos@uni-bge.hu)

Szerkesztők: Fáber Ágoston (e-mail: agostonfaber@gmail.com)

Farkas Zoltán (e-mail: zoltan.farkas@kopint-tarki.hu)

Olvasószerkesztő: Siklói Ágnes

Szerkesztőségi titkár: Rózsás Erika (e-mail: erika.rozsas@kopint-tarki.hu)

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

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

A szerkesztésért felel: Losoncz Miklós. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Tel.: 309-2642, 309-2695. E-mail: 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 *mondAe Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu

Ügyvezető igazgató: Nagy László

Az innovációs és tanulási képesség egyenlőtlenségei. A magyar kkv-k nemzetközi összehasonlításban

MAKÓ CSABA – ILLÉSSY MIKLÓS – HEIDRICH BALÁZS

A tanulmány értékeli a magyar kkv-szektor innovációs teljesítményét. A szervezeti méret, a tanulási-abszorpciós képesség és az innováció „hármasa” képezi az elemzés központi tárgyát. Az eredmények szerint jelentős különbségek találhatók a régi és új EU-tagállamok innovációs teljesítményében. A kkv-szektor innovációs teljesítménye minden tagállamban elmarad a nagyvállalatokétól, azonban a régi tagállamokban a különbségek kisebbek a szervezeti méret szerint, mint az új tagállamokban. Az innovációs teljesítményben tapasztalható különbségek az egyes országok aggregált innovációs teljesítményét is kedvezőtlenül befolyásolják, vagyis ahol nagyobbak a különbségek a nagyvállalatok és a kkv-k között, ott az innovációs teljesítmény átlagos színvonala is kisebb. A humán, a strukturális és a kapcsolati tőkék külön-külön és együttesen is meghatározó szerepet játszanak a kkv-k tanulási és abszorpciós képességében és ezen keresztül az innovációs teljesítmény színvonalában.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: O31, O32, O38.

Kulcsszavak: innováció, kkv, abszorpciós képesség, szervezeti tanulás.

* A kutatás a Felsőoktatási Kiválósági Program, Innovációs és Technológiai Minisztérium, Budapesti Gazdasági Egyetem (NKFIH-1259-8/201) támogatásával készült.

A kézirat első változata 2020. szeptember 5-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.3>

Makó Csaba, prof. emeritus, Nemzeti Közszolgálati Egyetem. E-mail: mako.csaba@tk.mta.hu
Illéssy Miklós, kutató, Eötvös Loránd Kutatóhálózat, Társadalomtudományi Kutatóközpont.
E-mail: illessy.miklos@tk.mta.hu

Heidrich Balázs, rektor, egyetemi tanár, Budapesti Gazdasági Egyetem.
E-mail: heidrich.balazs@uni-bge.hu

Abstract

Inequalities of innovative and learning capabilities. Hungarian SMEs in international comparison

CSABA MAKÓ – MIKLÓS ILLÉSSY – BALÁZS HEIDRICH

This study aims to map and evaluate the innovation performance of the Hungarian SME sector in a European comparison. Special focus was laid on the interplay between organisational size, learning/absorptive capacity and innovation. In this respect, significant differences were found between the old and the new EU member states. The innovation performance of the SME sector lags behind that of large firms but the differences are significantly smaller in the old member states than in the new ones. The size of these differences has also notable impact on the overall innovation performance of the individual countries, which means that the bigger the difference, the lower the aggregate innovation performance. The quality of the human, structural and relational capitals is equally important in boosting learning and absorptive capabilities of SMEs and thus the overall innovation performance of the countries in question.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: O31, O32, O38.

Keywords: innovation, SMEs, absorptive capacity, organisational learning.

Bevezetés: a szervezeti méret fontosságáról folyó társadalomtudományi vita tartóssága és relevanciája

1973-ban jelent meg E. F. Schumacher nagy hatású könyve „A kicsi szép – Tanulmányok egy emberközpontú közgazdaságtanról” címmel (magyarul: Schumacher, 1991). Több mint 20 évvel később a *Times* beválasztotta a második világháború óta született 100 legnagyobb hatású mű közé. Nem kellett sok idő, és az eredetileg a globalizáció, a klímaváltozás, a nagy technológiák jelentette kihívásokról és ennek lehetséges alternatíváiról szóló könyv mottója beszivárgott a kis- és középvállalati szektorral foglalkozó közgazdasági elemzésekbe is. Ezen elemzések többsége a kkv-k foglalkoztatásban betöltött fontos szerepére, innovatívabb, rugalmasabb magatartásukra hivatkozva részesíti előnyben a kisebb vállalkozásokat a nagyokkal szemben. Miközben nyilvánvaló, hogy a kkv-szektor is roppant heterogén, megtaláljuk köztük az élenjáró technológiai újításon dolgozó szilícium-völgyi garázs-céget és a munkanélküliségtől a családi kényszervállalkozásba menekülő borsodi családfenntartót egyaránt. Atkinson és Lind (2018) provokatív elemzése arra figyelmeztet, hogy a szervezeti méret „szép” vagy „csúnya” megítélésének tényeken és nem ideológián, érdeken vagy érzelmeken kell alapulnia. A szerzők átfogó kutatási

tapasztalatai szerint lényegében a gazdasági teljesítmény mérésére szolgáló összes mutató alapján, mint például termelékenység, innováció, keresetek, környezetvédelem, a vállalatok társadalmi felelősségvállalása (CSR), adófizetési fegyelem stb., a nagyvállalatok teljesítménye felülmúlja a kis cégekéét. Elemzésük szerint a nagyvállalatok a gazdasági dinamizmus forrásai: 2011-ben a több mint 500 főt foglalkoztató vállalatok a munkavállalók több mint felét képviselték (51,5 százalék), miközben a 100 fő alatti cégeknél a foglalkoztatottak száma 12 százalékkal csökkent. A 2500 főnél többet foglalkoztató vállalatok bevételei 26 százalékkal és foglalkoztatottaik száma 16 százalékkal nőtt. A legnagyobb cégeknél (10 000 fő feletti alkalmazottak száma) a foglalkoztatottak száma 27 százalékkal emelkedett.

Azt az általánosan elterjedt felfogást, miszerint a kkv-k a foglalkoztatás legjelentősebb generálói volnának, a szerzők szintén megkérdőjelezzik, amikor arra hívják fel a figyelmet, hogy a kisvállalatok jelentős része viszonylag hamar tönkremegy, és a nettó foglalkoztatás növekménye alacsony. Ezzel összefüggésben kiemelik, hogy az úgynevezett startupvállalkozások 43 százaléka még a megalakulást követő tíz év után is csak az alapító tulajdonost foglalkoztatja. A tartósan fennmaradó startupvállalkozások átlagos létszáma kilenc fő. A kisvállalkozásoknak a foglalkoztatottságban betöltött aránya krízishelyzetekben nő, míg gazdasági fellendülés idején csökken. Szerintük ez a jelenség nem azt jelzi, hogy a kisvállalkozások a növekedés motorjai, hanem inkább azt, hogy a munkavállalók a magas munkanélküliség periódusaiban sokkal inkább készek elfogadni az alacsonyabb kereseteket és a kevésbé kedvező munkafeltételeket nyújtó foglalkoztatási lehetőségeket is, így a kkv-szektor inkább egyfajta pufferként szolgál a nehéz időkben.

Az USA-val szemben Európában a kis- és közepes vállalkozások a foglalkoztatás bővítésének fontos eszközei. Ebben a régióban a nagyvállalatok aránya a gazdaságban lényegesen alacsonyabb, mint az USA-ban. Nagyon heterogén vállalati szegmensről van szó: a kkv-k dinamikus foglalkoztatásgeneráló képességét jelentős különbségek jellemzik. A témában elérhető legátfogóbb európai elemzések szerint a foglalkoztatás teremtésében élenjáró kkv-k jellemzően fiatal, innovatív, nemzetközileg aktív (a globális értékláncokban részt vevő), városi környezetben működő és hozzáértő menedzsmenttel rendelkező vállalkozások. Ezek azok a kkv-k, amelyek megfelelő piaci keresletet képesek kielégíteni a színvonalas vezetés által kidolgozott aktív növekedési és beruházási stratégiák szerint, és vannak is kapacitásaik arra, hogy ezeket a stratégiákat megvalósítsák (Mandle et al., 2016:2).

A vállalati méret, pontosabban a növekedés fontosságát hangsúlyozó legújabb elemzések arra hívják fel a figyelmet, hogy az innovációs politikáknak az ígéretes

startupok mellett az innovatív és növekedésorientált kkv-kat kell támogatnia (Tranchoero, 2020).

Tanulmányunkban a magyar kkv-szektor innovációs teljesítményét és innovációs potenciálját befolyásoló tényezők meghatározására teszünk kísérletet. Ebben elsőként a Közösségi Innovációs Felmérés (elterjedtebb angol nevén: *Community Innovation Survey*, rövidítve: CIS) eredményeire támaszkodunk, emellett azonban a tágabban értelmezett tanulási és abszorpció képességet is igyekszünk statisztikai értelemben megragadni. Mindezt azért tartjuk kiemelten fontosnak, mivel az innovációs teljesítmény szempontjából a radikális innovációkban élenjáró „zászlóshajó” vállalatok mellett legalább olyan fontos, ha nem fontosabb tényező a kisebb léptékű inkrementális innovációk tömeges szinten történő bevezetése. Az adatok alapján szervezeti mérettől függetlenül az egyik legnagyobb akadálya az innovációs tevékenységnek a magasan kvalifikált munkaerő hiánya. Ez arra utal, hogy a szervezeti tudás és a tanulás szerepe meghatározó tényezője a vállalatok innovációs tevékenységének és versenyképességének.

Lundvall és Johnson már 1994-ben felhívta a figyelmet arra, hogy a történelem folyamán az emberi társadalmak mindegyike tudásalapú volt; ami viszont új fejlemény, az a tudás elavulásának felgyorsulása és ennek következményeként a tanulás szerepének felértékelődése. Egy frissebb tanulmányukban Nielsen és Lundvall (2003:3) idézik a dán oktatási minisztérium egyik jelentését, amelyben német forrásokra hivatkozva azt állítják, hogy az informatikai mérnökök tudásának fele a diploma megszerzését követő egy éven belül elavul, miközben az összes többi szakmában a tudás átlagos „felezési ideje” nyolc év. A szervezetek által birtokolt tudás, valamint az ezek fejlesztése, mobilizálása és megosztása érdekében létrehozott munkaszervezeti gyakorlatok az innováció fontos forrásai.

A szakirodalom ezt abszorpció képességnek nevezi, amely Cohen és Levinthal (1990:1) szerint „az új információk értékének felismerését, feldolgozását és kereskedelmi célú hasznosítását” jelenti. A definícióból következően három tényező meghatározó az abszorpció képesség fejlettségének szempontjából: honnan és hogyan szerzi a szervezet az új információt, van-e megfelelő kapacitás a feldolgozására, illetve léteznek-e olyan belső munkafolyamatok, amelyek a megszerzett információ értékét képesek hasznosítani a szervezet üzleti folyamataiban? Mindezekből az is következik, hogy a tudás önmagában nem elegendő az innovációhoz, az egyéni és szervezeti tanulás olyan tőkék kombinációjának eredménye, amelyek külön fejlesztést igényelnek.

Az abszorpciók képesség nemcsak a tudományos információk (K+F) megszerzésében, feldolgozásában és alkalmazásában fontos, hanem a mindennapi gyakorlat során szerzett ismeretek felhalmozásában, rendszerezésében, megosztásában és mozgósításában is. Ennek kapcsán Jensen és munkatársai (Jensen et al., 2008) az innováció két fő formáját különböztették meg. Az első az innováció lineáris modelljéből levezethető, a tudomány és a technológiai fejlesztés által kodifikált tudáson alapuló innovációt (*STI: Science, Technology and Innovation*), illetve a mindennapi munkavégzés során szerzett, nem kodifikált tudásokon alapuló innovációt (*DUI: Doing, Using, Interacting*) jelenti. A szerzők, Lundvall és Johnson (1994) nyomán a tudások négy alapvető fajtáját különböztették meg. E szerint az emberi tudások a kérdések négy alapvető fajtájának valamelyikére válaszolnak, amelyek a következők: mit?, miért?, hogyan? és ki? A kérdések e négy alapfajtája nagymértékben különbözik aszerint, hogy honnan kaphatók rá válaszok. Miközben a mit? és a miért? kérdések legnagyobb részére kodifikált tudást tartalmazó könyvekből, előadásokból, adatbázisokból is kaphatunk válaszokat, addig a hogyan? és a ki? kérdésekre kapható válaszok sokkal inkább kötődnek a mindennapi gyakorlatokhoz. Ebből adódóan az előbbi két kérdéstípus az innováció STI-módjához áll közelebb, míg a másik két kérdéstípusra adott válaszokhoz jellemzően az innováció DUI-módjával kapcsolatos válaszokat kaphatunk.

Mindez kiemelten fontos a szervezetek által felhalmozott intellektuális tőke természetének megismerése szempontjából. A nemzetközi tapasztalatok arra hívják fel a figyelmet, hogy a kis- és középvállalkozások innovációs teljesítményének növelésében kiemelten fontos az egyetemi végzettséggel rendelkező munkatársak szerepe (Illéssy et al., 2020). Az EU innovációs teljesítményében tartósan élenjáró dán kutatási tapasztalatok szerint például a kkv-k esetében az első egyetemi végzettséggel rendelkező munkavállaló felvétele három év alatt 4,5 új állást teremtett azon kkv-khoz képest, akik nem alkalmaztak egyetemi végzettséggel rendelkező munkatársat. Hozzáadott értékben a növekmény 38 százaléka, a vállalat túlélési esélyei pedig 2,2 százalékkal nőnek (Nielsen, 2018). A dán egyetemi és vállalati szféra együttműködését az is jól tükrözi, hogy az egyetemi hallgatók által készített minden második „alap-” és „mester-” diploma egyetemi-vállalati együttműködés eredménye (lásd *1. táblázat*).

**Vállalati együttműködéssel készült mester- és bachelordisszertációk száma:
az Aalborgi Egyetem példája (2013–2016)**

Év	Mester- + alapszakos diplomák száma	Vállalati együttműködés eredménye	Kooperációs ráta* (%)
2013	2623	976	37,2
2014	3154	1359	43,1
2015	2455	1134	46,2
2016	2698	1434	53,2

Forrás: Nielsen, 2019:178.

*Megjegyzés:** A vállalati együttműködés eredményeként létrejött mester- és alapszakos diplomák aránya az összes diploma százalékában.

Fontos megjegyezni, hogy ebből a szempontból nemcsak a tudományos, technológiai, mérnöktudományi vagy matematikai (*Science–Technology–Engineering–Mathematics [STEM]*) végzettséggel rendelkező hallgatók elhelyezkedése javítja az innovációs teljesítményt, hanem a műszaki tudományokhoz nem közvetlenül kapcsolódó egyéb végzettségüké is. Korábban már említettük a tudományos-technikai tudáson alapuló innovációs modellt (STI), amely a szűk megközelítésre jellemző, illetve azt, hogy az innovációs szakirodalom fejlődésével ez a modell kiegészült a DUI-moddellel, amelyben az innováció alapját képező legfontosabb tudások nem tudományos szakkönyvekből, hanem a mindennapi munkavégzés, használat és személyes interakciók során sajátíthatók el. E tudások mozgósításában, megosztásában és felhasználásában az egyetemi végzettséggel rendelkezők sokkal jártasabbak, hiszen inkább rendelkeznek az ehhez szükséges szociális kompetenciákkal, mint azok, akik nem jártak egyetemre. A kétféle tudástípus (STI versus DUI) kombinálásának fontosságára hívja fel a figyelmet Nielsen dán kutató a vállalat-egyetemi tudástranszfer példáján keresztül. A kutatási eredmények szerint azoknál a vállalatoknál, ahol kombinálták az innováció STI és DUI megközelítéseit, a termék- és gyártásfolyamat-innovációk előfordulása ötször nagyobb volt, mint azoknál a cégeknél, ahol csak az egyik megközelítés volt jellemző (Nielsen, 2019). Ezzel kapcsolatban Nielsen megjegyzi, hogy a két innovációs minta kiegészíti egymást, és a rájuk jellemző tanulási és tudásformák erős szinergikus hatást gyakorolnak a vállalatok innovációs teljesítményére (lásd 2. táblázat).

A formalizált (STI) és a tapasztalati-gyakorlati (DUI) tudás kombinálásának fontossága

A tudásfejlesztés intézménye	STI-típusú innováció	DUI-típusú innováció
Egyetem	Az egyetemi kutatási projektek mint a tudástranszfer és a vállalati találmányok forrásai.	Az egyetem oktatási tevékenysége elősegíti a tudástranszfert és a vállalkozói készségek fejlesztését.
Vállalat	A vállalati kutatási és fejlesztési projekteken egyetemi kutatók vesznek részt.	A vállalati problémák és fejlesztési projektek megjelennek az egyetem „gyakorlatcentrikus” tanulási módszereiben” (Problem-Based Learning [PBL]).

Forrás: Nielsen, 2019:169.

Elemzésünket a kkv-szektor általános innovációs teljesítményének bemutatásával kezdjük európai uniós összehasonlításban, különös tekintettel a vállalati méret szerinti innovációs különbségek, valamint az innovációt akadályozó tényezők ismertetésére. Ezt követően az innovációs kiválóságot megalapozó abszorpciók képességét igyekszünk operacionalizálni és az Eurostat adatai alapján jellemezni. Végezetül összefoglaljuk a legfontosabb eredményeket és tanulságokat.

A magyar kkv-k innovációs teljesítménye európai összehasonlításban: a gyenge teljesítmény jelentős méretbeli egyenlőtlenségekkel párosul

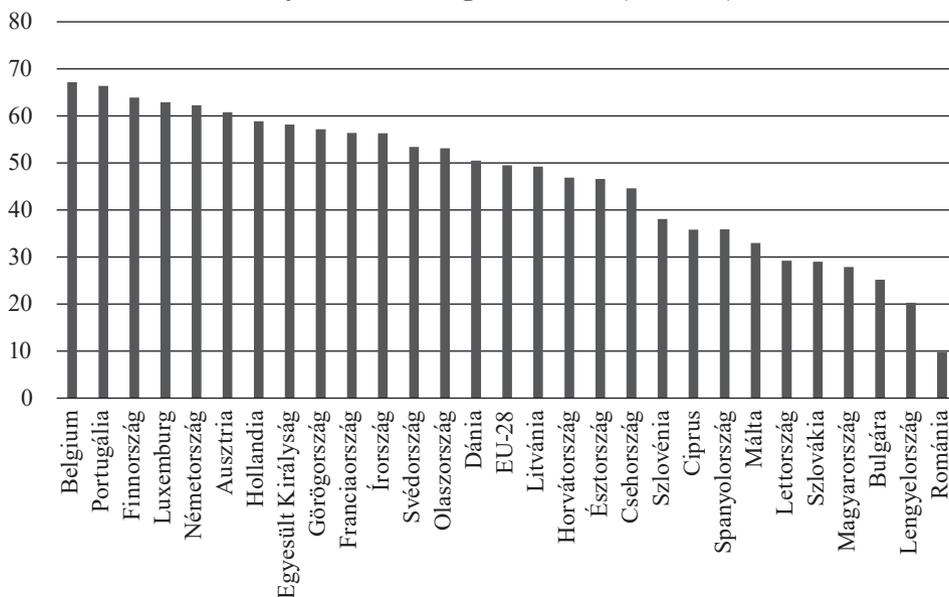
Ebben a fejezetben a Közösségi Innovációs Felmérés (CIS) adataira támaszkodva jellemezzük a magyar kkv-szektor innovációs teljesítményét. Az első és legfontosabb tanulság, hogy komoly szakadék tátong az EU régi és új tagállamai között a kkv-szektor innovációs teljesítményének tekintetében. A 2016. évi adatfelvételt megelőző két évben átlagosan az európai uniós kis- és középvállalatok közel fele folytatott valamilyen innovációs tevékenységet,¹ a közép- és kelet-európai új tagáll-

¹ Az innováció statisztikai mérésének módszertani alapjait az Eurostat és az OECD által készített Oslo Kézikönyvben találjuk. Az általunk vizsgált periódusban a kézikönyv harmadik kiadása volt érvényben, amely 2005-ben készült (OECD/Eurostat, 2005), és amely az innováció négy típusát különböztette meg: termékinnovációk, eljárás- vagy folyamatinnovációk, marketinginnovációk és szervezeti innovációk. 2018-ban megszületett az Oslo Kézikönyv negyedik kiadása, amely jelentősen eltér ettől a klasszifikációtól. Mivel azonban ezt a klasszifikációt a 2020. évi adatfelvételben alkalmazzák először (amelynek adatai a kézirat lezárásakor még nem voltak hozzáférhetőek), ennek ismertetésétől eltekintünk.

lamok közül azonban egy ilyen sem találunk az EU-28 átlaga (49,5 százalék) felett. Magyarországon a cégek valamivel több mint negyede (27,9 százalék) számolt be valamilyen innovációs tevékenységről, ezzel mindössze három másik tagállamot előzünk meg a sorban: Romániát (9,8 százalék), Lengyelországot (20,3 százalék) és Bulgáriát (25,2 százalék). Ezek az arányok az uniós átlag felét sem érik el, Magyarország esetében is csak alig haladják azt meg, a különbségek tehát figyelemre méltóan nagyok. A régi tagállamok esetében ez a szakadék jóval kisebb, a lista élén például Belgium található (67,2 százalék), míg az EU-15 közül leggyengébben Dánia teljesített (50,5 százalék), a különbség tehát mindössze 16,7 százalékpont. Ezzel szemben

1. ábra

A 2014 és 2016 között bármilyen innovációs tevékenységet folytató kkv-k aránya az EU-28 tagállamaiban (százalék)



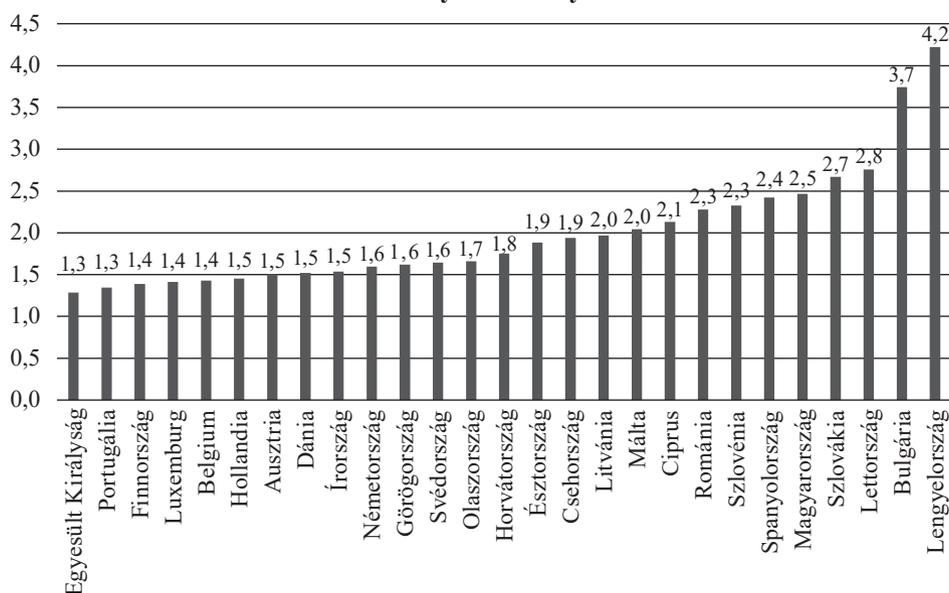
Forrás: Eurostat, CIS-2016.

az új tagállamok közép- és kelet-európai országcsoportjában közel 40 százalékpont a különbség az innovációs teljesítményben élenjáró (Litvánia: 49 százalék) és a legrosszabbul teljesítő ország (Románia: 9,8 százalék) között. Ha „méretsemleges” megközelítésben vizsgáljuk az EU-28 tagállamainak innovációs teljesítményét, akkor szintén jelentős, de jóval kisebb mértékű különbségeket találunk. Magyarorszá-

gon a vállalatok mintegy 62 százaléka volt innovatív a 2016. évi eredmények szerint, ami 18 százalékponttal marad el az EU átlagától (80 százalék), öt tagállamot utasítva maga mögé. (lásd 1. ábra).

2. ábra

Az innovatív nagyvállalatok és a kis méretű innovatív vállalatok egymáshoz viszonyított aránya



Forrás: Eurostat, CIS-2016.

Megjegyzés: Franciaországra vonatkozóan nem voltak az adatok elérhetőek.

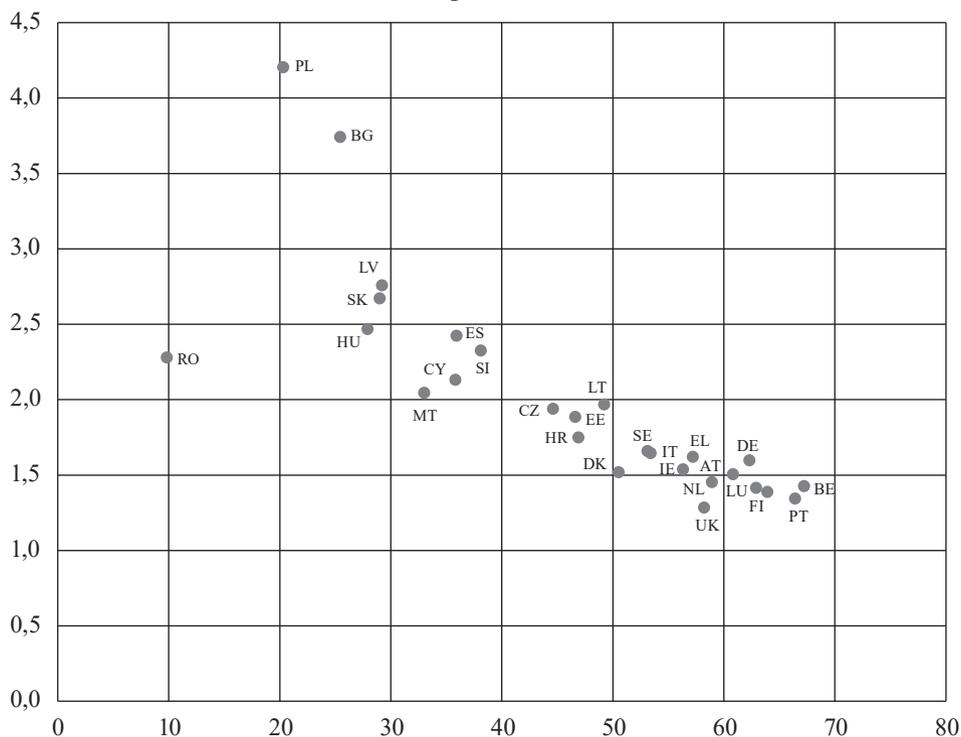
A vállalatok innovációs teljesítményének minden országban érvényesülő sajátossága, hogy mértéke egyenes arányban növekszik a vállalati mérettel, vagyis a nagyvállalatok innovatívabbak, mint a kkv-k. Ez igaz Magyarországon is, jelentős tartalékok rejlenek e szektor innovációs teljesítményében. Hogy pontosan mekkorák, annak érzékeltetésére készítettünk egy mutatót, amely az országon belüli innovációs különbségeket szemlélteti. Ehhez a legalább 250 főt foglalkoztató innovatív nagyvállalatok arányát vetettük össze a 10–49 főt foglalkoztató kisvállalkozásokéval. Az alábbi ábrán látható, hogy az Egyesült Királyságban és Portugáliában a legkisebb a különbség a vállalatok innovációs teljesítményében szervezeti méret szerint: a nagyvállalatok között mindössze 1,3-szer több innovatív vállalat található, mint a

kisvállalkozások között. Ebben a mutatóban ismét jelentős megosztottságot találunk a régi és új tagállamok között, egyedül Spanyolország maradt le az EU-15-öktől és szorult hátra a rangsorban. A 11 kelet- és közép-európai tagállam, valamint Málta és Ciprus alkotta országcsoport tagjai közül mindössze Horvátország, Észtország és Csehország esetében volt 2 alatt a mutató, és ott sem sokkal, a többi ország esetében legalább kétszer annyi innovatív vállalat tartozott a legnagyobb méretkategóriába, mint a 10–49 főt foglalkoztatók között. Magyarország a sereghajtók közé tartozik, itt az arány két és félszeres (lásd 2. ábra).

Mindez kritikus tényező egy ország innovációs teljesítménye szempontjából, amiből több irányban is levonhatunk következtetéseket. Egyrészt bár a fiatal és dinamikus növekvő cégek döntő szerepet játszanak a radikális innovációk piaci bevezetésében, döntő többségük mégis jelentős lemaradásban van a nagyvállalatokhoz képest a legtöbb erőforrás tekintetében, ennek hiányában pedig a túlélésért alacsonyabb béreket és rosszabb munkafeltételeket kínál a munkavállalóinak. A túlélésért folytatott küzdelemben sikeresebbek lehetnének, ha a jelenleginél jobb innovációs teljesítményt nyújtanának. Ennek fejlesztése azonban egészen más megközelítést igényel, mint a kevés számú, radikális innovációt megvalósító „gazellák”,² „startupok”, spinoffok vagy a „magas növekedési rátájú cégek” (*high-growth firms*) fejlesztése. Utóbbiak a nemzetközileg is versenyképes élboly megteremtése szempontjából fontosak, míg az előbbieket az innovációk kritikus tömegének létrehozásában, a már létező termék-, folyamat- és szervezeti innovációk „leszivárgásának”, tömeges méretekben történő adaptálásának az érdekében (Havas, 2014). Az alábbi grafikonból az mindenesetre egyértelműen leolvasható, hogy szoros összefüggés van az egyes országok innovációs teljesítménye, illetve a kis- és nagyvállalatok innovációs aktivitásának különbsége, az innovációs egyenlőtlenségek cégmérettel növekvő mértéke között. Ezt a kapcsolatot a 3. ábra mutatja be, ahol a függőleges tengelyen az innovációs egyenlőtlenség mértéke (az innovatív nagyvállalatok és az innovatív kkv-k aránya közötti szorzó), a vízszintes tengelyen az innovatív vállalatok teljes aránya látható.

² „...gazellának minősül az a cég, ha 1. az értékesítés nettó árbevételének átlagos növekedési üteme az egymást követő három éven keresztül (esetünkben 2009 és 2011 között) meghaladja a 20 százalékot, illetve 2. az adott évben (esetünkben 2009-ben) legalább öt főt foglalkoztatott.” (Szerb et al., 2017:480)

Az innovációs egyenlőtlenségek és a teljes vállalati innovációs teljesítmény kapcsolata



AT	Ausztria	EE	Észtország	LV	Lettország	PT	Portugália
BE	Belgium	FI	Finnország	LT	Litvánia	RO	Románia
BG	Bulgária	EL	Görögország	LU	Luxemburg	ES	Spanyolország
CY	Ciprus	NL	Hollandia	HU	Magyarország	SK	Szlovákia
CZ	Csehország	HR	Horvátország	MT	Málta	SI	Szlovénia
DK	Dánia	IE	Írország	DE	Németország	SE	Svédország
UK	Egyesült Királyság	PL	Lengyelország	IT	Olaszország		

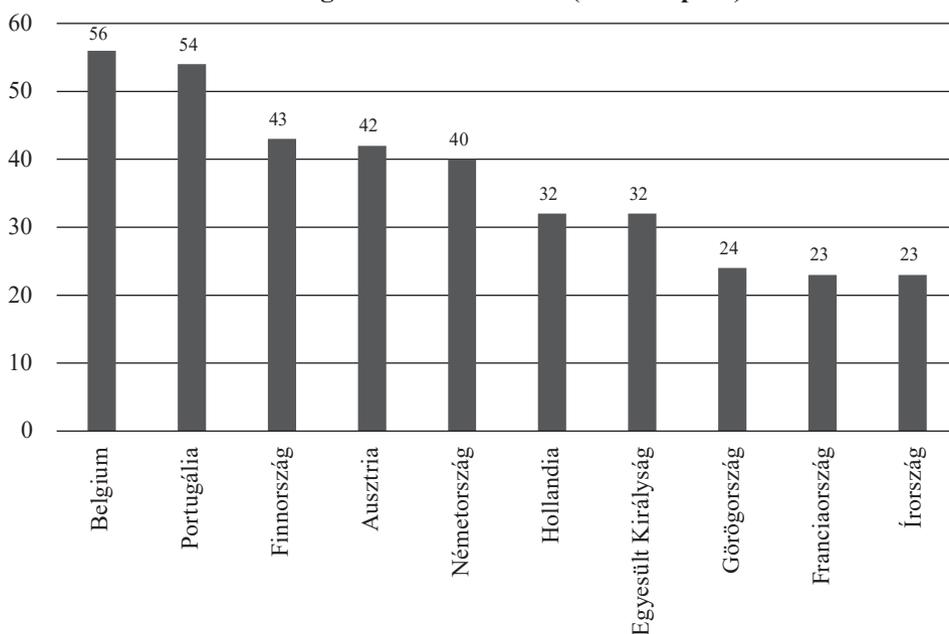
Forrás: Eurostat, CIS-2016.

A Közösségi Innovációs Felmérésben (CIS-2016) a nem innovatív vállalatok vezetőit megkérdezték arról, hogy szerintük melyek az innovációs tevékenység legfontosabb hátráltató tényezői. A kérdőív 8 lehetséges okot sorolt fel, amelyek fékezhetik a cégeket az innovációs aktivitásukban. A gátló tényezők közül a legfontosabbak a

forráshiánnyal kapcsolatosak voltak. Érdeemes ugyanakkor felhívni a figyelmet arra, hogy a legfontosabb nem pénzügyi természetű akadály a magasan kvalifikált munkaerő hiánya volt. Külön érdemes kiemelni, hogy miközben a többi tényező esetében jelentős különbség mutatkozott a vállalatok között a cégméret szerint, ez a probléma közel egyformán sújtja a kis-, közepes és nagyvállalatokat.

4. ábra

Az innovatív kkv-k előfordulási aránya közötti különbség a feldolgozóiparban és a szolgáltatási szektorban (százalékpont)



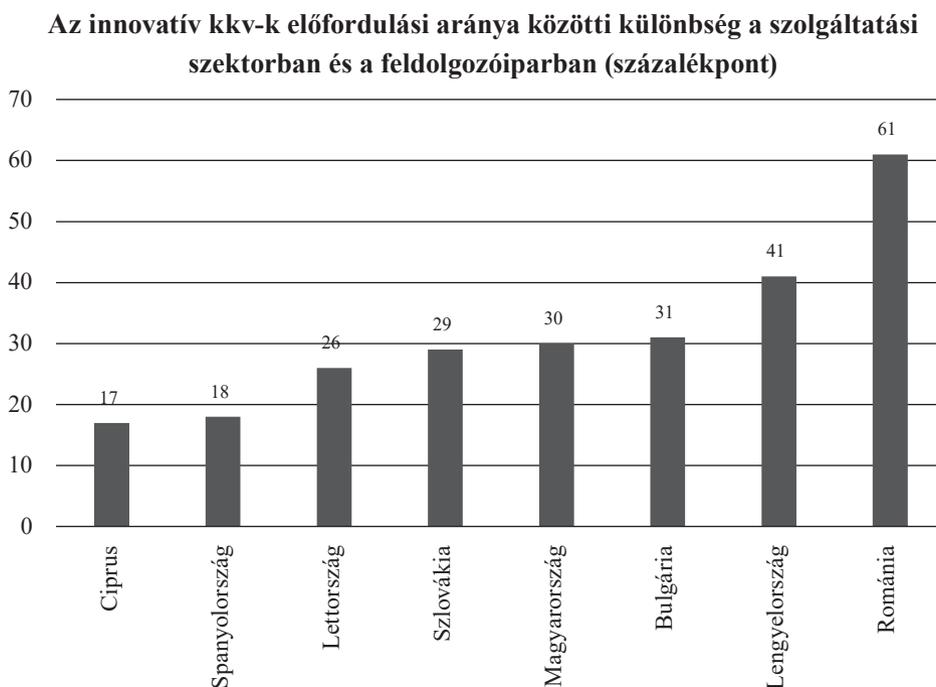
Forrás: Eurostat, CIS-2016.

Megjegyzés: Az EU átlaga 2008-ban és 2010-ben 27, a másik három évben 28 tagállamra vonatkozik.

Az EU-tagállamok között jelentős különbségek találhatók az innovatív kkv-k előfordulási arányában a feldolgozóipari és a szolgáltatási szektorokban. Az országok egyik csoportjában nagyjából egyenlően oszlanak meg a két ágazat között, míg az országok egy másik csoportjában jóval nagyobb arányban találunk innovatív kkv-kat a feldolgozóiparban, mint a szolgáltatásokban, végül az országok harmadik csoportjában a szolgáltatásokban működő kkv-k jelentősen nagyobb arányban innovatívak, mint a feldolgozóipariak. A következő ábra ez utóbbi két csoportot mutatja

be. A 4. ábra az előbbi, az 5. ábra az utóbbi országcsoporthoz tartozókat mutatja be. Első pillantásra talán meglepő lehet, de Magyarország abba az országcsoporthoz tartozik, ahol a szolgáltatásokban működő kkv-k között jóval nagyobb arányban találunk innovatív cégeket, mint a feldolgozóiparban. Ha alaposabban megnézzük, hogy mely országok alkotják e két klasztert, akkor feltűnő, hogy az elsőben túlnyomórészt a gazdaságilag legfejlettebbek találhatók, míg a másodikban többségben vannak a legkevésbé fejlettek. A 4. ábra azon országokat mutatja, ahol a legnagyobb különbség található az innovatív vállalkozások előfordulási arányában a feldolgozóiparban és a szolgáltatási szektorban. Ezzel szemben az 5. ábra azon országokat jeleníti meg, ahol a szolgáltatási szektorban működik relatíve több innovatív vállalkozás, mint a feldolgozóiparban (a különbséget mindkét esetben az innovatív vállalatok előfordulása közötti százalékpontban fejeztük ki).

5. ábra



Forrás: Eurostat, CIS-2016.

Megjegyzés: Az EU átlaga 2008-ban és 2010-ben 27, a másik három évben 28 tagállamra vonatkozik.

A két táblázatból jól látszik, hogy azon országcsoport összesített innovációs teljesítménye magasabb, ahol a feldolgozóipari kkv-k innovációs teljesítménye felülmúlja a szolgáltatási szektorban működő kkv-két. Ebből arra következtethetünk, hogy az innovatív feldolgozóipari kkv-k kritikus tömege kulcsfontosságú egy gazdaság innovációs teljesítményének szempontjából.

A tanulási és abszorpciós képességek felértékelődése az innovációs teljesítményben

Az innováció pusztán mértékén túl érdemes annak is a mélyére ásni, hogy milyen tényezők húzódnak meg a viszonylag gyenge teljesítmény mögött. Ehhez az abszorpciós képesség fogalmát használjuk, amelynek a szakirodalmi háttérét a bevezetőben már részletesen ismertettük. A fogalmi keret operacionalizálásához a CEDEFOP³ tanulmányát alkalmazzuk, amely az abszorpciós kapacitás három kritikus tényezőjét különböztette meg:

1. Emberi tőke: a szervezet tagjainak tudása, készsége és kompetenciája;
2. Strukturális vagy szervezeti tőke: szervezeti és technológiai struktúrák és folyamatok, amelyek lehetővé teszik a mindennapi működést, és annak részeként az innovációt;
3. Kapcsolati tőke: a szervezetek külső kapcsolatainak összességét jelenti, beleértve a fogyasztókat, a beszállítókat, az érdekvédelmi szervezeteket és más „érintetteket” (*stakeholders*) (CEDEFOP, 2012).

E három tőkefajta együttesen adja a gazdasági és egyéb szervezetek intellektuális/szellemi tőkéjét, amely a tanulási és abszorpciós képesség alapja. Természetesen országonként eltérő az egyes tényezők fontossága, bizonyos országokban a felsőoktatási és akadémiai intézmények kevésbé gyakorlatorientáltak, míg máshol a gazdasági szervezetek nyitottabbak a felhasználói igények azonosítására és kielégítésére.

³ European Centre for the Development of Vocational Training: Európai Szakképzésfejlesztési Központ

A szervezetek abszorpciós kapacitásának forrása: az intellektuális tőke és alkotó tényezői

Humán tőke	Strukturális tőke	Relációs/kapcsolati tőke
Szaktudás	Szervezeti kultúra	Kapcsolat ügyfelekkel
Gyakorlati tapasztalat	Együttműködés és kommunikáció színvonala a szervezeten belül	Kapcsolat beszállítókkal
Szociális kompetenciák	IT-infrastruktúra (hardver és szoftver)	Kapcsolat befektetőkkel
Motiváció	Tudástranszfer és a tudás megőrzése	Kapcsolat külsős oktatási intézményekkel
Vezetői kompetenciák	Termékinnovációhoz kapcsolódó K+F-infrastruktúra	Külső tudások megszerzése
Személyes tudások és kompetenciák	Folyamatinnovációhoz kapcsolódó K+F-infrastruktúra	Társadalmi felelősségvállalás
Folyamatos szakmai továbbképzés	Szervezeti struktúra	Vállalati imázs
Új belépők képzése	Szervezeti folyamatok	Egyéb társadalmi és gazdasági szereplőkkel való kapcsolatok
Felsőoktatásban való részvétel	Infokommunikációs technológiák használata	
Egyéb oktatásban való részvétel	Tanulást támogató szervezeti formák	

Forrás: Csizmadia (2015:69), CEDFOP (2012:23) alapján.

Az intellektuális tőke három elemének főbb jellemzői (lásd 3. táblázat) igen hasznosak számunkra abban, hogy segítségükkel empirikusan is azonosíthassuk azokat a proxy-indikátorokat, amelyekkel mérhető a szervezetek abszorpciós kapacitása. Az Eurostat adatbázisában elsősorban a humán tőke és a relációs tőke egy-egy dimenziójának megragadására alkalmas változókat találunk, a strukturális tőke elemei kvantitatív eszközökkel nehezebben mérhetők. Az adatok között egyaránt találunk az országok képzési szintjét makroszinten, valamint vállalati szinten mérő adatokat. A felhasznált változókat és azok forrását mutatja be a 4. táblázat.

Az abszorpció kapacitás mérésére alkalmas változók listája dimenziók szerint

Humán tőke	Strukturális tőke	Relációs/kapcsolati tőke
Folyamatos szakképzést nyújtó vállalatok aránya	Az üzleti szektor K+F-kiadásai	Kapcsolat ügyfelekkel
Folyamatos szakképzésben részt vevő munkavállalók aránya	Az üzleti szektorban alkalmazott K+F-személyzet	Kapcsolat beszállítókkal
Folyamatos szakképzés keretében IT-vel, menedzsmenttel és csapatmunkával kapcsolatos ismereteket nyújtó vállalatok aránya	A szervezeti tanulást támogató munkaszervezeti formák (munkaköri csere, on-the-job training stb.)	Kapcsolat befektetőkkel
Egyetemi végzettséggel rendelkező munkavállalók aránya		Kapcsolat külsős oktatási intézményekkel

Forrás: Saját szerkesztés.

A humán tőke állapota a magyar kkv-szektorban: fejlett IT-szaktudás és fejletlen társadalmi-szervezeti (puha) tudástípusok együttes előfordulása

A humán tőke állapotának jellemzését az egyetemi végzettséggel rendelkező munkavállalók arányával kezdjük (lásd 6. táblázat), majd a folyamatos szakképzés néhány mutatóját ismertetjük (lásd 7. táblázat). Amint azt korábban említettük, nemzetközi tapasztalatok arra utalnak, hogy az egyetemi végzettség önmagában, szakiránytól függetlenül is növeli a szervezetek innovációs teljesítményét (Nielsen, 2019). Az Eurostat adatai ezt az alapösszefüggést mind a kisvállalatok (10–49 alkalmazott), mind pedig a közepes méretű vállalatok (50–249 alkalmazott) vonatkozásában alátámasztják. Magyarországon az innovatív kisvállalatok 17,6 százalékában az egyetemi vagy főiskolai végzettséggel rendelkező munkavállalók aránya elérte vagy meghaladta a 75 százalékos arányt, míg a nem innovatív kisvállalkozások esetében ugyanez az érték csak 6,9 százalék volt. A középvállalatok esetében az innovatív cégek közel tizedében (9,9 százalék) volt ennyire magas a diplomás munkavállalók aránya, a nem innovatív cégek esetében ez az arány ennek a felét sem érte el (4,4 százalék).

A felsőfokú végzettséggel rendelkező munkavállalók aránya a kis és közepes méretű vállalatokban innovációs tevékenység⁴ szerint, 2016-ban (százalék)

	Kisvállalatok		Közepes méretű vállalatok	
	Innovatív	Nem innovatív	Innovatív	Nem innovatív
Diplomások aránya <10%	39,9	66,3	40,4	59,1
Diplomások aránya >75%	17,6	6,9	9,9	4,4

Forrás: Eurostat Online Database, Community Innovation Survey.

Ha a viseigrádi országcsoporttal (V4) hasonlítjuk össze ezeket a számokat, akkor azt látjuk, hogy Magyarország Csehországgal van egy szinten, Lengyelország kiemelkedik, Szlovákia pedig valahol a kettő között teljesít. Az egyszerűség kedvéért a 4. táblázat mátrixából csak az innovatív vállalatokra koncentrálunk, és közülük is azokra, ahol az egyetemi és főiskolai végzettséggel rendelkező munkavállalók aránya nem éri el a 10 százalékot (lásd 6. táblázat). Tesszük ezt egyrészt azért, mert itt szembetűnőbbek a különbségek, másrészt pedig azért, mert ezeknél a vállalatoknál tűnik legegyszerűbbnek a közpolitikai beavatkozás. Mint látható, a legnagyobb különbség e négy ország esetében abban lehet fel, hogy amíg Lengyelországban és Szlovákiában jelentősen csökken a diplomás munkavállalót elenyésző számban foglalkoztató cégek aránya a két vállalati méretkategória között, addig Magyarország és Csehország esetében ilyen csökkenésről nem tudunk beszámolni. Ez a jelenség Magyarországon azzal is magyarázható, hogy régiós összehasonlításban is alacsony a felsőoktatási penetráció: a vizsgált időszakban a 20–24 éves népesség körében a felsőoktatási tanulmányokat folytatók aránya mindössze 26 százalék volt, miközben Szlovákiában ugyanez az arány 29 százalék, Csehországban 35,7 százalék, Lengyelországban pedig 40,2 százalék volt. Szintén magyarázat lehet, hogy a nyelvi képzések alacsony általános színvonala miatt sokan elvégezték ugyan az egyetemet, de nyelvvizsga hiányában a diplomájuk bent ragadt. (Ez úgyben jelentős változás történt 2020-ban, hazánkban kb. 75 000 diploma került nyelvvizsga nélkül kiadásra.)

⁴ Az innovációs tevékenységet a szó legtágabb értelmében vizsgálta az Eurostat, vagyis bármilyen innovációs aktivitást be lehetett számítani, akár a sikertelen vagy felfüggesztett innovációkat is. Ez azért fontos, mert az igazán innovatív vállalatok esetében az egyetemi végzettséggel rendelkező munkavállalók és az innováció közötti összefüggés feltételezésünk szerint még a fent bemutatottnál is erősebb lehet.

Az innovatív kis és közepes méretű vállalkozások aránya, ahol a munkavállalók kevesebb mint 10 százaléka rendelkezik felsőfokú végzettséggel, 2016 (százalék)

	Kisvállalatok	Közepes méretű vállalatok
Csehország	42,3	45,5
Magyarország	39,9	40,4
Lengyelország	18,5	11,1
Szlovákia	38,3	28,6

Forrás: Eurostat Online Database, Community Innovation Survey.

Folyamatos képzést nyújtó vállalatok aránya a visegrádi országcsoportban, 2015 (százalék)

	Kisvállalatok	Közepes méretű vállalatok
Csehország	89,0	95,4
Magyarország	38,0	64,7
Lengyelország	38,7	65,4
Szlovákia	66,2	82,6
EU-28 átlaga	69,3	85,6

Forrás: Eurostat Online Database, Continuing Vocational Training Survey (CVTS).

A humán tőke jellemzésére használt mutatók másik csoportja a folyamatos szakképzés fejlettségére utal (lásd 7. táblázat). Ennek magyarázata az, hogy az egyetemi diploma mellett már több évtizede megkülönböztetett figyelem övezi az életen át tartó tanulást, amely az egyszer megszerzett tudások naprakészen tartását szolgálja. A két jelenség természetesen összefügg, mert a kevesebb diplomás munkavállalóból fakadó versenyhátrányokat valamennyire lehet kompenzálni intenzívebb szakmai továbbképzéssel. Mint látni fogjuk, Magyarországon nem egészen ez a helyzet, a visegrádi országcsoportban itt a legalacsonyabb az ilyen jellegű képzést nyújtó vállalatok aránya: a kisvállalatok mindössze 38 százaléka képezte tovább a munkavállalóit, de ez az arány a közepes méretű vállalatok körében sem érte el a kétharmadot

(64,7 százalék). Mindkét érték a legalacsonyabb a négy ország közül, csak a diplomásokkal viszonylag jól ellátott Lengyelországban hasonlóak az arányok.

A helyzetet tovább rontja, hogy annál a nemzetközi viszonylatban kisszámú vállalatnál, amely lehetőséget nyújt munkavállalói számára, hogy folyamatos továbbképzésben vegyenek részt, ez a gyakorlat is meglehetősen restriktíven érvényesül, vagyis a munkavállalók csak egy kisebb csoportja számára biztosítanak ehhez hozzáférést (lásd 8. táblázat). Mindkét vállalati kategóriában a folyamatos továbbképzésben résztvevők aránya a magyar cégeknél a legalacsonyabb: nemcsak az EU-28 átlagától, hanem a többi V4-ország képzési arányaitól is elmarad.

8. táblázat

Folyamatos képzésben részt vevő munkavállalók átlagos aránya az ilyen képzést nyújtó vállalatoknál, 2015 (százalék)

	Kisvállalatok	Közepes méretű vállalatok
Csehország	91,2	87,8
Magyarország	37,5	25,8
Lengyelország	57,1	49,9
Szlovákia	70,3	64,5
EU-28 átlaga	49,8	47,2

Forrás: Eurostat Online Database, Continuing Vocational Training Survey (CVTS).

A 9. táblázatból látható, hogy a különbségek jelentősek, a magyar kkv-k képzési gyakorlatát nem az inkluzív működés jellemzi. Ezek az arányok példátlanul alacsonyak, a közepes vállalati méretkategóriában ezzel Magyarország messze az utolsó az EU-28 országai között, míg a kisvállalati kategóriában csak Franciaország, Litvánia és Észtország szorult mögé. A mennyiségi mutatókon túl érdemes megvizsgálni azt is, hogy mire irányulnak ezek a képzések. Ehhez három képzéstípust választottunk ki: a professzionális informatikai ismeretek, illetve a menedzsmenttel és a csapatmunkával kapcsolatos általánosabb ismeretek megszerzésére irányuló képzéseket (lásd 9. táblázat). Magyarország esetében az erősen szakmai profilú informatikai képzéseket éles kontraszt választja el az általánosabb vezetési, szervezési és a puhább, kommunikációs tudást igénylő, a sikeres csapatmunkával kapcsolatos ismereteket nyújtó képzésektől. Az előbbi csoportban európai összehasonlításban is élen járunk: Szlovákiában és Magyarországon az EU-28 tagállamai között

a legmagasabb az informatikai képzést nyújtó kisvállalkozások aránya. A 22-23 százalékos körüli arány több mint a duplája az EU-28 átlagának. A másik végleletet a menedzsmentismereteket nyújtó képzések jelentik. Ebben a mutatóban Magyarország nemcsak az európai átlagtól, hanem régiós versenytársainktól is lényegesen lemarad. A magyar kisvállalkozások nem egészen 6 százaléka nyújt menedzsmentképzést az alkalmazottainak, ennél nincs alacsonyabb az Unióban, még az utolsó előtti Bulgáriában is közel 3 százalékponttal magasabb az ilyen vállalatok aránya. A csapatmunkával kapcsolatban a helyzet csak egy árnyalattal jobb, jelentős Magyarország elmaradása az EU átlagához, de még Lengyelországhoz képest is, és nagyjából Szlovákiával van egyformán alacsony szinten.

9. táblázat

Informatikai, menedzsmenttel és csapatmunkával kapcsolatos képzést nyújtó kisvállalatok aránya, 2015 (százalék)

	Szakmai informatika	Menedzsment	Csapatmunka
Magyarország	22,6	5,9	12,8
Lengyelország	9,9	25,1	18,0
Szlovákia	23,2	22,1	11,0
EU-28 átlaga	9,8	19,9	19,1

Forrás: Eurostat Online Database, Continuing Vocational Training Survey (CVTS).

A közepes méretű vállalatok esetében a képzési tevékenység tudásterületek szerinti megoszlása nagyon hasonló mintákat követ, mint a kisvállalkozások esetében. Összefoglalva: a szakmai informatikai képzésekben az európai élmezőnyhöz tartozik, az általánosabb ismereteket nyújtó másik két képzési területen viszont a sereghajtók között található Magyarország.

Strukturális tőke: alacsony volumenű K+F-beruházás, különösen a közepes méretű vállalkozások esetében

Mint említettük, az abszorpció kapacitás e dimenzióját a legnehezebb kvantitatív mutatókkal megragadni, mert a tudások megosztásának, mozgósításának és kollektív tétele belső szervezeti folyamatainak fejlettségéről van szó. A CEDEFOP idézett modellje a strukturális tőke részének tekinti a termék- és folyamatinnovációhoz

kapcsolódó K+F-infrastruktúra minőségét, amit mi két indikátoron keresztül ragadtunk meg: egyrészt vizsgáltuk a K+F-személyzet nagyságát (lásd 12. táblázat), másrészt a K+F-kiadásokat (lásd 10. és 11. táblázat). E két mutató szintén meglehetősen távolról mutatja a vállalatok abszorpciós képességét, így megállapításaink a szakásosnál is korlátozottabb érvényűek.

A magyar kisvállalkozások összesített K+F-kiadásai egy lakosra vetítve 2017-ben mintegy 7,6 euróra rúgtak, ami jelentős növekedés a 2009. évi 4,2 euróhoz képest. Ebből a szempontból sem állunk rosszul, a visegrádi országok közül csak Csehország előzi meg Magyarországot, ott 9,4 euró ez az összeg, Lengyelország és Szlovákia viszont jelentős elmaradásban van. További érdekesség, hogy a 2009 óta eltelt időszakban Csehországban és Magyarországon is 2014-ig növekedtek a szektor K+F-kiadásai, amit egy kisebb törés követett, mielőtt ismét emelkedésnek indultak volna.

10. táblázat

A magyar kisvállalkozások egy lakosra vetített K+F-kiadásai euróban

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Csehország	8	8	9	9,6	8,3	9,8	7,7	7,2	9,4
Magyarország	4,2	4,5	5,8	6,4	7,6	7,8	6,4	7	7,6
Lengyelország	0,6	1,2	1,4	2	1,7	2	3,1	4,8	5,2
Szlovákia	0,7	0,9	2	1,6	2,2	2,6	3,2	3,9	4,4

Forrás: Eurostat Online Database.

Ehhez képest a közepes méretű vállalatok kutatásra és fejlesztésre fordított kiadásai jóval magasabbak, különösen ha tekintetbe vesszük, hogy ezt az aggregált mutatót jóval kisebb számú cég produkálta. Szintén feltűnő ugyanakkor, hogy a különbség a kisvállalatokéhoz képest elsősorban Csehországban jelentős, úgy tűnik, hogy ott ebben a méretkategóriában valóban jelentősen több erőforrást biztosítanak K+F-re, mint régiós versenytársaiknál. Szintén jelentős a középvállalati szektor kutatási és fejlesztési tevékenysége Lengyelországban, ahol az egy lakosra vetített kiadások mértéke még a magyarnál is nagyobb. Ezzel összefüggésben szeretnénk utalni a német tapasztalatokra is, amelyek szerint a német gazdaság innovációs teljesítményében a középvállalatok (*Mittelstand*) domináns szerepet játszanak (Buhr, 2015).

A közepes méretű vállalatok egy lakosra vetített K+F-kiadásai euróban

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Csehország	19,7	25	25	25,4	27,2	23,7	25,9	22,7	27,8
Magyarország	5	7,5	9,9	10,6	13,2	11,2	11	10,4	12,5
Lengyelország	2,2	2,3	3,2	4,9	7,5	7,4	8,7	9,8	12,6
Szlovákia	2,7	6	6,1	7	7,8	8,1	9,3	9,3	9,5

Forrás: Eurostat Online Database.

Szintén dinamikusan növekedett a „teljes munkaidőre számított”, azaz FTE-ben (*Full Time Equivalent Enrollment*) kifejezett K+F-személyzet mérete a vizsgált időszakban. Ez a növekedés mind a négy visegrádi országban megfigyelhető volt mind a kis, mind pedig a közepes méretű vállalatok esetében. Ami Magyarország esetében szembeötlő, hogy a régiós versenytársakhoz képest nincs különbség a két szervezeti méretkategória között, miközben az a másik három országban több mint kétszeres. A közepes méretű vállalatok e „beragadása” a kisvállalkozásokhoz képest további vizsgálatokat igényel. Annak érdekében, hogy árnyalni tudjuk a képet, a százezer lakosra jutó FTE-értékeket is bemutatjuk. Ez a relatív érték szintén plasztikusan ábrázolja a két vállalati méretkategória közötti különbség hiányát Magyarországon, miközben a V4-országokban ugrásszerű a differencia. Másrészt azt is megmutatja, hogy a kisvállalkozások által foglalkoztatott K+F-személyzet nagysága régiós viszonylatban kiemelkedő, ehhez képest a középállalati szektor mutatója nem rossz, legfeljebb átlagos (12. táblázat).

Százezer főre jutó K+F-személyzet (FTE) nagysága a kkv-szektorban (2017)

	Kisvállalkozások	Közepes méretű vállalkozások
Csehország	42,3	106,8
Magyarország	49,7	50,3
Lengyelország	22,0	47,7
Szlovákia	12,7	29,0

Forrás: Eurostat Online Database.

A K+F-infrastruktúra jellemzői után a strukturális tőkét valamilyen mértékben mérő változók másik csoportja a Folyamatos Szakmai Képzés Surveyből (*Continuous Vocational Training Survey, CVTS*) származik, amit utoljára 2015-re vonatkozóan mértek fel. A kérdőív a vállalaton kívül történő továbbképzések vizsgálata mellett tartalmazott egy olyan modult, amely a munkavégzés közben történő tanulás módozatait kutatta (lásd 13. táblázat). Ennek során olyan szervezeti praxisok létrejöttére kérdeztek rá, mint a munkahelyi képzés (*On-The-Job training, OJT*), munkaköri csere (*Job-Rotation, JR*), minőség-ellenőrzési körök (*Quality Control Circle, QCC*), önképzés (*Self-Directed Learning, SDL*), illetve konferenciákon, kiállításokon, vásárokon való részvétel. Ez utóbbi külső tudásforrás, de a másik négy tanulási forma feltételezi olyan szervezeti gyakorlatok meglétét, amelyek a cégen belüli tudás megosztását és fejlesztését célozzák.

A munkavégzés közbeni képzés (OJT) és a munkaköri csere (JR) például Lengyelországban a legerjedtebb, az EU-28 átlagát meghaladó mértékben alkalmazzák a kis és közepes méretű vállalatok. Ezzel szemben a minőségi körök (QCC) és az egyéni tanulás (SDL) Szlovákiában népszerűek, miközben a legfejlettebb ipari hagyományokkal rendelkező Csehországban a kollektív tanulás mindegyik formája meglehetősen elhanyagolt. Magyarország sem tartozik az élenjárók közé, különösen a munkaköri csere (JR) és az egyéni tanulás (SDL) gyakorlatában van elmaradva az európai átlagtól, de a minőségi körök (QCC) és az OJT sem számít széles körben elterjedtnek.

13. táblázat

A munkavégzés közbeni képzés egyes formáit nyújtó kis és közepes méretű vállalatok aránya a visegrádi országcsoportban, 2015 (százalék)

	OJT		JR		QC		SDL	
	10–49	50–249	10–49	50–249	10–49	50–249	10–49	50–249
Csehország	24,8	39,9	7,0	5,1	2,4	6,9	9,4	15,8
Magyarország	47,0	49,5	7,5	5,5	10,5	14,4	6,7	14,4
Lengyelország	68,5	74,0	22,4	19,2	2,5	6,3	6,9	15,7
Szlovákia	42,5	61,3	15,8	13,2	24,0	36,3	22,1	30,3
EU-28	57,8	69,8	17,2	14,3	14,8	23,3	18,7	29,8

Forrás: Eurostat Online Database, Continuing Vocational Survey (CVTS).

A képzés különböző formáinak és a vállalatok innovációs teljesítményének a kapcsolatáról elmondható, hogy a belső vállalati képzések szorosabb korrelációt mutatnak az innovációs képességgel, mint a külső képzések (CEDEFOP, 2012:32). A strukturális tőke szerepével kapcsolatos OECD-elemzések (OECD, 2010) szerint a munkaszervezetek olyan jellemzői, mint az autonómia bizonyos színvonala, továbbá a munkavégzés komplexitásának a teammunkával és a lapos szervezettel való kombinálása pozitívan befolyásolja a munkahelyi tanulást és innovációt. Például a projektalapú munkavégzés autópári tapasztalatai azok jelentős innovációt generáló szerepére hívták fel a figyelmet (Makó et al., 2017).

Relációs tőke: a beszállítók és az ügyfelek domináns szerepe

A relációs tőke különösen fontos a kkv-k esetében, mert a kisebb méret miatt a belső tudásbázis is kisebb, illetve kevésbé heterogén. Ezt a tudásdeficitet külső kapcsolataik mozgósításával kompenzálhatják. Az új ismeretek befogadásához természetesen elengedhetetlen a strukturális tőke megfelelően fejlett szintje, de az is igaz, hogy bármilyen fejlettek is a belső tudásmegosztó struktúrák, ha a külvilágból csak gyéren áramlanak befelé az új ismeretek és impulzusok, akkor az innovációs potenciál kiaknázatlan marad. A külső kapcsolatok szövetének sűrűségére a Közösségi Innovációs Felmérés (*Community Innovation Survey, CIS*) adataiból következtethetünk. Ennek során a mintába került vállalatokat megkérdezték arról, hogy innovációs tevékenységük során együttműködtek-e partnerekkel, és ha igen, milyen típusú külső segítséget vettek igénybe. Az 14. és 15. táblázatban bemutatott adatok tehát nem általában a kapcsolatok sűrűségére vonatkoznak, hanem csak a 2014 és 2016 között bármilyen innovációs tevékenységet végző vállalatok azon kapcsolataira, amelyeknek tárgya az innováció volt.

A V4-országcsoportban a cseh és a szlovák kisvállalatok a legfogékonyabbak az innovációs kooperációra, az EU átlagát meghaladó gyakorisággal működnek együtt partnerekkel. Mindkét országban a beszállítók jelentik a legfontosabb külső segítséget, az innovatív szlovák kisvállalatok például több mint egynegyede működik együtt a beszállítóival innovációs célból. Őket követik az ügyfelek, majd az egyetemek, a versenytársak, végül a kutatóintézetek. Magyarország a legtöbb tekintetben az EU-átlag közelében teljesít, de egyetlen esetben sem haladja meg azt. A négy ország közül a lengyel kisvállalkozások támaszkodnak a legkevésbé külső partnerekre innovációs tevékenységeikben. Egyetlen kivételt találunk ez alól, mégpedig a magán kutatóintézeteket, velük a többiekhez képest kimagasló gyakorisággal működnek együtt.

14. táblázat

A kisvállalati szektor innovációs kapcsolatainak sűrűsége a visegrádi országcsoportban: az egy kisvállalatra jutó kooperációk átlagos száma (2016)

	Összes	Beszállító	Ügyfél	Verseny- társ	Egyetem	Állami kutató- intézet	Magán kutató- intézet
Csehország	31,7	17,7	10,5	5	8,9	2,6	2,3
Magyarország	28,2	18,6	14,1	10,2	10	4,3	2,9
Lengyelország	23,9	16,3	8,7	5,5	8,3	2,9	10,7
Szlovákia	34,8	25,9	16,6	6,5	7,9	3,4	4,4
EU-28	28,8	19,2	15,2	10,6	11,1	n. a.	n. a.

Forrás: Eurostat Online Database, CIS.

Megjegyzés: n. a. = nincs adat.

15. táblázat

A közepes méretű vállalatok innovációs kapcsolatainak sűrűsége a visegrádi országcsoportban: az egy közepes vállalatra jutó kooperációk átlagos száma (2016)

	Összes	Beszállító	Ügyfél	Verseny- társ	Egyetem	Állami kutatóin- tézet	Magán kutatóin- tézet
Csehország	44,6	19,1	16	5	15,7	3,8	5,9
Magyarország	31,5	22,5	14,3	10	11,9	3,4	3
Lengyelország	33,9	19,7	9,9	7,3	11,5	3,3	13,5
Szlovákia	42,8	31	20,2	9	12,1	2	5,6
EU-28	37,2	23,6	17,9	11,4	16,5	9,8	n. a.

Forrás: Eurostat Online Database, CIS.

Megjegyzés: n. a. = nincs adat.

A közepes méretű vállalkozások innovációs együttműködési mintázatai nagyon hasonlóak a kisvállalkozásokéihoz amellet, hogy valamivel aktívabbak a külső kapcsolataik innovációs célú mozgósításában. A legaktívabbak a szlovák és cseh vállalatok, a lengyel vállalkozások számára a magán kutatóintézetek kiemelten fon-

tos partnernek számítanak, de egyébként az ő kapcsolati hálójuk a legkevésbé sűrű, miközben a magyar vállalkozások az EU-átlag alatt teljesítenek, noha általában nem sokkal. Érdekes körülmény, hogy a régió országai közül a magyar közép vállalatok működnek együtt leginkább a versenytársaikkal az innovációs tevékenységeik során. Az országok megegyeznek abban, hogy a legkevésbé fontos innovációs partnerek az állami kutatóintézetek, ami érthető is, mert az állami kutatóintézetek jellemzően olyan alap kutatásokkal foglalkoznak, amelyek a kkv-k számára kevésbé hasznosíthatók.

Összefoglalás

Tanulmányunkban arra vállalkoztunk, hogy értékeljük a magyar kkv-szektor innovációs teljesítményét a történelmileg hasonló fejlődési pályát bejáró országokkal való összehasonlításban. A komparatív megközelítés különleges segítséget jelent az olyan komplex folyamatok – mint a kkv-k innovációs teljesítménye – megértésében, amelyek számos, egyidejűleg ható társadalmi és gazdasági tényező konstellációjának eredményei. E tényezők között egyaránt megtalálunk olyan innovációval közvetlenebbül összefüggő mérőszámokat, amelyeket az Európai Innovációs Eredménytábla az innováció keretfeltételeiként azonosít (PhD-fokozatot szerettek száma, a felsőfokú végzettséget szerettek aránya a 25–34 éves népességben, közös nemzetközi tudományos publikációk száma, stb.). De talán ennél is fontosabbak a tágabb intézményi környezet jellemzői: az adózás rendszere, a jogi környezet, a társadalmi párbeszéd intenzitása, az oktatási rendszer társadalmi egyenlőtlenségeket gyengítő vagy erősítő működése, stb. Vizsgálódásaink során természetesen nem tudtunk minden tényezőt górcső alá venni, az abszorpciós képességnek a CEDEFOP által használt elméleti modelljét igyekeztünk operacionalizálni az elérhető nemzetközi adatbázisok adatai szerint, ami mindenképpen óvatosságra int az eredmények értelmezésekor.

Az összehasonlításban szereplő kkv-k országok, országcsoportok szerinti eltérő teljesítményei azt is jelzik, hogy lehetséges az azonos intézményi örökséggel („strukturális útfüggőség”) rendelkező országok (például V4) számára új fejlődési utakat találni, ennek eredményeképpen pedig egymástól jelentősen különböző innovációs teljesítményeket elérni. A szervezeti méret függvényében érvényesülő jelentős innovációs egyenlőtlenségek forrásainak azonosítása során a humán-, a strukturális és a relációs tőketípusok szerepét vizsgáltuk európai és V4-országok példáján. Fontos tapasztalat, hogy jelentősek az országok közötti differenciák az in-

novációban élenjárók és elmaradók viszonyában az EU-28-ban. A kkv-szektor innovációs teljesítménye minden tagállamban elmarad a nagyvállalatokétól, azonban a régi (EU-15) tagállamokban a különbségek kisebbek a szervezeti méret szerint, mint az új (EU-10) tagállamokban. A közép- és kelet-európai új tagállamok közül egyet sem találunk az EU-28 átlaga (49,5 százalék) felett. Magyarországon a cégek valamivel több mint negyede (27,9 százaléka) számolt be valamilyen innovációs tevékenységről, ezzel mindössze három másik tagállamot előz meg a sorban: Romániát, Lengyelországot és Bulgáriát. A két országcsoporton belüli egyenlőtlenségek (amelyet mi az innovációs inkluzivitás hiányaként értelmeztünk) nagysága is jelentős mértékben különbözik. A régi tagállamok esetében az egyenlőtlenség jóval kisebb a nagyvállalatok és a kkv-k között. A lista élén például Belgium található, míg az EU-15 közül leggyengébben Dánia teljesített, a különbség mindössze 16,7 százalékpont. Ezzel szemben a közép- és kelet-európai országcsoportban több mint ötszörös a különbség az innovációs tevékenység folytatásában élenjáró (Litvánia: 49 százalék) és a legrosszabbul teljesítő ország (Románia: 9,8 százalék) között. Másképpen fogalmazva ez azt jelenti, hogy az EU-15 országaiban az innovációs teljesítményekben markánsabban érvényesül az inkluzivitás, mint az új tagállamok közép- és kelet-európai csoportjában. Az innovációs teljesítményben tapasztalható különbségek az egyes országok aggregált innovációs teljesítményét is kedvezőtlenül befolyásolják, vagyis ahol nagyobbak a különbségek a nagyvállalatok és a kkv-k között, ott az innovációs teljesítmény átlagos színvonala is kisebb.

Globálisan is jól kimutathatók a kkv-szektorra jellemző jelentős egyenlőtlenségeknek, az inkluzivitás hiányának az aggregált termelékenység növekedésére gyakorolt kedvezőtlen hatásai. Az OECD globális elemzése szerint a feldolgozóiparban a munka termelékenységének átlagos évi növekedési üteme 2000-től 3,5 százalékkal nőtt a technológiában élenjáró, innovatív cégeknél és csak 0,5 százalékkal a nem innovatívaknál. A termelékenység növekedésében tapasztalható differencia nagyobb a szolgáltatási, mint a feldolgozóipari szektorban. Az előbbi szektorban a magyar kkv-k jelentősebb számban fordultak elő (OECD, 2018:22).

Ezzel kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy a gyors növekedésű magyar vállalatok változatos teljesítménymutatói (például munkahelyteremtés, növekedés, export stb.) szintén jelentős különbségeket mutatnak. A témában jártas kutatók szintén az inkluzív növekedés tényezőinek jelentőségét hangsúlyozzák: „önmagában a gyors növekedést nem igazán érdemes erőltetni, hanem a növekedés fontosnak tekintett tényezőire – az innovációra, a nemzetköziesedésre, a vállalkozási készségekre és az emberi tőkére – kellene nagyobb hangsúlyt helyezni” (Szerb et al., 2017:498). A szer-

vezeti méret függvényében tapasztalható jelentős innovációs egyenlőtlenségek mérséklése olyan inkluzív fejlesztéspolitikával lenne megvalósítható, amely a szervezeti mérettől függetlenül törekszik a vállalkozások tudásbázisának és pénzügyi alapjainak a fejlesztésére. Az innovációs teljesítményben élenjáró és elmaradó cégek közötti különbségek csökkentése mérsékelheti a kkv-szektor által foglalkoztatottak munkafeltételeire és kereseteire jellemző kedvezőtlen tendenciákat a nagyvállalati szektorral összehasonlítva.

A humán, a strukturális és a kapcsolati/relációs tőkék külön-külön és együttesen is meghatározó szerepet játszanak a kkv-k tanulási/abszorpciós képességében és ezen keresztül az innovációs teljesítmény színvonalában. A humán tőke fejlesztésének nemzetközi tapasztalatai közül a dán egyetemek jelentős hozzáadott értéket képviselő vállalati együttműködésére hívtuk fel a figyelmet követhető példaként a vállalkozások innovációs teljesítményének növelése szempontjából. A diplomások foglalkoztatása és az kkv-k innovációs teljesítménye közötti összefüggés a V4-országcsoportban is érvényesül, azonban figyelemre méltó különbségekkel: Lengyelországban és Szlovákiában jelentősen csökkent a diplomás munkavállalót elenyésző számban foglalkoztató innovatív cégek aránya a kis- és középvállalati szektorban. Ezzel szemben Magyarország és Csehország esetében ilyen csökkenésről – azaz a vállalati abszorpciós kapacitás javulásáról – nem tudunk beszámolni. További kedvezőtlen jelenség a vállalati továbbképzés praxisának kiegyensúlyozatlansága. Az IT-val kapcsolatos szakmai-technikai, valamint a társadalmi jártasságot fejlesztő menedzseri és a munkaszervezési (például csoportmunka) tudások elterjesztését szolgáló képzési arányokra a figyelemre méltó egyenlőtlenségek jellemzők a V4-országok viszonyában. Miközben Magyarországon az EU-átlagot jóval meghaladó mértékben fordítanak figyelmet a kkv-k az IT-specifikus szakmai-technikai képzésre, az IT-kompetencia hatékony felhasználását jelentősen gyengíti a vezetési és munkaszervezési gyakorlat megújítását elősegítő képzések szerény mértéke. Sajnos e tekintetben nemcsak az európai átlagtól, hanem a V4-országcsoport teljesítményétől is elmaradnak a magyar kkv-k. A menedzsmentképzéseknek a vállalkozások innovációs teljesítményére gyakorolt pozitív szerepére viszonylag friss magyar empirikus kutatások is felhívták a figyelmet. Egy 2017 telén országos reprezentatív mintán végzett kkv-felmérés tapasztalatai szerint a fejlett pénzügyi kompetenciával rendelkező vezetők cégei az innovációban is élen járnak, szemben a fejletlen gazdálkodói kompetenciával rendelkező vállalkozók/menedzserek cégeivel (Györi & Czakó, 2019:108–109.).

A relációs-kapcsolati tőke a külső tudásforrások mobilizálásán keresztül a különböző típusú innovációk jelentős forrása (Alasoini, 2015). E tekintetben a kis- és közepes vállalkozások hasonló mintákat követnek. Az EU-28 országaival összehasonlítva a cseh és szlovák kkv-szektor az EU-átlagot meghaladó intenzitású külső kapcsolatokkal rendelkezik, elsősorban a beszállítókkal és a vevőkkel. A magyar kisvállalatok az EU-átlag körül, a középvállalatok attól lemaradva teljesítenek. A V4-országok tekintetében kiemelendő, hogy az úgynevezett tudásintézményekkel (egyetem, akadémiai kutatóintézetek) a lengyel vállalkozások innovációs kapcsolatai a legsűrűbbek (22 százalék), őket a magyar (17 százalék), a cseh (16 százalék) és a szlovák (14 százalék) vállalkozások követik. Érdeemes továbbá azt is megjegyezni, hogy a versenytársakkal való innovációs kapcsolatok sűrűsége terén a V4-országcsoporthoz a magyar kkv-k az élen járnak, az EU-átlaghoz közel teljesítenek. A versenytársakkal létesített innovációcentrikus kooperációk – a nemzetközi tapasztalatok szerint – a radikális innovációk fontos forrásai. A versenytársakkal való fejlesztésorientált együttműködés feltétlenül erősítendő, ugyanis jelentősen ösztönözheti a magyar kkv-k technológiai és szervezeti gyakorlatának megújítását, a globális értékláncban elért kedvezőbb pozíciók megőrzését vagy további javítását.

Hivatkozások

- Alasoini, T. (2015). *Workplace Development Programmes as Institutional Entrepreneurs (Why they produce change and why they do not?)* [PhD dissertation]. Helsinki: Aalto University
- Atkinson, R. & Lind, M. (2018). *Debunking the Myth of Small Business*. MIT Press, Cambridge, M.A.
- Buhr, D. (2015). *Social Innovation Policy for Industry 4.0*. Friedrich Ebert Foundation, Bonn.
- CEDEFOP (2012). *Learning and innovation in enterprises*. Publications Office of the European Union, Luxembourg
- Cohen, W. M. & Levinthal, D. A. (1990): Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128–152.
- Csizmadia, P. (2015). *A szervezeti innováció és tudásfelhasználás mintái a magyar gazdaságban* [PhD-értekezés]. Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia Doktori Iskola.
- Györi, Á. & Czákó, Á. (2018). Innováció és pénzügyi-gazdálkodási kultúra (Az innovációs aktivitás egyes meghatározó tényezői a kkv-szektorban), *Szociológia*, 29(1), 85–116.
- Havas, A. (2014). Trapped by the high-tech myth: The Need and Chances for a New Policy Rationale. In Hirsch-Kreinsen, H., & Schwings, I. (Eds.), *Knowledge-Intensive Entrepreneurship in Low-Tech Sectors: The Prospects of Traditional Economic Studies*. Edward Elgar, Cheltenham, 193–217.
- Jensen, M. B., Johnson, B., Lorenz, E. & Lundvall, B-A. (2008). Forms of Knowledge, Modes of Innovation and Innovation Systems. *Proceedings of the 5th International Ph. D School on Innovation and Economic Development*, Globelics Academy. https://smartech.gatech.edu/bitstream/handle/1853/43542/GA2008_Lecture_02b.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lundvall, A. B. & Johnson, B. (1994). The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2), 23–42.

- Makó, Cs., Illéssy, M. & Borbély, A. (2019). Creative Workers in Europe. Is It a Reserve of the 'Would-Be' Entrepreneurs? A Cross-Country Comparison. In Dallago, B. & Tortia, E. (Eds.): *Entrepreneurship and Local Economic Development (A Comparative Perspective on Entrepreneurs, Universities and Governments)*, Routledge, New York: Routledge, 186–207.
- Makó, Cs., Illéssy, M. & Latniak, E. (2017). The Relationship between employment, job quality and innovation in the automotive industry: a nexus of changing dynamics along value chain. Evidence from Hungary and Germany. In Jaehring, K. (Ed.): *Virtuous Circle between Innovations, Job Quality and Employment in Europe? Case study evidence from the manufacturing sector, private and public sector*, H-2020 Project, Quality of Job and Innovation Generated Employment Outcomes (QuInnE), 89–128.
- Mandle, I., Hurley, J., Ledermaier, S. & Napierala, J. (2016). Job Creation in SMEs: ERM Annual Report 2015. Publication Office for the European Union, Luxembourg.
- Nielsen, P. (2019). Innovation modes and knowledge relations – the learning match between university and enterprises in a regional perspective. In Dallago, B. & Tortia, E. (eds.): *Entrepreneurship and Local Economic Development (A Comparative Perspective on Enterprises, Universities and Governments)*: Routledge, Taylor & Francis Group, London–New York.
- Nielsen, P. & Lundvall, B. A. (2003). *Innovation, Learning Organizations and Industrial Relations*. DRUID Working Paper No. 03–07.
- OECD (2018). *The Productivity-Inclusiveness Nexus*. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264292932>
- OECD (2010). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. OECD Publishing, Paris
- OECD/Eurostat (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition*, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg.
- OECD/Eurostat (2005). *Oslo Manual 2005: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 3rd Edition*, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg
- Schumacher, E. F. (1991). *A kicsi szép. Tanulmányok egy emberközpontú közgazdaságtanról*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Szerb, L., Komlósi, É. & Varga, A. (2017). Gyors növekedésű vállalatok Magyarországon. Az innovatív, a rejtélyes és a virtuális gazellák. *Közgazdasági Szemle*, 64(5), 476–506.
- Tranchero, M. (2020). *Guiding Principles for a New Industrial and Innovation Policy*. Fondazione Giangiacomo Feltrinì, Milano.

A banki szolgáltatások digitalizációs-modernizációs hatásainak térbeli vizsgálata az Európai Unióban*

KOVÁCS GÁBOR – VINKÓCZI TAMÁS

Napjainkban a digitális gazdaság fejlődése egyre nagyobb teret hódít, ami az internet és az infokommunikációs technológiák által kínált lehetőségeken keresztül megváltoztatja a fogyasztói elvárásokat, illetve megköveteli a pénzügyi szolgáltatók folyamatos fejlesztéseit is. A tanulmány célja ennek megfelelően a bankiszolgáltatás-elemzések regionális vetületének az előtérbe helyezése az európai uniós tagállamok pénzügyi digitális-modernizációs klasztereinek a hagyományos térszerkezeti felfogásokkal való összehasonlítása által. A tanulmány a pénzügyi földrajz szemléleti kereteinek ismertetése után bemutatja az Európai Unió digitális transzformáció iránti törekvéseit, illetve az unió hagyományos, országos szinten értelmezhető térszerkezeti modelljeit, rámutat a digitalizáció pénzügyi jelentőségére, valamint feltárja a pénzügyi közvetítőrendszer fontosabb időbeli változásait és aktualitásait. Az empirikus elemzés eredményei rámutatnak, hogy az EU-28 országok digitális banki fejlettség alapján képzett klaszterei a hagyományos térszerkezeti modellekben csupán részben azonosíthatóak. A gazdasági fölényt reprezentáló nyugat-kelet eltérést a kutatás is alátámasztja, az észak-európai országok digitális pénzügyi szolgáltatások alkalmazásában rejlő előnyei azonban jelentősebbek.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: G210, R100.

Kulcsszavak: digitális fizetés, digitalizáció, Európai Unió, pénzügyi szolgáltatások, térszerkezet.

* A tanulmány az Innovációs és Technológiai Minisztérium ÚNKP-20-0-4-I-SZE-84 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból finanszírozott szakmai támogatásával készült.

A kézirat első változata 2020. június 27-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.33>

Kovács Gábor, egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem. E-mail: kovacs@sze.hu.

Vinkóczy Tamás, PhD-hallgató, Széchenyi István Egyetem. E-mail: vinkoczy.tamas@sze.hu.

Abstract

Spatial study of the digitalisation-modernization effects of the banking sector in the European Union

GÁBOR KOVÁCS – TAMÁS VINKÓCZI

Nowadays the digital economy is expanding, as consumer expectations change due to the opportunities offered by the internet, which also forces financial service providers to constant development. The objective of this paper is to highlight the regional dimension of banking services by comparing the digitalization-modernization clusters of the European Union member states with traditional spatial structure approaches. After describing the background of financial geography, the European Union's aspirations for digitization and the traditional spatial structure models of the Union are discussed that can be interpreted at national level. After that, the financial significance of digitization is pointed out, and the major past changes and the current situation of the financial intermediation system are explored. The paper argues that the clusters of the EU-28 countries formed on the basis of digital banking development can only be partially identified in the traditional spatial structure models. The West/East divergence representing the economic dominance of the former is also underpinned by the research, but the benefits of using digital financial services in northern European countries are more significant.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: G210, R100.

Keywords: digital payment, digitization, European Union, financial services, spatial structure.

Bevezetés

A digitális gazdaság fejlődése az elmúlt évtizedekben egyre több területet érintett, amelyek közül gazdasági vonatkozásai miatt a pénzügyi szolgáltatások kiemelt figyelmet érdemelnek. A pénzintézetek által alkalmazott internetes, mobiltelefonos, infokommunikációs megoldások folyamatos fejlődése mellett a digitális pénzügyi technológiák további terjedése evidencia. Digitális pénzügyi megoldások vizsgálatával jellemzően jövőorientált (The Paypers, 2019; Malhotra et al., 2019) és készpénzhasználatot taglaló (többek között Auer et al., 2020; Vinkóczi, 2020) elemzésekben találkozhatunk, miközben a regionális vetület főként a digitalizáltság általános mértékét – a pénzügy figyelmen kívül hagyása mellett – taglalja (lásd Chakravorti et al. 2015; Milesovic et al. 2018), vagy más nézőpontokra (például pénzügyek és szegénység kapcsolata, geofinanszírozás) fókuszál. Jelen tanulmány célja ezért, hogy megvizsgálja, milyen tényezők és milyen mértékben befolyásolják a digitális mobilfizetés elterjedését az európai uniós országokban. A digitalizáció térszerkezet-

megbontó hatását figyelembe véve a pénzügyi szolgáltatásoknak az elemzésbe bevont területeken (nemzetgazdaságok) csupán az országhatárokon belüli működését vizsgáljuk. A tradicionális modellek eredményeivel való összevetés így lehetőséget teremt számunkra, hogy az eddigi ismereteket egyfajta digitális banki fejlettségi perspektívával egészítsük ki.

A tanulmány első felében a gazdasági és pénzügyi térszerkezeti, illetve banki digitalizációt érintő elméletek segítségével elhelyezzük kutatásunkat a regionális tudományterületen belül. Ismertetjük, hogy milyen térszerkezet-formáló, a digitális fizetési lehetőségek terjedését befolyásoló tényezők alkalmazásával lehetne újszerűen, a hagyományos térszerkezeti modellekkel összevethető országcsoportokat meghatározni és megkülönböztetni. Tanulmányunk területi lehatárolását szem előtt tartva bemutatjuk az Európai Unió digitális fejlődéssel összefüggő stratégiáit, röviden kitérve a tagállami kormányzati szabályozások pénzintézeteket érintő hatásaira. Ezután rátérünk a pénzügyi perspektívát megalapozó pénzügyi közvetítőrendszer fejlődésére, a banki digitalizációt és a folyamat sikeres megvalósításához alkalmazható digitális bankstratégiákra. A tanulmány második részében fejtjük ki többváltozós, empirikus elemzésekre épülő, kvantitatív módszertanunkat, amelyben a modellépítés érdekében a banki szolgáltatások digitalizáltságát az éves fajlagos érintéses mobilfizetésekkel (Mobil POS) azonosítottuk. Álláspontunk szerint az azonnali fizetési megoldások társadalmi, gazdasági és technológiai fejlődésből adódó jelentősége indokoltá teszi a Mobil POS fizetések nemzetközi összehasonlítások alapjaként történő alkalmazását. Ugyanakkor úgy véljük, hogy a rendszerváltó országokra jellemző központi intézkedések (digitális megoldások kényszerű ösztönzése) hatásai ezáltal kiszűrhetők, mivel egy új, a lakosság (generációk) digitális alkalmazkodásától függő szolgáltatást helyeztünk vizsgálatunk középpontjába. Eredményeink ezért az európai uniós országok digitális pénzügyi teljesítményének a lakossági hozzáálláson (alkalmazkodás) alapuló eredményességét reprezentálják.

A módszertan a digitális fizetési lehetőségek alkalmazására való felkészültség alapján az EU-28 országaiból képzett klaszterek kialakítását tette lehetővé a számunkra. A klaszterek képzésével áttekinthetővé válnak a tagországok közötti alapvető eltérések, illetve lehetőség nyílik a jövőbeli változások modellezésére és mélyebb megértésére. A tanulmányban több adatbázis (Magyar Nemzeti Bank, Világbank, STATISTA) 2017. évi adatait dolgoztuk fel. A vizsgálat az Európai Unióra vonatkozik, azaz az EU-28 országok adatainak elemzésére fókuszáltunk, következő hipotéziseink bizonyításának a szándékával:

H1: Az EU-28 országokban a pénzügyi intézetek digitális fizetési lehetőségeit az uniós stratégiák mellett az országos kormányzati célrendszerek is jelentősen befolyásolják.

H2: Az EU-28 országok bankjainak digitális bankstratégiái nem csak a gazdasági fejlettség miatt kulcsfontosságúak.

A hagyományos regionális gazdasági térszerkezeti modellek a kutatók körében nem egységesen elfogadottak (Nemes-Nagy & Szabó, 2016), ezért úgy véljük, hogy ezeknek a pénzügyi szolgáltatások alkalmazhatóságát érintő kiegészítésével hozzájárulhatunk a tudományág ismeretanyagának a bővítéséhez. Fontosnak tartjuk megismerni, hogy a gazdasági tényezőkön kívül mely változók képesek befolyásolni a digitális pénzügyi szolgáltatások alkalmazhatóságát, illetve megközelítésünk eltér-e a hagyományos térszerkezeti elképzelésektől? A kutatási kérdést klaszterelemzés segítségével válaszoljuk meg, ami ugyan teljes értékű tesztelésként önmagában nem fogható fel, de kutatási kérdésünk megválaszolására alkalmas. Emellett szerintünk az általunk vizsgált digitális szolgáltatások országos jelenlétét határozottan befolyásolja a pénzügyeket érintő tagállami kormányzati szabályozások szigorának a mértéke, illetve a tagságból adódó európai uniós törekvések. Problémafelvetésünk időszerezésű a digitális pénzügyi (például internetes fizetés, érintéses mobilfizetés) és a személyes jelenlétet igénylő szolgáltatások (például bankfiók, bankautomata) gyors terjedése indokolja. A tanulmány aktualitását erősíti a koronavírus-járvány miatt végbemenő társadalmi és gazdasági átrendeződés (lásd többek között Auer et al. 2020; De Vito & Gomez, 2020), aminek nyomán a készpénzhasználat, valamint az alternatív digitális megoldások alkalmazása más megítélést kap. A jelenlegi helyzetben néhol (így Magyarországon vagy Kuvaitban) a készpénz fertőtlenítésére, máshol (Grúziában vagy Indiában) a digitális megoldások előtérbe helyezésére találni példákat.

Szemléleti keretek

A *Transactions of the Institute of British Geographers* folyóiratban a kutatók már 1976-ban foglalkoztak a pénzügyi földrajz definíciójával (legalább 15 tanulmány jelent meg a témában). Az 1990-es évre vezetik vissza a pénzügy földrajzáról szóló szakirodalmak születését. A pénzügy által érintett témák között említik a lakossági banki szolgáltatásokat, a pénzügyi kirekesztést, a helyi tőzsdei kereskedési rendszereket, a kockázattítoke-befektetéseket, a felzárkózó piacokat, az iszlám bankokat, a nyugdíj- és állami befektetési alapokat, a pénzügyi válságokat, illetve a turizmust és a bányászatot (Aalbers, 2015). A pénzügyi földrajz és a gazdaságföldrajz fogalmilag

megkülönböztetendő egymástól. A gazdaságföldrajz, a termelés helyére összpontosító nézetet meghaladva, magába foglal más társadalmi és kulturális, politikai, illetve intézményi tevékenységeket, amelyek a gazdaságot befolyásolják (Malecki, 2015). A pénzügyi földrajz ezzel szemben szűkebb témakört ölel fel, a pénzzel és annak térben és időben történő használatával foglalkozik, figyelembe véve a gazdasági, társadalmi és a természeti hatásokat. A pénzügyre az emberi tevékenységek egyik leginkább globalizált hálózataként tekinthetünk, amelynek központjai (csomópontjai) a modern kapitalizmust testesítik meg (Avetisyan, 2018).

A tanulmányban érintett kutatási terület (pénzügyi földrajz) részletes ismertetésére magyar nyelven csupán két könyv vállalkozott (Boros et al., 2010; Gál, 2010), amelyek a definíció mellett annak vizsgálati területeit is bemutatják. Boros et al. (2010) szerint a területi egységek méretéből és összetettségéből adódó különbségeket a pénzügyi földrajzzal kapcsolatos vizsgálatok léptékeiként kell számon tartani. Könyvükben a léptékek leggyakrabban alkalmazott típusai között említik a globális, makroregionális, nemzeti/nemzetállami, regionális és lokális léptékeket. Az elhelyezkedés, az erőközpontoktól (legyen az gazdasági vagy politikai) való távolság Coe et al. (2007) megközelítésében is kulcsfontosságúnak tekintendő, mivel ezek figyelmen kívül hagyásával a gazdaság – érdemlegesen – nem értelmezhető. Gál (2010) egy másik perspektíva alapján a pénzügyi földrajz következő vizsgálati területeit nevesíti:

1. a pénzügyi rendszer telephely-dimenziója;
2. az intézményi struktúra földrajza;
3. pénzügyi terek szabályozásának földrajza;
4. az állam és a közszféra pénzügyi terei;
5. pénzügyi piacok társadalmi terei;
6. az információs és az elektronikus pénzügyi tér;
7. a vállalatirányítási rendszerek és a pénzügyi tér;
8. a monetáris tér.

Látható, hogy széles skálán mozognak a hazai és nemzetközi irodalmakban is fellelhető pénzügyi földrajzzal kapcsolatos kutatási területek. Az ipar 4.0 korszakában azonban nem hagyható figyelmen kívül a bank- és pénzügyi ágazat megváltozott szerepe (Gabor & Brooks, 2017; Jakšič & Marinč, 2019). A modern pénzügyi szolgáltatók – mint a FinTech cégek – megjelenése elkerülhetetlen változásokat okozott a technológia, a fogyasztói magatartás, az ökoszisztémák, valamint az ipar és szabályozás tekintetében (Gozman et al., 2018; Wonglimpiyarat, 2017). Regionális

nézőpontból Allen et al. (2017) arra a következtetésre jutottak, hogy az innovatív technológiák (például blokklánc, kriptovaluták, big data) jelentősen befolyásolják a pénzügyi technológiai ipar felépítését. A tradicionális gyakorlatok átalakulnak, az ágazat által nyújtott szolgáltatások decentralizálódnak. Véleményük szerint azonban a technológia nem az egyetlen átalakulást előidéző tényező, mivel a politikai prioritások, a különböző szabályozások és ösztönzők a pénzügyi földrajzra jelentős hatást gyakorolnak. Lakócai et al. (2018) is alátámasztja ezt, amely tanulmány egy mára már tíz országban (Albánia, Kongói Demokratikus Köztársaság, Egyiptom, Ghána, India, Kenya, Lesotho, Mozambik, Románia és Tanzánia) működő és alkalmazható rendszert vizsgált (az M-Pesa többféle érintéses és mobilfizetést is lehetővé tevő mobilapplikáció alapján). Eredményeik szerint egy ilyen innovatív pénzügyi szolgáltatás működőképessége leginkább a lokális feltételektől (például a meglévő szabályozási keretektől, azok megalkotásának időpontjától) függ.

A pénzügyek földrajzi vetületének elemzése napjainkban már előtérbe kerül, azonban a globális pénzügyek és a szegénység kapcsolata (Rodenman, 2017), a pénzügyi csomópontok átrendeződése (Campanella, 2018), a határokon átnyúló geofinanszírozás problémaköre (Grandi & Sellar, 2020) nemzetközi szinten jelentősebb szakirodalommal rendelkezik, mint az általunk választott terület. Az érintéses mobilfizetések leginkább a jövőorientált pénzügyi elemzésekben (The Paypers, 2019; Malhotra et al., 2019; Arnoni et al., 2020) jelennek meg, miközben regionális hatásaik és területi eltéréseik háttérbe szorulnak. A technológiai fejlődést elősegítő innovációk képezhetik a jövőben az új normalitást, állítja Kerényi és Müller (2019), de úgy vélik, hogy a jelenlegi – felgyorsultan fejlődő – világban még nem biztos, hogy érvényesülni fog ezeknek a pozitív hatása. A pénzügyi technológiát és az információ hatalmát elemző tanulmányukban megállapították, hogy a pénzügyi szolgáltatások egyik leggyorsabban átalakuló része a pénzügyi technológia. Megváltoztatja a piacokat (hitel, részvény), befolyásolja a pénzforgalmat, átalakítja a hitelbírálatok megszokott menetét, így befolyásolja a szabályozási keretrendszert, illetve a személyi pénzügyeket. A pénzügyi földrajz a pénzügyi szolgáltatások fejlődését előtérbe kívánja helyezni, de egyetértve Ozili (2018) tanulmányával, illetve figyelembe véve a pénzügyi földrajz jelenlegi kutatási irányait, úgy véljük, hogy az általunk választott téma szakirodalmi bázisa még nem kellőképpen kiforrott, miközben a digitális pénzügyek jelentős előnyökkel járhatnak az alapvető ügyfelek (lakosok, vállalatok) mellett a szolgáltatók, a kormányok és a gazdaságok számára egyaránt.

A digitalizáció mint episztemológiai tényező ugyanakkor már régóta használatos a földrajztudományok területén, mivel lehetőséget biztosít az ismeretek új

szemléletű áttekintéséhez (Rose, 2015). Ash et al. (2018) arra az eredményre jutott, hogy két évtized alatt a földrajz „digitális fordulatot” vett. A tudományterületek felismerték, hogy a digitalizáció formálja a teret, meghatározza alkalmazhatóságának helyszíneit, illetve átalakítja a mobilitás és elérhetőség szabta korlátokat. A társadalom, gazdaság és pénzügy kapcsolatával települési (Ioannou & Wójcik, 2020, Vinkóczy, 2019) és nemzetállami (Bold & Lee, 2015) szinten egyaránt foglalkoztak kutatások, kimutatva, hogy a kedvezőbb pénzügyi hozzáférhetőség magasabb jövedelemhez és gazdasági előnyökhöz vezet. Feltárták továbbá, hogy a gazdasági növekedésre mindez nagyobb hatást gyakorol az alacsonyabb jövedelmű országok esetében, mint a magasabb jövedelműeknél. Ebben a tanulmányban e megállapításokat, illetve a pénzügyiföldrajz-kutatások eme területét kiegészítve a digitális fizetési lehetőségek európai uniós terjedésének okait térképezzük fel. Az országok gazdasági helyzete jelentősen befolyásolhatja a pénzügyi szolgáltatások jelenlétét, a továbbiakban azonban kimutatjuk, hogy más tényezők is erőteljesen hozzájárulnak ehhez a folyamathoz.

Európai uniós törekvések és kilátások a digitalizációban

Az Európai Unió Globális Stratégiájában (2016) is többször olvasható a közös európai érdek, amelyet egységes módon, közös eszközökkel szeretne elérni az Európai Unió. A tagországoknak ezért célszerű az ezeket tartalmazó törekvéseket figyelembe véve kialakítani önálló kormányzati célrendszereiket, amelyek a jövő digitális trendjeinek alakulására is hatással lehetnek. Ezért, mielőtt áttekintenénk a tanulmány vázát adó digitális vagy online bankolás aspektusait, nem érdemtelen röviden bemutatni az Európai Unió jelenlegi szabályozási környezetét, azon belül irányelveit, illetve stratégiáit. Az EU 2020 stratégia egyik prioritása a 2010-ben kidolgozott európai digitális menetrend, amely az információs és kommunikációs technológiák előnyeinek hasznosítását helyezte előtérbe. A 2015-ben elfogadott egységes digitálispiac-stratégia mindezt pontosítja, így kiemeli a nagy sebességű internet minél szélesebb körű elérhetőségét, illetve céljaul a digitális termékekhez és szolgáltatásokhoz való hozzáférés biztosítását, a szükséges infrastruktúra szabályozását és a digitális gazdaság növekedési potenciáljának a maximalizálását határozta meg. Részt képezi mindennek a digitális készségek javítása, a magas teljesítményű számítástechnika támogatása, valamint a mesterséges intelligencia fejlesztése és a közszolgáltatások korszerűsítése (Európai Parlament, 2020). Az EU 2020 stratégia mellett az unió költségvetési politikája is teret enged a digitális fejlő-

désnek. Az Európai Unió 2021–2027-re vonatkozó költségvetési javaslatcsomagja a következő kiadási szerkezetet tartalmazza:

1. kiadási fejezet: egységes piac, innováció és digitális gazdaság (14,7 százalék);
2. kiadási fejezet: kohézió és értékek (34,5 százalék);
3. kiadási fejezet: természeti erőforrások és környezet (29,7 százalék);
4. kiadási fejezet: migráció és határigazgatás (2,7 százalék);
5. kiadási fejezet: biztonság és védelem (2,1 százalék);
6. kiadási fejezet: szomszédság és a világ (9,6 százalék);
7. kiadási fejezet: európai közigazgatás (6,7 százalék) (Európai Bizottság, 2018).

A költségvetési tervzet alapján jelentősen növekedne az első kiadási fejezethez kapcsolódó digitális gazdasághoz és innovációhoz kötődő programok és a kutatás-fejlesztés támogatása, ezáltal a versenyképesség javítása (Kengyel, 2019). A digitális technológiák Európai Unió általi támogatottsága így már vitathatatlan, készült azonban az EU-tagországok digitális előrehaladásának a mérésére egy mutatószám (Digital Economy and Society Index [DESI] kompozit index), amelyet az Európai Bizottság (2019) alkotott. Az index által lefedett mutatók öt nagy dimenzióra oszthatók, amelyek az éves országjelentések struktúrájával megegyeznek:

1. internet-hozzáférés;
2. humán tőke;
3. internetes szolgáltatások használata;
4. digitális technológiák integráltsága;
5. digitális közszolgáltatások.

Bánhidi & Dobos (2020) az Európai Unió által alkotott mutatószámrendszert továbbgondolva a 2019 júniusában közzétett adatok alapján klasztereket képzett, amelyek az unió országainak digitális gazdaságban való előrehaladását rendszerezik. A legjobban teljesítő 11 ország Dánia, Hollandia, Finnország, Svédország, Belgium, Írország, Németország, Málta, az Egyesült Királyság, Luxemburg és Észtország. A legsikeresebbek azonban elemzésük alapján az északi országok (Finnország, Svédország, Dánia és Hollandia).

Az Európai Unió térszerkezetét jellemző modellek

A térszerkezetek megkülönböztetésére Szabó (2008) kétféle csoportot különített el. Az első bizonyos jelenségek földrajzi térben való megjelenéséhez kapcsolódik (például etnikai térszerkezet), míg a másik a földrajzi térségek leírására alkalmazható. Az utóbbi különböző jelenségek együttesének a hatásait vizsgálja, így alkalmas például Európa térszerkezetének az elemzésére. Jelen tanulmány fókuszpontját figyelembe véve a térszerkezeti elméletek második aspektusát tekintjük át, a modellek sokszínűségét szem előtt tartva azonban a legismertebbek bemutatására szorítkozunk. Figyelembe vesszük az időbeli perspektívát, mivel az elfogadott, alkalmazott európai térszerkezet ennek függvényében (például politikai, gazdasági, társadalmi változás) különböző időpontokban jelentősen eltérhet egymástól.

Braudel (2003) a makrorégiók közötti társadalmi és gazdasági különbségekre összpontosítva észak–dél megosztást azonosított. A két terület történelmi, gazdasági és éghajlati eltérései evidensnek tekinthetők, miközben ellentéteik mégis vonzzák egymást. A fejlettségbeli megkülönböztetés mellett ezeket a területeket más elemzések (Landesmann, 2013) is Európa kiemelt makroregionális részeiként kezelik. A nyugat–kelet reláció Probáld (2000) szerint már felváltotta az észak–délit, mivel a politikai és gazdasági jellemzők történelmi különbözősége ezt indokolta. Elgondolása alapján társadalmi-gazdasági differenciáltság tekintetében az Európai Unió korábbi (EU 15-ök) keleti határán található a választóvonal. Heidenreich (2003) mindezt kiegészítette a két terület egység fejlettség-, jövedelem- és életszínvonalbeli különbségeivel, ami a 15. századtól jelez markáns eltérést Kelet- és Nyugat-Európa között. A harmadik legfontosabb típus a centrum-periféria viszony, amellyel kapcsolatban Kincses et al. (2013) a jövőbeli fejlődés fontos kérdéseiként említik a gazdasági aktivitás koncentrálódását, mivel az egy főre jutó jövedelmek, a jó piaci elérhetőség, illetve a gazdasági növekedési ráták a világgazdaság jelenlegi központjainál a legkedvezőbbek. Nemes-Nagy (2009) a centrum-periféria viszonyt háromféle összefüggő, de mégis eltérő jelentéstartalommal bíró tulajdonsággal ruházza fel: helyzeti (földrajzi), fejlettségi (gazdasági) és hatalmi (társadalmi). Probáld és Szabó (2005) ennek nyomán megállapították, hogy Közép-Angliától Közép-Olaszországig egyértelműen kirajzolódik egy területileg összefüggő ív, amely a fejlettebb (a gazdasági sűrűség legalább 80 százalékkal az európai átlag feletti) centrumtérségeket foglalja magába. Eredményeik szerint a területegyüttes kissé hasonlít a Brunet-féle „kék banánra”. Az 1990-es évek végén kialakult, első nagy visszhangot kiváltó, európai gazdasági eltéréseket taglaló térszerkezeti elméletnek az „európai gerinc” vagy

„kék banán” elnevezése Brunet (1989) nevéhez fűződik. Több kutató (Brunet, 1989; Cséfalvay, 1999; Rechnittzer, 1998) foglalkozott ekkoriban a kontinens centrumrégióit kijelölő koncepció gyakorlati alkalmazhatóságával. Tanulmányaik szerint a „kék banán” (érinti Londont, Dublint, a Benelux államokat, Dél- és Nyugat-Németországot, Észak-Franciaországot, Észak-Olaszországot) a NUTS2-es régiók szintjén az ipari forradalom kirobbanása óta uralja a kontinens gazdasági térszerkezetét. Immanuel Wallerstein (1983) már korábban leírta, hogy a magterületek kialakulását a hierarchia-rendszer létrejötte, illetve a velük párhuzamosan kialakult félperifériák és perifériák kizsákmányolása okozza. A függőségi láncok következtében a centrumok autonóm módon fejlődnek, miközben a perifériák függő-követő helyzetbe ragadnak.

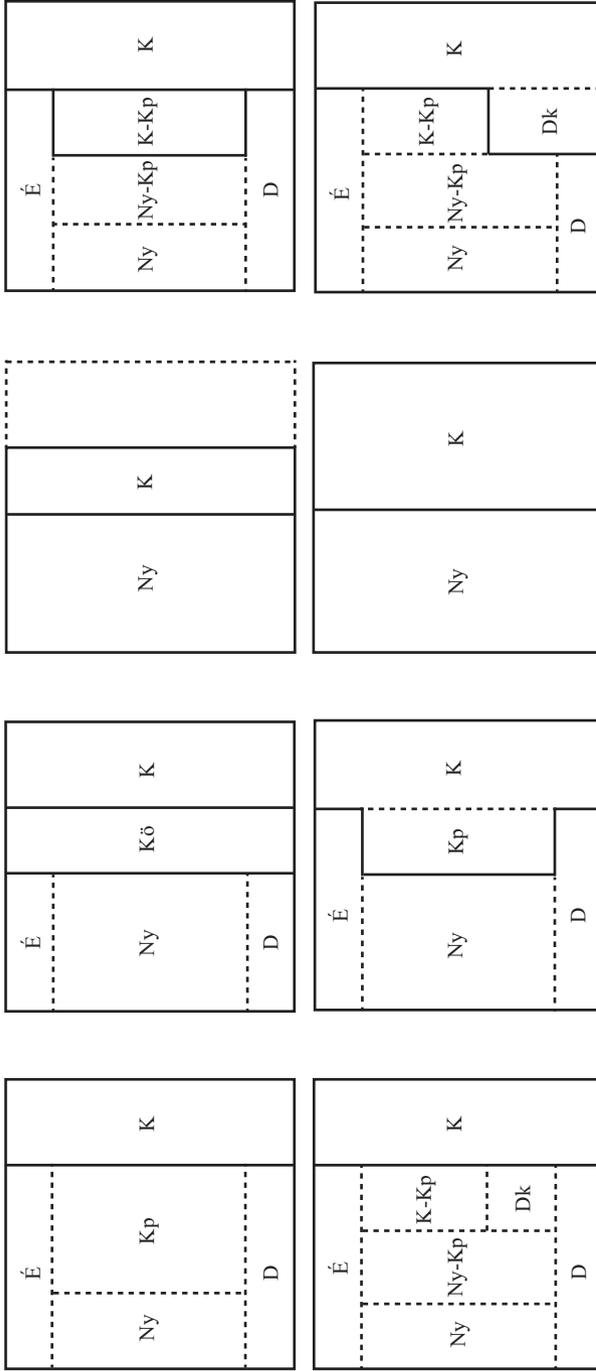
A térszerkezeti leírások megismerése közben nem szabad megfeledkezni az időbeliségről sem, mivel a földrajzi helyek ártértékelődése múltra és jövőre egyaránt jellemző (Hospers, 2003). Európa térszerkezetének megoszlása már a 6. századtól, a „Nyugat” fogalmának kialakulásától értelmezhető, amely elképzelést a 11. században a Nyugat expanziója keleti és északi irányba tágította. Bizánc léte és helyzete pedig megalapozta Közép-Európa és Délkelet-Európa létét, utóbbi azonban Bizánc háttérbe szorulásával fél évezredre kiszorult az európai struktúrából (Szűcs, 1981).

Az 1. ábrán bemutatott európai térszerkezeti mintákból kivehető, hogy a politikai, társadalmi és gazdasági változások számottevő hatást gyakoroltak a térszerkezeti jellemzőkre. A keleti és nyugati kereszténység határvonalától a második világháború, majd a szocialista blokk létrejötte, illetve későbbi felbomlása jelentős változásokat idézett elő az európai térszerkezet-felfogásokban (Probáld & Szabó, 2005).

Kotosz és Lengyel (2017) az EU-15-höz való felzárkózás elemzése során a gazdasági fejlettség (GDP/fő) alapján csoportokba sorolta az európai régiókat, amelyek közül a „visegrádi croissant” kifialakja vált jellegzetessé. Az alacsony fejlettségű és lassú növekedésű területek (Lengyelország balti-tengeri térségétől a Magyarországon a Dél-Dunántúlig terjedő lemaradt régióik) alkották a sajátos területegyüttest, amely a fejlettebb agglomerációs területek körül található. Kincses et al. (2013) több térszerkezeti modellel („kék banán”, „francia banán”, „német púp”, „napfényövezet”, „közép-európai bumeráng”, „pentagon”, „vörös polip”) is foglalkozott, ezek azonban nem értelmezhetők tagországi szinten, ezért ez a tanulmány részletesebben nem foglalkozik velük.

1. ábra

Európa térszerkezeti felfogásának változása



Kö: Köztes-Európa
 Kp: Közép-Európa
 É: észak
 D: dél
 K: kelet
 Ny: nyugat

Forrás: Probalád & Szabó (2005:167) alapján saját szerkesztés.

Digitalizáció a pénzügyekben, digitális bankstratégiák

A digitalizáció a papíralapú ügyintézés visszaszorítása és a térbeli és időbeli korlátok feloldása szempontjából lényeges a pénzügyi szolgáltatások területén. Prágay (2018) kiemeli, hogy a hálózatba kötött digitális eszközök általánossá válása megváltoztatta az emberek életvitelét. A digitalizáció hatására az ügyfelek már nemcsak emberekkel, hanem gépekkel is kommunikálnak, így az üzleti műveletek felgyorsultak és a szolgáltatók rugalmasabb kiszolgálást biztosítanak. A fizetési szolgáltatások és a fizetési forgalom átalakulása mellett ezért egész környezetünket, illetve életmódunkat is érinti ez a fajta innováció. Kovács (2020) a koronavírus kapcsán írt, a pénzügyek digitalizálását taglaló tanulmányában hangsúlyozza, hogy ez a folyamat a fióklátogatások csökkenésével és az online ügyintézési lehetőségek kötelező jellegű bővítésével jár. Szükségszerűnek tartja a fiókhálózatok felülvizsgálatát (esetleges racionalizációját), mivel a banki szolgáltatások jelentős része már online formában is elérhető. Több szolgáltatás (például számlanyitás, szerződés módosítás) azonban még mindig nem működik ebben a formában, így a lakossági és kkv-szektor ügyfeleinek gyakran a legközelebbi pénzügyintézetet kell választaniuk.

Üteme, társadalmi hatása és térhódítása miatt Kerényi és Müller (2019) a negyedik ipari forradalomként tartja számon a 21. század kezdete óta zajló digitális átalakulást. Véleményük szerint ezek az innovációk a társadalom és a gazdaság valamennyi szegmensét érintik, de hatásai eltérő ütemben lesznek érzékelhetők. Meghatározó szerepük miatt a digitalizáció pénzügyi, banki területen való megjelenését („FinTech-mánia”) tartják a legfontosabbnak. A technológiai infrastruktúra (intelligens gépek) és a folyamatok megváltozása bonyolult hálózatokat alkotnak, amelyek hatalmas informatikai rendszerként fognak együttműködni a jövőben. A hagyományos bankoknak kötelező alkalmazkodniuk a változásokhoz, mivel ezt a technológia fejlődése mellett más tényezők is halaszthatatlanná teszik:

1. a mobileszközök jelentős penetrációja;
2. a digitális korban születettek növekvő száma;
3. a hagyományos bankokkal szembeni bizalmatlanság;
4. az ügyfélelvárások növekedése;
5. a pénzügyi tudatlanság csökkenése;
6. a pénzügyi folyamatokba való bekapcsolódás;
7. a FinTech-hubok, laborok, akceleratorok népszerűsége (Kerényi & Müller, 2019).

Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak az Európai Unió hivatalos lapjában (Pinto & Gendre, 2017) megjelent álláspontja az, hogy a digitalizáció nem helyettesítheti a kompetens tanácsadók által végzett munkát. A szabályozott digitalizáció ezért lehetővé kell, hogy tegye az ügyfélkapcsolatok fejlesztése mellett a munkahelyek fenntartását és a személyre szabott tanácsadás igénybevételének a lehetőségét is. A tranzakciók biztonsága, illetve a személyes adatok védelme is megjelenik a tanulmányban, mert a pénzügyi szektorban ezek kulcsfontosságúak. A digitális gazdaságban megmutatkozó új, nem banki (például FinTech) modellek megjelenése szükségszerűvé teszi a hagyományos bankok, az új digitális szereplők, a szabályozó hatóságok, illetve az ügyfelek kölcsönös együttműködését, valamint kölcsönhatásuk vizsgálatát. A vállalkozásoknak ezeket a szempontokat figyelembe véve kell üzleti modelljeiket kialakítani. Kovács és Marsi (2018) még négy, a bank-szektor született digitális szereplői számára természetes elemet ismertet a bankmenedzsment nézőpontjából, amelyekre a transzformáció során tekintettel kell lenni:

1. teljes ügyfélközponúság, kiemelkedő felhasználói élmény nyújtása;
2. központból vezérelhető és gyorsan módosítható folyamatok kialakítása;
3. papírintes, automatizált ügyfélutak létrehozása;
4. ügyfélajánlások biztosítása a rendelkezésre álló adatok alapján.

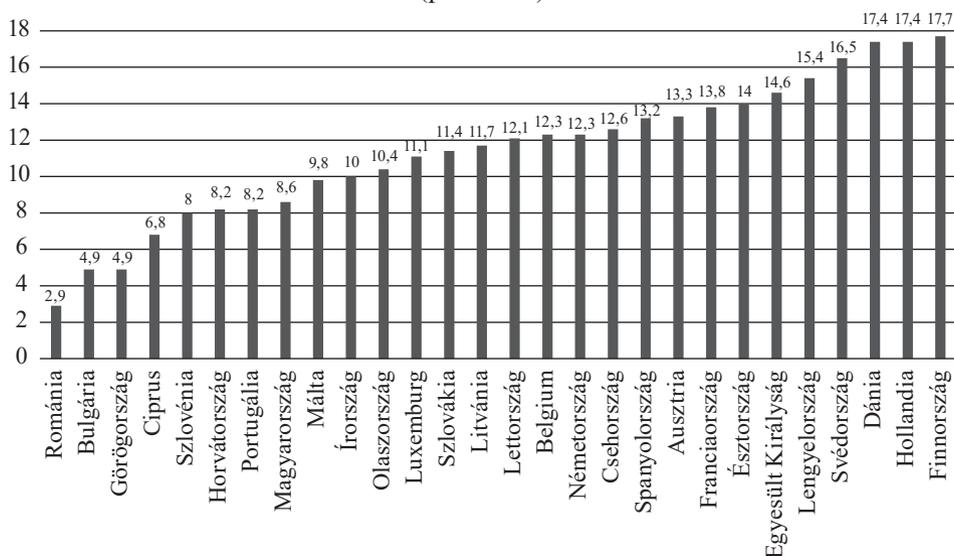
A hagyományos bankok gondolkodásuk és működésük átalakítása révén érvényesíthetik ezeket a szempontokat. Kovács és Marsi (2018) két nagy piaci szereplőt azonosít: a „nagy ugrást” (egyszeri nagy innovációt) előkészítőket, illetve a fokozatos (modulonkénti) átalakítókat. Előbbire példa lehet a Nordea Bank, ahol óriási tőkebefektetéssel (több milliárd dollár) és többéves fejlesztéssel korábbi informatikai rendszerüket egy új, egyszerűen használható és rugalmas platformmal váltották fel. Az ügyfelek fogékonyságára és a piacra belépők nyomon követésére alapozott moduláris frissítés viszont kisebb kockázattal jár és gyakoribb. A kialakuló folyamatok és rendszerek ilyenkor követik az ügyféligényeket, így alkalmazhatóságuk biztosabb.

Sharko et al. (2017) a bankrendszer hatékony digitalizálása (piaci részesedés növelése, költségkontroll) érdekében négy stratégiai lépést definiált. Elsőként a korábbiaktól elkülönülő digitális márka létrehozását javasolják, mivel az online jelenlét újfajta árazási struktúrát igényel. Második lépésként a digitális élmény olyan modernizációját ajánlják, ami az ügyfelek által elvárt digitális tapasztalatokba adaptálható, ezáltal biztosítja a felhasználói élményt. Harmadikként a jelenleg működő internetes és mobil banki szolgáltatásoknál innovatívabb digitális eszközök bevezetését emlí-

tik. Negyedszer, fontosnak tartják a papírmentes, digitális folyamatok alkalmazását, amit a digitális világban való érvényesülés alapjaiként értelmeznek. A folyamatos digitalizáció ezért kulcsfontosságú a bankok számára. Figyelembe kell venniük azonban a generációk közötti különbségeket is. Berchten (2017) a szociális média, illetve az „Y generáció” összefüggéseit taglalja, amelyek szerint az információcsere az említett korosztályban megváltoztatja az üzleti ügyekkel kapcsolatos elvárásokat. A vállalatok digitális kommunikációjának az optimális kialakítása ezért egyre fontosabbá válik az ügyfelek elérése és megtartása szempontjából. A vizsgálat szerint a B2C (business-to-commerce, azaz két vagy több vállalat közötti kereskedelem) világra jellemző elvárások átkerülnek a B2B (business-to-business, azaz két vagy több vállalat közötti üzlet) világba is, így a digitális kapcsolatfelvétel fejlesztése valóban elengedhetlenné válik az online világban működő cégek részéről.

2. ábra

MNB bankrendszeri versenyképességi index – banki digitalizáció alpillér
(2019)
(pontszám)



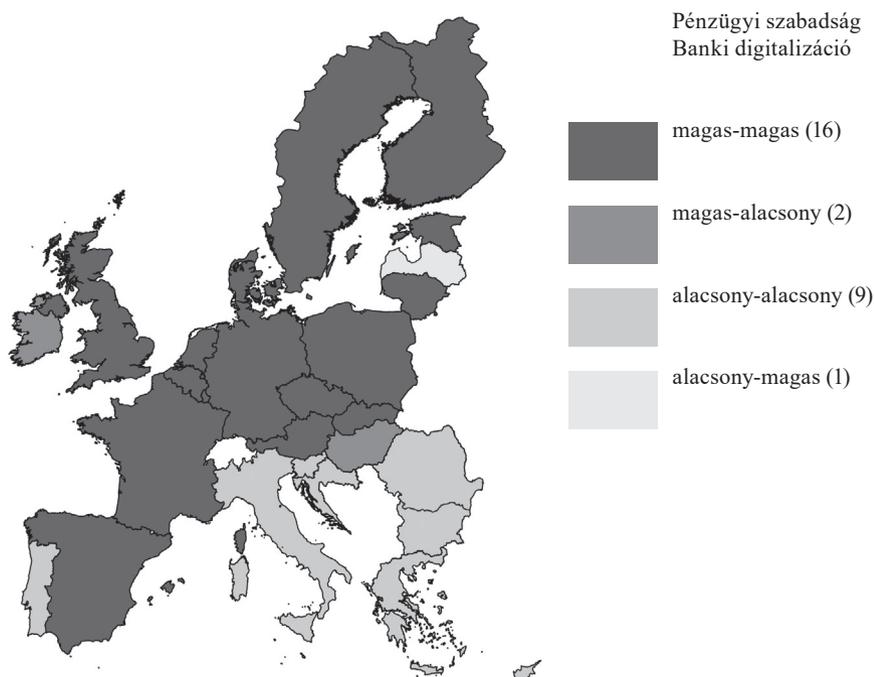
Forrás: MNB Bankrendszeri Versenyképességi Index adatai alapján saját szerkesztés.

Asztalos et al. (2017) a Magyar Nemzeti Bank bankrendszeri versenyképességi indexét mutatták be, amely a hozzáférés (például a banki infrastruktúra vagy a ter-

mékek elterjedtsége), a minőség (többek között a banki digitalizáció vagy a pénzügyi tudás) és az árazás (a hitelek és a betétek árazása) mint főpillérek alapján hasonlítja össze az európai uniós országok bankrendszeit. E tanulmány szempontjából a banki digitalizációs alpillér (tartalmazza az internetes bankolás céljából használók, interneten és mobiltelefonnal vásárlók, digitális fizetést végzők és kapók arányát) bemutatása (2. ábra) a releváns. Az adatok alapján az észak-európai országok e tekintetben a legelőrehaladottabbak, míg a hazai bankrendszer elmaradottsága egyértelmű.

3. ábra

Az MNB banki digitalizációs indexének és pénzügyi szabadság indexének összevetése (2019)



Forrás: MNB Bankrendszeri Versenyképességi Index és a heritage.org adatai alapján saját szerkesztés.

A 3. ábra az ismertetett banki digitalizációs index, illetve a kormányzatok pénzügyi tevékenységekbe való beavatkozását tükröző pénzügyiszabadság-index¹ közötti

¹ A magánszemélyek vonatkozásában a következő tényezőket veszi figyelembe országonként: adózás, nemzetközi adózás, törvényes jogok, befektetővédelem, valutakonvertibilitás, külföldi ingatlan tulajdon, megélhetési költségek, infláció. Az országhatárokon belüli megkötések (körülmények,

összefüggést mutatja az EU-28 vonatkozásában. Következtetéseinkben a pénzügyi-szabadság-indexbe foglalt – az országközpontú vizsgálat megtartását segítő – országok saját (országhatáron belüli) körülményeit és szabályozási kereteit vettük alapul. Alapfelvetésünk szerint a magas szintű szabályozottsággal jellemezhető országokban a banki digitalizáció is visszafogottabb, a minimális kormányzati beavatkozás (főként csak a csalások megelőzésére és a szerződéses kötelezettségek érvényesítésére) viszont elősegíti a jelentősebb pénzügyi (banki) digitalizációt. Kevés kivétellel (Magyarország, Lettország, Írország) ez valóban érvényesül, így a tagállamok eltérő kormányzati stratégiái ezt valóban befolyásolják.

A digitalizációt elősegítő technológiák alkalmazását és az ezzel járó automatizálás előnyeit már a 2000-es években feltárták (Marján, 2005). Az egy főre jutó költségek a munkaintenzív folyamatok csökkenése (többek között bankfiókszám-csökkenés) révén alacsonyabbak, így nagy fokú méretgazdaságosság érhető el. Becslések szerint az internet banking tranzakciós költségei 1–25 százaléka, a telebanking egyéngnyi tranzakciós költsége pedig 40–71 százaléka a normál tranzakciós költségnek (Marján, 2005). A banki átalakítások során tehát a tagállamok pénzügyeket érintő kormányzati célkitűzései (szabályozottság mértéke) mellett az ismertett európai uniós törekvéseknek, illetve előírásoknak is meg kell felelni, mivel ezek figyelmen kívül hagyása negatív következményekkel járhat.

A bankok és a pénzügyi központok szerepe a pénzügyi közvetítőrendszerben

A pénzügyi közvetítőrendszerre vonatkozó kutatásokkal kapcsolatban megemlítendő a Corbridge et al. (1994) által szerkesztett „Money, Power and Space” című könyv, melyben tizenhét geográfában, közgazdaságtanban, politológiában és szociológiában jártas kutató (köztük Sheela Dow és Ron Martin) vizsgálati eredményeiről olvashatunk. Központi témája a modern pénzrendszerek térbeli dimenziója és a pénz hatalmi jellegéből adódó új földrajzi terek létrejötte. Martin (1994) a pénzügyi rendszer kialakulásának három fejlődési szakaszát határozta meg a könyvben közölt tanulmányában. Elsőként definiálta a regionális, bankorientált szakaszt, amelyben a bankoknak meghatározó szerepük volt a gazdaság fejlesztésében és a korszerűsítésnek finanszírozásában. A második a nemzet- vagy piacorientált szakasz, amelyben

szabályozások) figyelembevétele mellett rangsorolja az országokat annak alapján, hogy a magánszemélyek a bruttó keresetük mekkora részét tarthatják meg, és milyen biztonságosan, milyen szigorú korlátozások mellett fektethetik be megtakarításaikat.

a tőkepiac a gazdaság legjelentősebb tőkeforrása. Harmadikként a globális piacok transznacionális korszakát nevesítette, miszerint a pénzügyi források biztosítói az intézményi befektetők. Dow (1994) könyvfejezetében a térségi recessziót helyezte vizsgálati középpontjába. Szerinte dekonjunktúra esetén a pénzügyi piacok tekintetében legelőször a periférikus régiók fiókhálózatának a racionalizálása zajlik le. A könyvben olvasható tanulmányokból kivethető a földrajzi fejlődés alap gondolatának pénzügyi piacokra való begyűrűzése.

Az 1990-es évek szakirodalmának frissítése és kiegészítése érdekében fontos kitérni a digitalizáció okozta változásokra (King, 2018; Martin & Pollard, 2018), amelyek a pénzügyi közvetítőrendszert alakították. Az időbeliség figyelembevételével mellett korszakokra bonthatók a közvetítőrendszer folyamatos átstrukturálódásai. Az 1980-ig tartó első időszakot (Bank 1.0) bankfiók-központúság jellemezte, személyes fizikai kontaktusokkal, illetve papíralapú értékesítéssel. Az első fázisra jellemző alacsony szintű digitalizáció az 1980 és 2007 közötti második időszakban (Bank 2.0) nagyobb teret kapott, így lehetővé vált a nyitvatartási időn kívüli önkiszolgáló bankolás, kezdetben a bankautomatákon, majd az interneten keresztül. Az okostelefonok 2007. évi megjelenése lehetőséget teremtett a Bank 3.0 korszakának, ami a mobil-, illetve a P2P (peer-to-peer, azaz felhasználó és felhasználó közötti) fizetésekre specializálódott bankok elterjedésével járt. Manapság (2017-től) már a Bank 4.0 időszokról beszélhetünk, amelyben a jelenlegi technológiai infrastruktúrát kihasználva valós idejű szolgáltatás biztosított, a bankokkal kialakított fizikai kapcsolat nélkül. A szolgáltatásokba épített mesterséges intelligencia alkalmazása révén a szolgáltatók pontosan (szinte előre) meghatározhatják a fogyasztói igényeket, így élményszerűvé válhat a használatuk. A bankolásban jónak lenni ezért már nem elegendő, hanem olyan szolgáltatást kell nyújtani, amely az ügyfelek előtt szinte láthatatlanul biztosítja a folyamatos rendelkezésre állást. Napjainkban a bankok többsége a Bank 1.0, 2.0 és 3.0 fejlettségi szinten van, még globális szinten is, mivel egy részük nem is lenne képes eljutni a Bank 4.0 fejlettségi szintre (King, 2018).

Fontos megemlíteni a FinTech cégeket is, mivel képesek megváltoztatni a jelenlegi pénzügyi központok szerepköreit. Az első ilyen cégek az állami szektor számára nyújtottak új, portfóliómenedzsmentet segítő digitális szolgáltatásokat (Mader et al., 2020). Több tanulmány (Nicoletti, 2017; Financial Stability Board, 2017; Philippon, 2016) foglalkozott ezen új termékek és szolgáltatások pénzügyi integrációt és gazdasági fejlődést elősegítő mivoltával. Az innovációk a fejletlenebb pénzügyi infrastruktúrával, így korlátozott hozzáféréssel rendelkező régiók számára biztosíthatják a pénzügyi szolgáltatások szélesebb fogyasztói és befektetési köreinek a bevonását.

A pénzügyi technológiák folyamatos fejlődése (például személyes kontaktus nélküli ügyintézés) ezért pozitív hozadékkal járhat a gazdaságilag gyengébb területek számára.

A történeti klaszterképződés következtében pénzügyi hierarchia alakult ki, ami miatt a legtöbb országban néhány regionális és egy-egy jelentősebb pénzügyi centrum jött létre (Gál, 2000). Tóth (2012) mindezt megerősítve kiemeli a pénzügyi központok versenyképességének mérésére alkalmas egyik legszofisztikáltabb módszert, a Global Financial Centers Index (GFCI)² alkalmazását. A települések osztályozása során figyelembe vesz lakossági, üzleti környezeti, piaci hozzáférésre vonatkozó, infrastruktúrális, illetve általános versenyképességet mérő tényezőket. A Longfinance³ adatbázisában szereplő legújabb, 2019. szeptemberi adatok alapján az első tíz legmagasabb GFCI-pontszámmal⁴ értékelt pénzügyi központ Nyugat-Európában található. Sorrendjük a következő: London, Zürich, Frankfurt, Párizs, Luxemburg, Genf, Edinburgh, Amszterdam, Dublin, Monaco. Ebből arra következtethetünk, hogy a gazdasági fejlettség jelentős befolyással bír a térségek pénzügyi jelentőségére. A statikus (állapotot mérő) megközelítés mellett azonban nem hagyható figyelmen kívül az állapot eléréséhez és fenntartásához köthető folyamat dinamikus jellege sem.

Ebben a tekintetben a gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés kapcsolata elemző szakirodalmi források markánsan elkülöníthető csoportokra oszthatók. Az első csoport szerint nincs ok-okozati kapcsolat a pénzügyi közvetítés és a gazdasági növekedés között. Álláspontja szerint a növekedéselmélet figyelmen kívül hagyja a pénzügyi közvetítőrendszer institucionalista megközelítését. Felfogása az új gazdasági növekedéselméletéhez hasonlítható, mivel úgy véli, hogy a gazdasági növekedés a technológiai haladás következménye. A második csoport megközelítése alapján a pénzügyi közvetítőrendszer a reálgazdasági folyamatok fejlődésével párhuzamosan javul. A reálgazdaság változása az az elsődleges folyamat, amely a pénzügyi szolgáltatásokat állandóan fejlődésben tartja. A harmadik koncepció ezzel szemben a pénzügyi közvetítőrendszer meghatározó szerepére hivatkozik, mivel az a gazdasági növekedés szempontjából nélkülözhetetlen. A megközelítés a pénzügyi közvetítés gazdasági növekedésre gyakorolt aktív szerepét hangsúlyozza, kiemelve,

² A „Globális Pénzügyi Központok Index” a világ pénzügyi központjainak versenyképességét mérő mutató, melyet a Z/Yen Csoport és a Kínai Fejlesztési Intézet együtt alkotott meg.

³ A Longfinance egy 2005-ben létrejött kezdeményezés, amely többek között (például foglalkoztatás, felzárkózó piacok, blockchain) a nemzeti pénzügyi rendszerek problémáinak feltárásához köthető módszertanok kidolgozását segíti adatbázisával és kutatásaival. Elérhetősége: <https://www.longfinance.net/>

⁴ Adatok elérhetősége: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_26_Report_v1.0.pdf

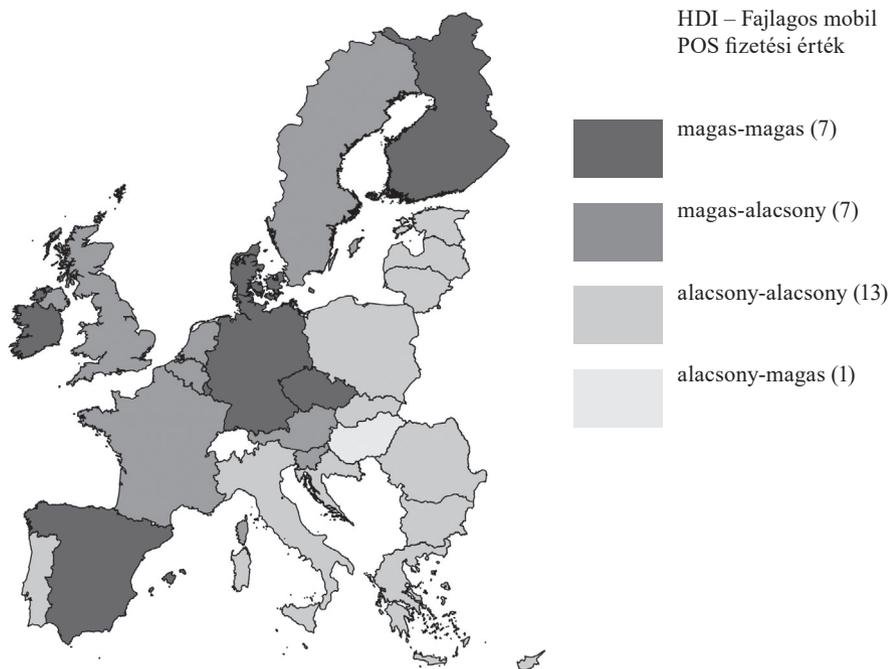
hogy pénzügyi szolgáltatások hiányában a vállalatok innovációs tevékenysége is jelentősen romlana, visszafogva a gazdasági növekedést (King, 1993, Levine, 1997, Mérő, 2003). Hipotéziseinket a második megközelítésre alapozzuk, mivel a regionális térszerkezeti kutatások bázisa hagyományosan a térségek gazdasági helyzete.

Módszertan

A tanulmány témájának multidiszciplináris jellege szükségessé tette a pénzügyi földrajznak, a térségek-régiók gazdaságtanának, illetve az Európai Unió és a digitalizáció szakirodalmának az áttekintését. Pénzügyi intézményi kutatásunk eredményeit a következőkben saját módszertanunk – a lakossági fókuszot szem előtt tartva – a pénzügyi affinitás és képességek ügyfélorientált elemzésével egészíti ki.

A térszerkezet területi beosztástól függetlenül leginkább társadalmi, gazdasági és településhálózati tényezők által lehatárolható, területi egységek megkülönböztetésére alkalmas földrajzi-lehatárolási módozat, amelynek két formája különböztethető meg. Közelíthetünk a területi egységek fejlettségét jelző mutatók felől, amelyek főként a területek gazdasági potenciálját mérik (például GDP/fő), aminek megismerése után tovább árnyalhatjuk korábbi előfeltételezéseinket. A másik lehetőség, hogy a területi egységekre jellemző társadalmi, gazdasági és településhálózati mutatókat gyűjtjük össze és ezeket összetett vizsgálatok (például szimulációs technikák vagy többváltozós elemzés) segítségével tanulmányozzuk (Rechnitzer, 2016). Írásunkban az utóbbi módszert választottuk, mivel úgy véltük, hogy az általunk elemzett vizsgálati terület a gazdasági fejlettséget kiegészítő – digitalizációt reprezentáló – mutatók bevonásával tanulmányozható. Előzetes statisztikai vizsgálataink (Pearson-féle kapcsolatvizsgálat a GDP, GNI, HCI, HDI, FDI bevonásával) alapján a gazdasági fejlettség mérése szempontjából az emberi fejlettségi index (HDI) a legalkalmasabb az éves fajlagos érintéses mobilfizetések magyarázatához. A 4. ábrán ezért ismertetjük az SPSS statisztikai program K-közép analízise segítségével alkotott, majd csoportosított magas (HDI > 0,9; éves fajlagos mobil POS fizetési érték > 1000 USD/fő) és alacsony (HDI < 0,9 alatti; éves fajlagos Mobil POS fizetési érték < 1000 USD/fő) HDI mutatóval, illetve mobil POS fizetési értékkel jellemezhető országokat. A skálázás során a két klaszterre vonatkoztatott K-közép analízis által kalkulált klaszterközéppontokat, illetve az értékek ettől mért távolságát vettük figyelembe, meghatározva a két csoportot (alacsony, magas) megkülönböztető értékeket változónként.

A HDI és a fajlagos mobil POS fizetési érték összevetése (2017)



Forrás: Világbank és a Statista adatai alapján saját szerkesztés.

Az országok közel felében (például Ausztriában, Belgiumban vagy Franciaországban) nem érvényesül a gazdasági fejlettség mobilfizetésekre gyakorolt pozitív hatása. Figyelembe kell venni, hogy a HDI a GDP-nél komplexebb mutatószám, amelynek 2017. évi értékei 0,81 és 0,94 között voltak az EU-28-ban. A mutató magába foglalja a digitalizáció terjedésének kedvező születéskor várható élettartamot, iskolázottságot és életszínvonalat egyaránt, így módszertanunk szempontjából célszerű az alkalmazása. Hatását a Statista adatbázisában fellelhető, banki digitalizációval összefüggő 2017. évi adatokkal kiegészítve vizsgáltuk. A független változók kiválasztása (*1. táblázat*) során fontosnak tartottuk a fajlagos (relatív vagy származtatott) mutatók alkalmazását, mivel ezáltal kiszűrhetők, elkerülhetők az abszolút mutatók esetében tapasztalható egyenlőtlenségek. A vizsgálatba bevont európai uniós országok területeinek, népességeinek, gazdasági fejlettségeinek, városiasodottságának eltérései indokolták döntésünket.

Alapadatbázis (függő és független változók)

Függő változó	Független változó
Éves fajlagos érintéSES mobilfizetési érték (USD/fő)	Fajlagos bruttó hazai termék (GDP) – PPP/fő Fajlagos bruttó nemzeti jövedelem (GNI) – PPP/fő Humán szegénységi index (HCI) Emberi fejlettségi index (HDI) Fajlagos jövedelem – euró/fő Népsűrűség – fő/km ² Bankautomata-sűrűség – fő/bankautomata Bankfióksűrűség – fő/bankfiók Külföldi közvetlen beruházás (FDI) a GDP százalékában Központi államadósság a GDP százalékában Mobil POS-felhasználók a népesség százalékában Városban élők aránya – százalék Idősek aránya – százalék Utolsó 12 hónapban online vásárlást végrehajtók aránya – százalék Alapvető vagy magasabb digitális készségekkel rendelkező lakosok aránya – százalék Számlatulajdonosok aránya pénzügyi vagy mobil pénzügyi szolgáltatónál – százalék Személyes használatú internetfelhasználók aránya – százalék Online banki penetráció – százalék

Forrás: A vizsgálatba bevont összes változó alapján saját szerkesztés.

Az 1. táblázatban áttekinthető változók egyedi adatgyűjtés eredményei, így korábbi adatokkal való összehasonlításuk az adatok elérésének hiányában nem lehetséges. Első lépésként standardizált értékekkel – a kiugró értékek kizárása mellett – a függő változónak (éves fajlagos mobil POS fizetési érték) az esetleges független változókhoz mért korrelációs mátrixát készítettük el parametrikus (Pearson a kiválasztott változókra vonatkozóan: 2. táblázat) korrelációk feltételezése mellett. Az eredmények (a korrelációs elemzés kiegészítve toleranciamutatókkal) multikollinearitást⁵ jeleztek, így főkomponens-analízis elvégzésére voltak alkalmasak (Wágner, 2003). Az analízisben felhasznált változók kiválasztásakor arra törekedtünk, hogy minél erősebb, szignifikáns korrelációkkal jellemezhető mutatószámok kerüljenek a főkomponens változóba. Emellett figyelembe vettük a klaszterelemzés alkalmazási lehetőségeinek tekintetében Simon (2006) véleményét

⁵ A varianciainflációs tényező (VIF) minden esetben 5 feletti, ami regressziós modell alkalmazását nem teszi lehetővé, és a toleranciaértékek 0,14 és 0,30 közötti értékei jelezték ezt számunkra az erősnek tekinthető korrelációs értékek mellett.

is, amely szerint az egymással magas szinten korreláló változók (0,9 vagy magasabb érték) nem alkalmasak a K-közép elemzés végrehajtására, mivel redundánsak lehetnek. A módszertani megfelelés érdekében ezért a független változók kiválasztása során erre a kritériumra nagy hangsúlyt fektettünk.

A főkomponens-elemzés végül a következő beállítások mellett valósult meg: maximum likelihood módszer, varianciamaximalizáló (Varimax) rotálás. Az elfogadási kritériumok a következők voltak: a változók közötti korreláció értéke minden esetben $> 0,3$, Kaiser–Meyer–Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO): $> 0,5$; Baret-teszt sig.: $< 0,05$, kommunalitások: $> 0,25$; goodness of fit test: $> 0,00$; összes megőrzött variancia: > 33 százalék, súlyok: $> 0,25$ (Barna & Székelyi, 2008). A vizsgálat alkalmazhatóságát megerősítő elemzések figyelembevétele mellett a főkomponens-elemzés eredményeként elfogadott független változók a következők lettek (a további táblázatokban ezeket a jelöléseket használjuk):

- v1. az utolsó 12 hónapban online vásárlást végrehajtottok aránya;
- v2. alapvető vagy magasabb digitális készségekkel rendelkező lakosok aránya;
- v3. fajlagos jövedelem;
- v4. HDI;
- v5. számlatulajdonosok aránya pénzügyi vagy mobil pénzügyi szolgáltatónál;
- v6. személyes használatú internetfelhasználók aránya;
- v7. online banki penetráció.

2. táblázat

A vizsgálatba bevont változók közötti kapcsolatvizsgálat eredménye (Pearson)

Pearson-korreláció	F. v.	v1	v2	v3	v4	v5	v6	v7
Függő változó (F. v.)	1,000	0,521	0,500	0,611	0,506	0,540	0,462	0,541
v1	–	1,000	0,854	0,774	0,864	0,716	0,850	0,850
v2	–	–	1,000	0,786	0,787	0,729	0,871	0,883
v3	–	–	–	1,000	0,854	0,733	0,805	0,685
v4	–	–	–	–	1,000	0,797	0,797	0,767
v5	–	–	–	–	–	1,000	0,666	0,732
v6	–	–	–	–	–	–	1,000	0,845
v7	–	–	–	–	–	–	–	1,000

Forrás: A kiválasztott független és függő változók alapján saját szerkesztés.

A főkomponens megalkotásával az volt a célunk, hogy a klaszterképzés során hasonló magyarázó erejű mutatók (3. táblázat) kerüljenek felhasználásra. Módszerünk eredményeként egy olyan mutatóegyüttest alkottunk, amellyel az európai országok pénzügyi affinitását mérhetjük ügyfélorientált szempontból. A főkomponens-analízis során kialakított egyetlen főkomponens változó 0,896-os KMO-értékkel a valós információtartalom közel 20 százalékanak az elvesztése mellett jónak tekinthető.

3. táblázat

Főkomponens-analízis kommunalitásai és faktorsúlyai

Független változók	Kommunalitás	Faktorsúly
v1	0,852	0,863
v2	0,860	0,863
v3	0,807	0,731
v4	0,858	0,804
v5	0,699	0,634
v6	0,840	0,841
v7	0,850	0,817

Forrás: A főkomponens-analízis eredményei alapján saját szerkesztés.

Az analízisbe bevont független változók (v1–v7) az Európai Unió országainak országhatárokon belüli, társadalmi és pénzügyi digitális szolgáltatásokkal (függő változó: azonnali fizetés – Mobil POS) összefüggő sajátosságait és jellemvonásait tartalmazzák. Az általunk megalkotott ügyfélaffinitást mérő pénzügyi digitális fejlettség főkomponens-változó ezért az országok pénzügyi digitális erejének – lakossági megközelítést (elfogadás, használat, viselkedés) alkalmazó – csoportosítására használható. Tanulmányunk célja ezért az országok klaszterekbe rendezése, illetve azok térszerkezeti modellekkel való összevetése, így a főkomponens-analízis során feltárt, főkomponens-változóba sűrítendő független változók K-közép analízisét végeztük el, többféle csoportszám (2–5 klaszter) meghatározása mellett. A csoportosítási módszertant többek között a természettudományok, az orvostudomány és a közgazdaság-tudomány területén használják (Hadle & Simar, 2011). A K-közép klaszterezést európai országok csoportosítására több kutatás is alkalmazta már többek között a következő területeken: geopolitika (Savvas et al. 2016), transzfer-

támogatások (Pezer, 2018), gazdasági elemzés (Rezanková 2014), egészségügyi mutatók (Ecer & Aktas, 2019), gravitációsmodell-jellemzők (Bobková, 2014). Az elemzés előnyei közé tartozik, hogy a választott szempontok alapján figyelembe veszi a vizsgálati elemek (jelen kutatás esetében az országok) közötti azonosságokat, valamint különbségeket. A csoporton belüli hasonlóság erőssége, illetve a klaszterek közötti minél erősebb különbség elősegíti, hogy a klaszterezés sikeres legyen (Elek, 2005). A csoportok számának meghatározása során a korábban bemutatott térszerkezeti felfogásokból (például nyugat–kelet) ismert klaszterszámokból (jellemzően égtájak számából adódik) indultunk ki, mivel az eltérések/egyezések bemutatására ezt találtuk a legalkalmasabb módszernek. A különböző számú klaszterképzés tesztelése során figyelembe vettük az F-teszt értékét is (4. táblázat), amely a bevont változók csoportképzésre gyakorolt súlyát jelzi számunkra. A végső csoportszám (4 klaszter) meghatározásakor a legkiegyensúlyozottabb súlymegoszlás mellett döntöttünk, de azt is figyelembe vettük, hogy e fölött a csoportok elemszámai elaprózódtak.

4. táblázat

Négy klaszter ANOVA-táblája

Független változók	F	Sig.
v1	24,874	0,000
v2	34,541	0,000
v3	39,927	0,000
v4	33,796	0,000
v5	19,939	0,000
v6	32,869	0,000
v7	28,593	0,000

Forrás: A K-közép elemzés ANOVA-táblája alapján saját szerkesztés.

Eredmények

A klaszterképzés folyamán a kisebb számmal jelzett csoportok jelölték a digitalizációban fejlettebb területeket. Elemzésünkben az észak- és nyugat-európai országok dominanciája érződik, mivel csoportosításaink (6. táblázat) minden módzatában ezek a területek a legfejlettebbek. Három kategória esetében ezeknek a térségeknek a klasztereloszlása részben átrendeződik, illetve megjelenik a legkevesbé fejlett csoport. Figyelembe kell vennünk azonban, hogy ekkor a HDI és az egy főre jutó jövedelem meghatározó túlsúllyal bírt a klaszterképzés során. Emiatt a gazdasági teljesítmény fontossága az általunk alkalmazni kívánt metódustól jelentősen eltért. Négy klasztert kialakítva ezért Horvátország és Magyarország már az eggyel jobb – a kevésbé fejlett – kategóriába sorolható, Románia és Bulgária viszont továbbra is a legfejletlenebb csoportba tartozik. Az észak-, illetve a nyugat- és dél-európai országok elkülönülnek, így egy-egy erős és közepes digitális felkészültségű országcsoporthat képviselnek. A közép- és kelet-európai országok (Romániát és Bulgáriát kivéve), valamint a balti államok (Észtország kivételével) kevésbé felkészültek a banki digitalizáció terén, ezt azonban a Magyar Nemzeti Bank versenyképességi indexének a banki digitalizációs alpillérje is alátámasztotta. Az általunk választott négy klaszter esetén a megfelelő súlyozás mellett a klaszterközpontok is jól elkülöníthető csoportokat alkottak (5. táblázat). A táblázatban kiemelt klaszterközpontok azt jelzik, hogy a pénzügyi digitalizációban legfejlettebb csoport (1. csoport) országai gazdasági fejlettség (v4) tekintetében a második helyre sorolt klaszter (2. csoport) tagjainál rosszabbul teljesítettek.⁶ A felhasznált független változók közel azonos súlyainak figyelembevétele mellett ezért nem csupán az országok gazdasági ereje jelent közvetlen előnyt a pénzügyi digitalizáció szintjében. Az első klaszter legjelentősebb fölénye az alapvető vagy magasabb digitális készségekkel rendelkező lakosok arányában (v2) realizálódik, ami viszont nélkülözhetetlen bármiféle digitális lehetőség országos bevezetése/alkalmazása esetén.

⁶ Vegyük figyelembe, hogy a standardizálástól eltekintve a terjedelem HDI esetében csupán 0,1272 az EU-28-b.

Klaszterközéppontok négy csoport esetén

Független változók	Csoportszám (fejlettség 1–4)			
	1	2	3	4
v1	1,119	0,343	-1,112	-2,180
v2	2,019	-0,642	-1,146	-2,009
v3	2,396	0,963	-1,018	-1,391
v4	0,538	1,457	-1,407	-1,935
v5	0,776	0,437	-0,471	-3,278
v6	2,001	0,771	-1,142	-1,826
v7	1,007	0,233	-0,841	-1,959

Forrás: A K-közép elemzés eredményei alapján saját szerkesztés.

Öt klaszter kialakításával már a csoportszámok elaprózódása érzékelhető, ami a változók súlyának átrendeződésével már nem felel meg elemzésünk céljának.

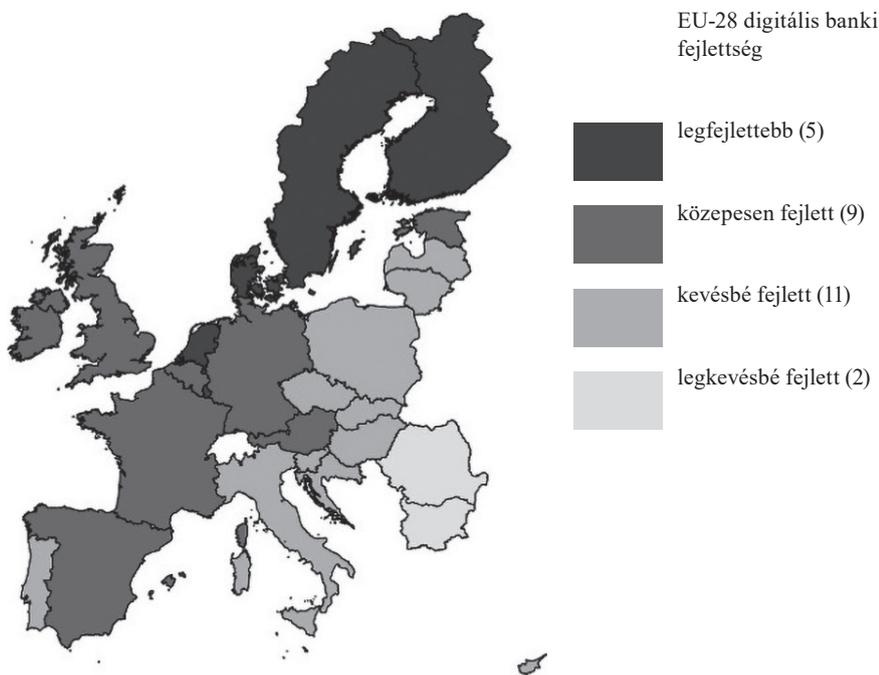
A klaszterképzés eredményeképpen az EU-28 digitális banki felkészültségét jól elkülöníthető módon feltártuk (6. táblázat). Térszerkezeti összehasonlítás tekintetében a négyklaszteres felosztást tartjuk ideálisnak, mivel ezáltal jól megkülönböztethető, digitális banki fejlettségtől függő kategóriákat (nagyon, közepesen, kevésbé, legkevésbé fejlett) különíthettünk el.

Független változók általi csoportosítás (2017)

EU-28 (Görögország kiugró érték miatt kizárásra került)	Csoportosítás (2–5)							
Dánia Finnország Luxemburg Hollandia Svédország Ausztria Belgium Franciaország Németország Írország Egyesült Királyság Észtország Málta	1. csoport	1. csoport	1. csoport	1. csoport				
Spanyolország Ciprus Olaszország Lettország Portugália Szlovénia Litvánia Lengyelország Csehország Szlovákia Horvátország Magyarország Bulgária Románia			3. csoport	2. csoport	2. csoport			
						3. csoport	3. csoport	
				3. csoport	4. csoport			4. csoport
								4. csoport

Forrás: A kiválasztott független változók alapján saját szerkesztés.

Az EU-28 csoportosítása digitális banki fejlettség alapján (2017)



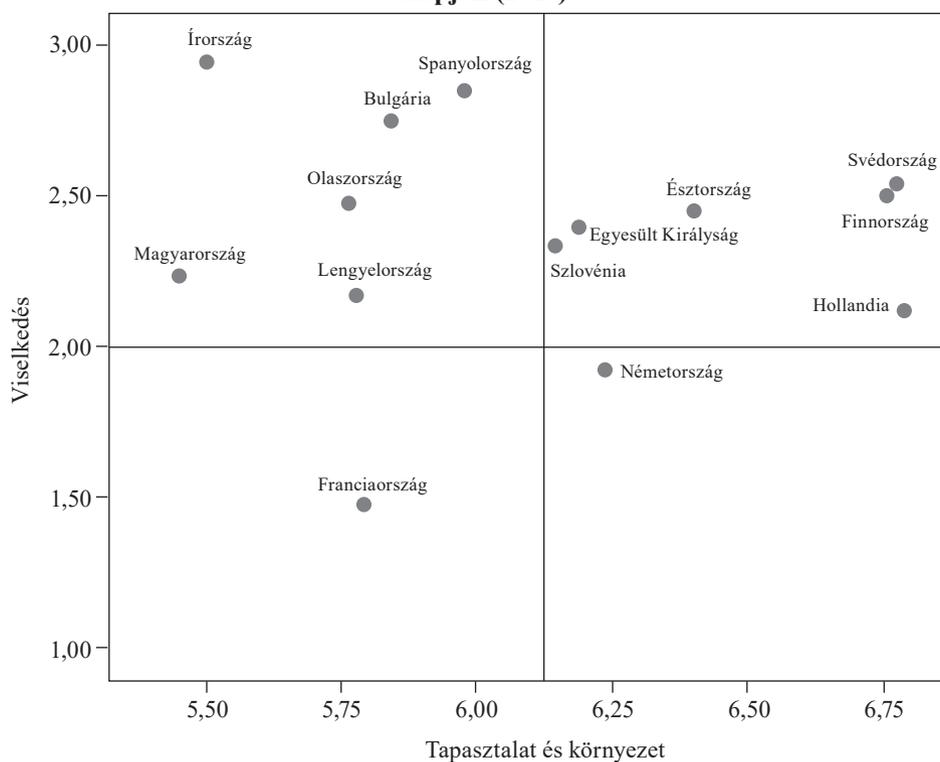
Forrás: A K-közép analízis eredményei alapján saját szerkesztés.

A térszerkezeti felosztást (5. ábra) áttekintve ábrázolástechnikailag Alvrencht Penck „Köztes-Európa” modellje áll a legközelebb a digitális banki fejlettség 2017. évi helyzetképehez. Elképzelése azonban az akkori közép-európai hatalmak szövetségéhez kötődött (Penck 1915), ami jelen kutatás esetében nem releváns. Baudel (2003) gazdasági különbségekre alapozott észak–dél megkülönböztetése, illetve a Probalád (2000) szerint az ezt felváltó nyugat–kelet reláció együttes kezelése azonban már közelebb áll az általunk feltárt térszerkezeti felosztáshoz. A gazdasági fejlettség ezért egyértelműen hat a tanulmányban vizsgált digitalizáció területi jelenlétére, mértékének a meghatározásához (például klaszterképzéshez) azonban más digitális felkészültséget mérő mutatók bevonása is szükséges. A Magyar Nemzeti Bank banki digitalizációs és a kormányzati szabályozás befolyását mérő pénzügyiszabadság-indexek összevetéséből is hasonló, délnyugat–északkelet irányú digitális banki fejlettségi képet kaptunk az EU-28-ról.

Érdekesség, hogy a banki digitalizációnál általánosabb, a Tufts Egyetemen kialakított digitális evolúciós index (6. ábra) alapján is kisebb eltérésekkel az általunk feltárt tendencia érzékelhető.

6. ábra

Európai uniós csoportosítás digitális viselkedés, tapasztalat és környezet alapján (2017)



Forrás: A digitális evolúciós index 2017. évi adatai alapján saját szerkesztés.

Tanulmányunkban a banki szolgáltatások digitalizáltságát az éves fajlagos érintes mobilfizetésekkel azonosítottuk, így a független változóink által kialakított klaszterek és a mobil POS fizetési értékek összehasonlítása (7. táblázat) módszertanunk eredményességét bizonyíthatja.

Klaszterek fajlagos érintései mobilfizetési értékkel való összevetése (2017)

EU-28	Klaszter	Éves fajlagos érintései mobilfizetési érték (USD/fő)	Klaszter átlag éves fajlagos érintései mobilfizetési érték (USD/fő)		
Dánia	1	1326	1 096		
Svédország		1266			
Finnország		1048			
Luxemburg		1036			
Hollandia		806			
Egyesült Királyság	2	1663	747		
Írország		999			
Franciaország		803			
Belgium		770			
Ausztria		751			
Észtország		652			
Málta		407			
Spanyolország		363			
Németország		313			
Horvátország	3	1642	439		
Portugália		807			
Olaszország		418			
Ciprus		406			
Szlovénia		343			
Lettország		272			
Csehország		243			
Lengyelország		194			
Litvánia		185			
Szlovákia		162			
Magyarország		155			
Románia		4		64	55
Bulgária				45	

Forrás: A klaszteranalízis eredményei és a Statista adatai alapján saját szerkesztés.

Az éves fajlagos érintései mobilfizetések értékeinek közel megfelelő klasztereket kaptunk vizsgálatunk eredményeül, de fontos, hogy nem is volt célunk a tökéle-

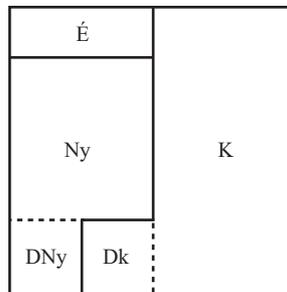
tes egyezés, mert az európai uniós országok pénzügyi affinitásának ügyfélorientált mérésére törekedtünk. Ezért úgy véljük, az eltérések elfogadhatók, a csoportátlagok pedig tényleges különbségeket jeleznek.

Összefoglalás

Digitális banki fejlettség szempontjából nagyon fontos a bankok digitális stratégiáinak a kialakítása, amelyek az európai uniós, illetve tagállami szintű stratégiákkal összhangban kell, hogy létrejőjenek. A pénzügyi intézeteknek figyelniük kell a pénzügyi közvetítőrendszer átalakulására, mivel a digitalizáció ezeket a folyamatokat is jelentősen befolyásolja. A gazdasági fejlettség mellett a lakossági online jelenlét (vásárlások intenzitása), a bankszámlával való rendelkezés, az online banki penetráció, valamint a szükséges készségek meglétének figyelembevétele elengedhetetlen a digitális bankolás vizsgálata során. *Térszerkezeti szempontból elemzésünk a hagyományos modellekkel részben egyező felosztást eredményezett (7. ábra).* Eltérést főként az északi országok elkülönülése, valamint a nyugat- és délnyugat-európai térség összeolvadása (egységes digitális banki fejlettsége) jelentett. A déli területek elkülönülése, nyugati és keleti részre osztása figyelemre méltó, mert a banki digitalizáció kapcsán így nem tekinthető egységesnek a terület fejlettsége. Eredményünk az európai szintű közös együttműködés és koherencia kapcsán sokat vizsgált (Európai Közösségek Bizottsága, 1997; Farinós Dasi, 2006; Knielling & Othengrafen, 2016) térbeli tervezési stílusokkal mutat markánsabb egyezést, mivel e tekintetben Északnyugat-Európát, Kelet-Közép-Európát és Dél-Európát különböztetik meg egymástól eltérő kulturális régiókként.

7. ábra

Az EU-28 térszerkezete digitális banki fejlettség alapján (2017)



Forrás: A K-közép analízis eredményei alapján saját szerkesztés.

Hipotéziseink a szakirodalmi áttekintést és a klaszterképzést követően a következők szerint kerültek elfogadásra. *Az EU-28 országában a pénzügyi intézetek digitális fizetési lehetőségeit az uniós stratégiák mellett az országos kormányzati célrendszerek is jelentősen befolyásolták.* Eredményeink alapján tehát első hipotézisünket (H1) elfogadtuk, mivel az európai uniós törekvéseknek való megfelelés (például költségvetésben elfoglalt hely, lehetséges támogatások mértéke) és az országos kormányzati szabályozottság szigorúságának szintje (25 országban) ezt visszaigazolta. *Az EU-28 országok bankjainak digitális bankstratégiai nem csak a gazdasági fejlettség miatt kulcsfontosságúak.* A digitális bankstratégiákat érintő második hipotézisünket (H2) tehát szintén elfogadtuk, mivel az általunk kialakított klaszterek esetében közel azonos súlyú változók mellett az első és második csoport gazdasági fejlettségi (HDI) sorrendje a digitális banki fejlettséghez képest felcserélődött. A térszerkezeti modellekkel összefüggő kutatási kérdésünk kapcsán azonban csak *részlegesen tudtuk elutasítani azt a feltételezésünket, hogy az EU-28 országok digitális banki fejlettség alapján képzett térszerkezeti felosztása jelentősen eltér a hagyományos regionális térszerkezeti modellektől.* Ennek oka, hogy a digitális banki fejlettség alapján képzett felosztás a kelet–nyugati, észak–déli, valamint a „Köztes-Európa” hagyományos térszerkezeti modellekhez hasonlít, de ezek összevont területi tagozódásaként (észak, nyugat–délnyugat, kelet–délkelet) értelmezhető.

A digitális pénzügyi megoldások jövőorientált elemzéseivel ellentétben így sikerült az európai térszerkezet újszerű felosztását létrehozni. Eredményeink alapján a pénzügyi digitalizáció terjedésének, valamint az azt befolyásoló tényezőknek és hatásaiknak a folyamatos nyomon követése elengedhetetlen a regionális és pénzügyi elemzések együttmozgása tekintetében. A lakosság digitális pénzügyi affinitásának és képességeinek tagállami/nemzetközi elemzése ezért a pénzügyiföldrajz-kutatások területén elkerülhetetlen. Kutatásunk korlátjaként megemlítendő, hogy a térszerkezeti modellek továbbgondolása – ahogy azt a korábbiakban is kiemeltük – csak abban az esetben értelmezhető, ha adott nemzetgazdaság földrajzilag adott (országhatáron belüli) működéséhez kötjük a banki szolgáltatási eredményeket. Következtetéseink ezért a bank- és vállalati szektor együttműködésének a teljesítményét figyelmen kívül hagyják, csupán az országok digitális pénzügyi teljesítményének a lakossági hozzáálláson (alkalmazkodás) alapuló eredményességét reprezentálják. Kutatásunk kiegészítése, folytatása kapcsán úgy látjuk, hogy az általunk feltárt eredmények, valamint a koronavírus-járvány következtében kialakult új társadalmi és gazdasági helyzet a pénzügyi szolgáltatások digitalizációjának, illetve a bankok ezzel kapcsolatos kommunikációs gyakorlatának összehasonlító vizsgálatára kiváló alapot je-

lenthet. Továbbá izgalmas kutatási kérdés lehetne a témában, hogy az Európai Unió több tagországában is jelen lévő bankok digitalizálással kapcsolatos üzletpolitikáját mennyiben befolyásolják az anyaországukban, illetve a más országokban szerzett tapasztalataik, továbbá vannak-e szignifikáns különbségek az egyes kereskedelmi bankcsoportok digitalizáció terén követett gyakorlataiban.

Hivatkozások

- Aalbers, M. B. (2015). Financial geography: introduction to the Virtual Issue. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 40(2), 300–305. <https://doi.org/10.1111/tran.12081>
- Allen, F., Carletti, E., Gray, J. & Gulati, M. (2017). *The changing geography of finance & regulation in Europe*. Imperial College Business School, London.
- Arnoni, E., Lyam, C., Allen, R., Jain, S., Hinchliffe, E. & Guha, K. (2020). *Future of payments in Australia The future of transaction banking and payments in 2020*. PWC, London.
- Ash, J., Kitchin, R. & Leszczynski, A. (2018). Digital turn, digital geographies? *Progress in Human Geography*, 42(1), 5–43. <https://doi.org/10.1177/0309132516664800>
- Asztalos, P., Horváth, G., Krakovský, S. & Tóth, T. (2017). Ellentétek feloldása a bankrendszerek versenyképességének mérésében – az MNB bankrendszeri versenyképességi indexe. *Hitelintézeti Szemle*, 16(3), 5–31. <https://doi.org/10.25201/HSZ.16.3.531>
- Auer, R., Cornelli, G. & Frost, J. (2020). *Covid-19, cash, and the future of payments*. BIS Bulletin, Switzerland.
- Avetisyan, S. (2018). Financial geography: The geographical nature of the financial economics. *SSRN Electronic Journal*, March 28. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3231903>
- Bánhidí, Z. & Dobos, I. (2020). Az Európai Unió digitális gazdaság és társadalom indexének statisztikai elemzése. *Statisztikai Szemle*, 98(2), 149–168. <https://doi.org/10.20311/stat2020.2.hu0149>
- Barna, I. & Székelyi, M. (2008). *Túlélőkészlet az SPSS-hez – Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára*. Typotex Kiadó, Budapest.
- Berchten, N. (2017). *The digitisation of everything: How organisations must adapt to changing consumer behaviour*. Ernst & Young. London
- Bobková, B. (2014). *On estimation of gravity equation: A cluster analysis*, IES Working Paper, No. 37/2014, Charles University in Prague, Institute of Economic Studies (IES), Prague.
- Bold, M. & Lee, C. (2015). Financial Accessibility and Economic Growth. *Journal of East Asian Economic Growth*, 19(2), 143–166. <https://doi.org/10.11644/KIEP.JEAI.2015.19.2.294>
- Boros, L., Pál, V., Mészáros, R., Nagy, G. & Nagy, E. (2010). *A globális gazdaság földrajzi dimenziói*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Braudel, F. (2003). *Franciaország identitása. I. kötet. A tér és a történelem*. Helikon Kiadó, Budapest.
- Brunet, R. (1989). *Les villes européennes: Rapport pour la DATAR*. Reclus, Montpellier.
- Campanella, L. M. (2018). *The changing geography of finance shifting financial flows and new hubs: Shanghai and Paris?* Robert Triffin International, Turin.
- Chakravorti, B., Tunnard, C. & Chaturvedi, S. R. (2015). *Digital Planet: Ready for the rise of the e-consumer*. Tufts University, Medford.
- Coe, N. M., Kelly, P. F. & Yeung, H. W. C. (2007). *Economic Geography. A Contemporary Introduction*. Blackwell, Oxford.
- Corbridge, S., Martin, R. & Thrift, N. (Eds.) (1994). *Money, Power and Space*. Blackwell, Oxford.
- Cséfalvay, Z. (1999). *Helyünk a nap alatt... Magyarország és Budapest a globalizáció korában*. Kairosz Kiadó, Budapest.

- De Vito, A. & Gomez, J.-P. (2020). Estimating the COVID-19 Cash Crunch: Global Evidence and Policy. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(2), https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID3571558_code2227104.pdf?abstractid=3560612&mirid=1
- Dow, S. (1994). European monetary integration and distribution of credit availability. In Corbridge, S., Martin, R., Thrift, N. (Eds.): *Money, Power and Space*. Blackwell, Oxford, 149–164.
- Ecer, B. & Aktas, A. (2019). Clustering of European Countries in terms of Healthcare Indicators. *International Journal of Computational and Experimental Science and ENgineering (IJCESEN)*, 5(1), 23–26.
- Elek, I. (2005). Az adatbányászat osztályozási eljárásainak alkalmazása a vektoros térinformatikában. *Geodézia és Kartográfia*, 57(11).
- Európai Bizottság (2018). *Modern költségvetés a polgárainak védelmet, biztonságot és lehetőségeket nyújtó Unió számára. A 2021–2027-es időszakra vonatkozó többéves pénzügyi keret*. Európai Bizottság, Brüsszel https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:c2bc7dbd-4fc3-11e8-bel-d01aa75ed71a1.0009.02/DOC_2&format=PDF
- Európai Bizottság (2019). *DESI 2019 Digital Economy and Society Index – Methodological*. Európai Bizottság, Brüsszel https://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2018-20/desi-2018-methodology_E886EDCA-B32A-AEFB-07F5911DE975477B_52297.pdf
- Európai Közösségek Bizottsága (1997). *The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg
- Európai Parlament (2020). *Az európai digitális menetrend*. Európai Parlament, Belgium. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/64/az-europai-digitalis-menetrend>
- Európai Unió Globális Stratégia (2016). *Közös jövőkép, közös fellépés: Erősebb Európa: Globális stratégia az Európai Unió kül- és biztonságpolitikájára vonatkozóan*. Európai Külügyi Szolgálat, Brüsszel http://www.eeas.europa.eu/archives/docs/top_stories/pdf/eugs_hu_.pdf
- Farinós Dasi, J. (Ed.) (2006). *Governance of Territorial and Urban Policies from EU to Local Level*. (ESPON project 2.3.2).
- Financial Stability Board (2017). *Financial Stability Implications from FinTech: Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities' Attention*. 27 June. <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>
- Gabor, D. & Brooks, S. (2017). The digital revolution in financial inclusion: International development in the fintech era. *New Political Economy*, 22(4), 423–436. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1259298>
- Gál, Z. (2000). A regionális tudomány új irányzata: A pénzügyi földrajz. *Tér és Társadalom*, 14(2–3), 9–21. <https://doi.org/10.17649/TET.14.2-3.569>
- Gál, Z. (2010). *Pénzügyi piacok a globális térben*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Gozman, D., Liebenau, J., & Mangan, J. (2018). The innovation mechanisms of fintech start-ups: Insights from SWIFT's innotribe competition. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 145–179. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440768>
- Grandi, S. & Sellar, C. (2020). *Geofinance between national and firm internationalization strategies: an analysis of the Italian banking system across borders*. FinGEO, Oxford. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.27747.09767>
- Hardle, W. K. & Simar, L. (2011). *Applied Multivariate Statistical Analysis, Third Edition*. Springer, Switzerland.
- Heidenreich, M. (2003). Regional inequalities in the enlarged Europe. *Journal of European Social Policy*, 13(4), 313–333. <https://doi.org/10.1177/09589287030134001>
- Hospers, G.-J. (2003). Beyond the Blue Banana? Structural Change in Europe's Geo-Economy. *Intereconomics* 38(2), 76–85. <https://doi.org/10.1007/BF03031774>

- Ioannou, S. & Wójcik, D. (2020). Finance and growth nexus: An international analysis across cities. *Urban Studies*, 1(20) https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:f674c34e-1bfa-493e-b8db-bba91aabc623/download_file?safe_filename=Ioannou_and_Wojcik__Finance_and_growth__VoR.pdf&type_of_work=Journal+article <https://doi.org/10.1177/0042098019889244>
- Jakšič, M. & Marinč, M. (2019). Relationship banking and information technology: The role of artificial intelligence and FinTech. *Risk Management*, 21(1), 1–18. <https://doi.org/10.1057/s41283-018-0039-y>
- Kengyel, Á. (2019). Az Európai Unió költségvetésének jövője a 2021–2027-es többéves pénzügyi keret tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 65(5), 521–550. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2019.5.521>
- Kerényi, Á. & Müller, J. (2019). Szép új digitális világ? A pénzügyi technológia és az információ hatalma. *Hitelintézeti Szemle*, 18(1), 5–33. <https://doi.org/10.25201/HSZ.18.1.533>
- Kincses, Á., Nagy, Z. & Tóth, G. (2013). Európa térszerkezete különböző matematikai modellek tükrében, I. rész. *Területi Statisztika*, 53(2) 148–156.
- King, B. (2018). *Bank 4.0 – Banking Everywhere, Never at a Bank*. Marshall Cavendish International, Singapore.
- King, R. G. & Levine, R. (1993). Finance, entrepreneurship, and growth. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 513–542. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(93\)90028-E](https://doi.org/10.1016/0304-3932(93)90028-E)
- Knieling, J. F. & Othengrafen, F. (Eds.) (2016). *Planning cultures in Europe: Decoding Cultural Phenomena in Urban and Regional Planning*. Farnham, Surrey: Ashgate.
- Kotosz, B. & Lengyel, I. (2017). *Regional Growth and Convergence of the NUTS 3 Regions of Eastern European Countries*. 57th ERSA Congress: Social Progress for Resilient Regions, Groningen.
- Kovács, L. & Marsi, E. (szerk.) (2018). *Bankmenedzsment, banküzemtan*. Magyar Bankszövetség, Budapest
- Kovács, S. Zs. (2020). *Digitalizálhatók-e az alapvető pénzügyek a járványhelyzet hatására?* MTA KRTK RKI, Pécs. http://www.docs.rkk.hu/rkkweb/Kovacs_digitalis_penzugyek.pdf
- Lakócai, Cs., Gál, Z. & Kovács, S. Zs. (2018). Helyi kötődésű alternatív fizetőeszközök. Új lehetőségek a lokális pénzügyi szolgáltatások bővítésében. *Pénzügyi Szemle*, 63(4), 480–497.
- Landesmann, M. (2013). *The new North-South divide in Europe – can the European convergence model be resuscitated?* The Vienna Institute for International Economic Studies, Monthly Report 1/2013.
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688–726.
- Mader, P., Mertens, D. & Zwan van der N. (Eds.) (2020). *The Routledge International Handbook of Financialization*. Routledge, London.
- Malecki, E. J. (2015). Economic Geography. In Wright J. D. (Ed.): *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences (Second Edition)*. Elsevier, Amsterdam 33–37. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.72014-9>
- Malhotra, S., Sénant, Y., Drummond, A., Ampenberger, M., Barta, I., Strauß, M., Roongta, P., Dab, S., Tfelti, A., Tan, T. & Bussey, K. (2019). *Global Payments 2019: Tapping into Pockets of Growth*. Boston Consulting Group, Boston.
- Marján, A. (2005). *Európa pénzügyei – Bankok, tőzsdék, a közös pénz és a globális verseny*. Sanoma Budapest Kiadó, Budapest.
- Martin, R. (1994). Stateless Monies, Global Financial Integration and National Economic Autonomy: The End of Geography? In: Corbridge, S., Martin, R. & Thrift, N. (Eds.): *Money, Power and Space*. Blackwell, Oxford, 253–276.
- Martin, R. & Pollard, J. (Eds.) (2018). *Handbook on the Geographies of Money and Finance*. Edward Elgar Publishing Ltd. Cheltenham, United Kingdom.

- Mérő, K. (2003). A gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés mélysége. *Közgazdasági Szemle*, 50(7–8), 590–607.
- Milesovic, N., Dobrota & M., Rakocevic, B. S. (2018). Digital economy in Europe: Evaluation of countries' performances. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakultet au Rijeci* 36(2), 861–880. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2018.2.861>
- Nemes-Nagy, J. (2009). *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Nemes-Nagy, J. & Szabó, P. (2016). Európa modern egységesülése és tagozódása. *Tér és Társadalom*, 30(4), 17–35. <https://doi.org/10.17649/TET.30.4.2814>
- Nicoletti, B. (2017). *The future of FinTech, Integrating Finance and Technology in Financial Services*. Palgrave Macmillan, London.
- Ozili, P. K. (2018). Impact of digital finance on financial inclusion and stability. *Borsa Istanbul Review*, 18(4), 329–340. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.12.003>
- Penck, A. (1915). *Politisch-geographische Lehren des Krieges*. Ernst Siegfried Mittler und Sohn, Berlin.
- Pezer, M. (2018). Maternity Support Policies: a Cluster Analysis of 22 European Union Countries. In Dumicic, K., Erjavec, N., Bach, P. M. Zmuk, B. (Eds.): *Proceedings of the ISCCRO – International Statistical Conference in Croatia, Croatia*, 117–124.
- Philippon, T. (2016). *FinTech Opportunity*. NBER Working Paper, No. 22476. <https://www.nber.org/papers/w22476.pdf>
- Pinto, T. C. & Gendre, P. (2017). *Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – Digitalizáció és innovatív üzleti modellek az európai pénzügyi szektorban, a foglalkoztatásra és az ügyfelekre gyakorolt hatás*. (2017/C 246/02) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016IE5526&from=EN>
- Prágay, I. (2018). Fizetési forgalom és digitalizáció. *Gazdaság és pénzügy*, 5(1), 74–87.
- Probáld, F. (2000). Európa társadalomföldrajzi vázlata. In Probáld F. (szerk.): *Európa regionális földrajza*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 99–124.
- Probáld, F. & Szabó, P. (2005). Európa térszerkezetének modelljei. In Dövényi Z. – Schweitzer F. (szerk.): *A földrajz dimenziói. MTA Földrajztudományi Kutatóintézet*, Budapest, 159–170.
- Rechnitzer, J. (1998). *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Rechnitzer, J. (2016). Adalékok Kelet-Közép Európa térszerkezetének felrajzolásához. *Közép-Európai Közlemények*, 6(1–2), 239–251.
- Rezanková, H. (2014). Cluster Analysis of Economic Data. *STATISTIKA*, 94(1), 73–86.
- Rodenman, E. (2017). The geographies of social finance: Poverty regulation through the 'invisible heart' of markets. *Sage Journals*, 43(1), 141–162. <https://doi.org/10.1177/0309132517739142>
- Rose, G. (2015). Rethinking the geographies of cultural 'objects' through digital technologies: interface, network and friction. *Progress in Human Geography*, 40(3), 334–351. <https://doi.org/10.1177/0309132515580493>
- Savvas, K. I., Stogiannos, A., & Mazis, I. (2016). A Study of Comparative Clustering of EU Countries Using the DBSCAN and K-means Techniques within the Theoretical Framework of Systemic Geopolitical Analysis. *International Journal of Grid and Utility Computing*, 8(2) <https://doi.org/10.1504/IJGUC.2017.10006818>
- Sharko, D. A., Meka, E., Sharko, G., & Baholli, I. (2017). *Digital Banking the Wave of the Future. Information Systems and Technology Innovations*. 2016 Conference Paper: The New Paradigm for a Smarter Economy, Albania.
- Simon, J. (2006). A klaszterelemzés alkalmazási lehetőségei a marketingkutatásban. *Statisztikai Szemle*, 84(7), 627–651.
- Szabó, P. (2008). A térszerkezet fogalma, értelmezése. *Tér és társadalom*, 22(4), 63–80. <https://doi.org/10.17649/TET.22.4.1199>

- Szűcs, J. (1981). Vázlat Európa három történelmi régiójáról. *Történelmi Szemle*, 24(3), 313–360.
- The Paypers (2019). *Payment Methods Report 2019: Innovations in the Way We Pay*. The Paypers, Amsterdam.
- Tóth, É. A. (2012). A globális pénzügyi központok világgazdasági szerepének változásai. *Közgazdaság: tudományos füzetek*, 7(4), 81–93.
- Vinkóczy, T. (2019). Pénzintézetek elérhetőségi vizsgálata a csornai járás példáján keresztül – tömegközlekedés és időtávolság. *A falu*, 34(1), 55–69.
- Vinkóczy, T. (2020). Készpénzhasználatra ható tényezők vizsgálata Magyarországon a 2011–2019-es időszakban. *Magyar Tudomány*, 181(8), 1074–1089. <https://doi.org/10.1556/2065.181.2020.8.11>
- Wágner, I. (2003). Területi bankfiókok teljesítményének elemzése faktoranalízissel. *Statisztikai Szemle*, 81(4), 348–359.
- Wallerstein, I. (1983). *A modern világgazdasági rendszer kialakulása*. Gondolat Kiadó, Budapest.
- Wonglimpiyarat, J. (2017). *FinTech banking industry: A systemic approach*. *Foresight*, 19(6), 590–603. <https://doi.org/10.1108/FS-07-2017-0026>

ÚJ KÖNYVEK

Korunk mozaikja és az életöröm tanúsága

Recenzió Berend T. Iván: *Élj érdekes időkben!*

(Éghajlat Könyvkiadó, 2020, Budapest, 598 oldal)

című könyvről*

GYÖRFFY DÓRA

*Berend T. Iván 90. születésnapja alkalmából jelent meg *Élj érdekes időkben!* című esszégyűjteménye. Az elemzés vezérfonalát a populista politika képezi, amelyet a szerző napjaink egyik legfontosabb kihívásának tart az Egyesült Államokban és Európában egyaránt. Az esszégyűjtemény alapján a cikk bemutatja a populizmus leglényegesebb jellemzőit, történeti gyökereit, legfontosabb magyarázatait és viszonyát az Európai Unióhoz.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: A10, F55, F60, N10, O10, O50, Y30.

Kulcsszavak: Berend T. Iván, Egyesült Államok, Európai Unió, fasizmus, gazdasági fejlődés, Magyarország, nacionalizmus, populizmus.

Abstract

A Mosaic of Our Age and the Zest for Life

A review of Iván T. Berend: *Live in an interesting time!*

DÓRA GYÖRFFY

The article reviews the collection of essays by Iván T. Berend published on the occasion of his 90th birthday. The review focuses on the analysis of populism, which the author considers a crucial

A kézirat első változata 2020. november 16-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.70>

Györffy Dóra egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Nemzetközi és Politikatudományi Intézet és Budapesti Corvinus Egyetem, Összehasonlító és Intézményi Gazdaságtan Tanszék.
E-mail: gyorffy.dora@btk.ppke.hu

challenge of our age both in the United States and Europe. On the basis of the book the article provides an overview on the main characteristics of populist regimes and leaders, the historical roots of populism and the explanations behind the phenomenon. It highlights the fact that while there are national varieties of populism, the anti-European Union sentiment common to them is one of their chief distinguishing characteristics.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: A10, F55, F60, N10, O10, O50, Y30.

Keywords: Iván T. Berend, economic development, European Union, fascism, Hungary, nationalism, populism, United States.

Berend T. Iván 90. születésnapja alkalmából jelent meg új esszégyűjteménye az Éghajlat Kiadó gondozásában. Címével a világhírű történész arra utal, hogy miután végigélte a 20. század rendkívüli viszontagságait, a 2010-es éveket ismét „érdekes időknek” érzi: „a címnek választott kínai eredetű mondás ... nem jókívánság, hanem átok, hiszen az érdekes idők – szemben az unalmas idők békés nyugalomával – zaklatottak, kellemetlenek, sőt gyakran életveszélyesek is” (5. o.). A kötet egyik esszéje az érdekes idők megítélését tovább árnyalja: Charles Dickenst idézve „[a]zok voltak a legszebb idők, és azok voltak a legrútabb idők, az volt a bölcsesség kora, az volt a balgaság kora, azok voltak a hit napjai, azok voltak a hitetlenség napjai, az volt a Fény évadja, az volt a Sötétség évadja, az volt a remény tavasza, az volt a kilátástalanság tele...” (121. o.). Mindez maradéktalanul igaz a 20. századra, amikor a borzalmas háborúk mellett hihetetlen technológiai fejlődés, népességrobbanás és életszínvonal-emelkedés következett be szerte a világban. A szerző napjainkban is egymással párhuzamos folyamatokra hívja fel a figyelmet – miközben a szélsőséges nacionalista populizmus fenyegeti a második világháború utáni rendet, a világ minden tájáról összefogtak emberek a Notre-Dame vagy a barlangban rekedt thaiföldi gyerekek megmentéséért.

A kötetben összegződik mindaz a tudás, amelyet Berend T. Iván kivételesen gazdag, személyes életútja során megszerzett: miután átélte a dachau koncentrációs tábor borzalmait, rendkívül gyors és sikeres tudományos pályát futott be Magyarországon – 43 évesen már a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem rektora és a Magyar Tudományos Akadémia levelező tagja lett. A rendszerváltás idején, 60 évesen azonban egy második MTA-elnöki tisztség helyett szinte a nulláról indulva újakezdte az életét Los Angelesben a UCLA professzoraként.¹ Életének vezérmotívuma a „Ne nézz hátra!” gondolat, amely megjelenik az ógörög mitológiában,

¹ Az életrajzi elemekről alaposan ír köszöntőjében Békesi László, volt pénzügyminiszter (Békesi, 2020).

a Bibliában és az indián mesevilágban egyaránt: „A jelenben kell élni és a jövőre készülni, előre kell tekinteni és menni és hinni kell. ... Ami mögöttem volt, mögöttem volt, már nem foglalkoztatott többé, legyen az tragikus vagy éppen szerencsés és sikeres” (265. o., 267. o.). A tapasztalatok és a tudás azonban megmaradt, és ez adja a háttérrel a jelen megértéséhez.

A 2017 és 2020 között született írások mozaikszerűen villantják fel múlt és jelen világát, a kulturális alkotások, a politikai folyamatok, a gazdasági fejlődés és a történelem eseményeinek elemzése révén. Bármely témához nyúl is a szerző, az olvasó élvezetes stílusú, kiváló érvelésű és adatokban gazdag elemzéssel találkozhat. A kötet esszéi véletlenszerű sorrendben követik egymást, az olvasónak végig az a benyomása, hogy különféle témákról kellemes beszélgetést folytat a szerzővel. A szerteágazó gondolatokból végül mégis összeáll a nagy kép, és a mozaik elemeiből kirajzolódnak napjaink legfontosabb kérdései és problémái.

Berend T. Iván gazdaságtörténészként nem hisz a determinizmusban – a kötetben számos olyan ország (például Írország, Dánia, Ausztria vagy a balti országok) esetét mutatja be, amelyek túlléptek nehézségeiken és rendkívüli fejlődési teljesítményt nyújtottak. Nem veti azonban el azt a gondolatot, hogy a múltbéli események nagyon erősen formálják a jelent: a francia Annales-iskola *longue durée* irányzata jelentős hatással volt rá, amely szerint „a történelem folyamán kialakult magatartási formák, gondolkodási és cselekvési módok nem halnak meg gyorsan és könnyen, nem tűnnek el maradéktalanul, hanem minden logika ellenére hatásai sokáig tovább élnek. A múltnak tehát van bizonyos jelenidejűsége a történelemben, ahogy mindenki maga is tapasztalhatja, hogy családja és saját múltja mennyire és mennyiben befolyásolja karakterét és gondolkodását, és ezzel bizonyos mértékig cselekedeteit is” (9. o.). Erre is számos példát hoz a lemaradó országokból Moldovától a harmadik világ kudarcáig. A *longue durée* perspektívájából próbálja megérteni az öt leginkább foglalkoztató Egyesült Államok, Magyarország és az Európai Unió legfontosabb kérdéseit is.

A kötet egyik vezérmotívuma a populizmus felemelkedése és ennek elemzése a történelem fényében. Donald Trump hatalomra kerülése, a brexit tragédiája és a magyarországi fejlemények egyaránt komoly nyugtalanságra adnak okot. Gyakoriak a történelmi összehasonlítások a faszizmussal, Berend T. Iván azonban óv a fogalmak helytelen használatától. A fasiszta ideológiában „[k]iemelhető a szélsőséges, vagy ahogy Hannah Arendt fogalmazta, »törzsi nacionalizmus«, ami az egyént aláveti a nemzeti közösségnek, és egyben rasszizmussal is társul. A nemzet számára megfelelő életteret igyekszik biztosítani, és hódító törekvései kapcsán ellentétben, sőt harcban áll rivális nemzetekkel. Ezzel szorosan összekapcsolódik az autokratikus,

totális állam” (168. o.). Ennek alapján Európában és az USA-ban nem beszélhetünk fasizmusról. Mégis beszélhetünk fasiszta jellegű eszmékről a populista mozgalmak kapcsán, amelyek a szélsőséges rasszizmus és a radikális nacionalizmus eszköztárát felhasználva az idegenek elleni uszítással igyekeznek hatalmukat biztosítani. A szerző figyelmeztet, hogy a „fasiszta nézetek és jelszavak veszélyesek, és felélesztnek lappangó érzelmeket és szőnyeg alá söpört nézeteket, feltámasztanak embertelenséget és agressziót” (170. o.). A retorikát nem teszi kevésbé veszélyessé az a tény, hogy a vezetők demokratikus választások révén kerülnek hatalomra. Ennek ellenére a 2010-es években tapasztalt jelenség új nevet érdemel, ami kiemeli a demokratikus díszletek ürességét, mint Fareed Zakaria illiberális demokrácia gondolata vagy a rasszista-szélsőjobboldali populista rezsime elnevezés.² A szerző hasonlóan óvatosan kezeli a maffiaállam fogalmát is, amely eredeti értelmében „a kormány és a bűnöző szervezetek szerves összekapcsolódására utal” (114. o.) többek között az ellenfelek kiiktatásában, meggyilkolásában. Ez a definíció elsősorban Putyin Oroszországra illik, amely akár külföldön is meggyilkoltatja a rendszer ellenfeleit és árulóit. A kötet egyik esszéje megrázó példákat mutat be erre.

A populizmus felemelkedésének magyarázatában a szerző különleges figyelmet szentel az egyenlőtlenségek növekedésének, ami az elmúlt évtizedekben számos fejlett országban, különösen az Egyesült Államokban megfigyelhető a globalizáció és az új technológiai forradalom kibontakozásával párhuzamosan. Berend T. Iván gazdaságfilozófiájában Polányi Károly gondolatait követi, aki elvetette a piac önszabályozásának ideáját, és amellett érvelt, hogy „míg a szabályozatlan piac a társadalmat a gazdaság alá rendeli, a szabályozott, korlátozott és regulált piac a gazdaságot rendeli a társadalom alá, ahol a helye van” (50. o.). Ennek alapján a szerző elítélően szól azokról a gazdaságpolitikai lépésekről, amelyek az USA-ban a felső egy százalékot kedvezményezik, míg a középosztály, amely a mediánjövedelem 75–200 százalékát keresi, egyre zsugorodik. A szegénység még olyan helyeken is látványos, mint Los Angeles, a világ egyik leggazdagabb városa. A hátrahagyott emberek könnyen fogékonyakká válnak a populista retorikát használó politikai erők üzeneteire, mivel azok „jövedelmi szintjük ígért megemelésével, esetenként a nyugdíjkorhatár csökkentésének, a béreket lenyomó bevándorlás megszüntetésének és az

² Ezeknek a rendszereknek az elnevezéséről valóban komoly vita folyik a szakirodalomban. Kornai (2016:1099) szerint „[n]agyon hiba lenne – és a magam részéről erre nem is vagyok hajlandó –, ha a demokrácia hívei átengednék a szó használatát olyan kormányzati formák elnevezésére, amelyek alapvető ismérvek szerint nem demokráciák.” Ő határozottan az autoriter elnevezést preferálja. Szintén gyakran előkerül a hibrid rezsime meghatározás. A fogalmi vitákról összefoglalóan lásd Bozóki & Hegedűs (2017).

elveszett állások visszahozásának ígéretével igyekeznek hatalomra kerülni” (252. o.). Az egyenlőtlenség kezelése, különösen a negyedik ipari forradalom tükrében, a következő évtized egyik nagy kihívása. A megoldás a szerző szerint nem a globalizáció visszafordításában található – ez a populista mozgalmak ígérete –, hanem azokban az állami beavatkozásokban, amelyek megvédik a tömegeket a legkárosabb hatásaitól.

A szerző úgy véli, a populizmus a társadalom 25–30 százaléka, válsághelyzetben pedig akár a fele számára is vonzó lehet. Amikor a lakosság egy jelentős, csendes többsége nem megy el szavazni, akkor ez az egyharmad eldöntheti a választásokat. Ők általában kevésbé képzettek, és jellemzően fogékonyak az összeesküvés-elméletekre. Ennek a jelenségnek szintén jelentős teret szentel a kötet. A Soros-ellenes kampányt Oroszországból eredezteti, ahol már 2015-ben nemkívánatossá nyilvánítottak egyes civil szervezeteket, és ajánlották ezeknek a csoportoknak a betiltását más kelet-európai országban is. A hisztéria pedig elterjedt, a szerző megdöbbenésére még az Egyesült Államokban is. Az összeesküvés-elméletek természetesen nem új jelenségek. Az egyik esszében számos múltbeli példa is előkerül a 18–20. századból: a kútmérgezés teóriái, a Cion bölcseinek jegyzőkönyve, a szabadkőműves összeesküvésekről szóló spekulációk vagy a „Dollchstoss”, azaz a hátba döfés konspirációs teóriája. Napjainkban a különféle összeesküvés-elméletek rendkívül gyorsan tudnak terjedni a közösségi média segítségével, és különösen ijesztő, amikor ezek a régi toposzok születnek újjá a populista vezetők retorikájában.

A populizmus azonban a faszizmushoz hasonlóan nem homogén jelenség – nemzeti változatai vannak a történelmi előzmények függvényében. Nagy-Britanniában a szerző az „angolok kivételességi tudata” számlájára írja a szélsőséges gondolatok vonzerejét, amihez annak ellenére ragaszkodnak, hogy a gyarmatbirodalom mára a múlté, az ipari-technológiai elsőség szintén, és Anglia „egy viszonylag kicsi és nem is nagyon gazdag európai orszaggá zsugorodott, melyet számos európai ország már lehalgyott” (526. o.). Az Egyesült Államokban a rabszolgaság öröksége kísért még mindig, a rasszizmus Donald Trump számára hívószóvá vált. A szerző megrázó leírást nyújt a 2016-ban megnyílt washingtoni Afroamerikai Múzeumról, amely a rabszolgatartás szörnyűségeit is alaposan bemutatja. Szintén ír a rendőri erőszakról és fegyvertelen afroamerikai megöléséről, ami 2020 nyarán több városban is zavargásokhoz vezetett. A legmegdöbbentőbb talán az a tény, hogy még 2020-ban sem sikerült elfogadtatni egy szimbolikus jelentőségű lincselés elleni törvényt, mert a szenátus ellenállásán megbukott.

Számunkra a legfontosabb természetesen Magyarország elemzése. Az országban 1867 és 2017 között összesen tíz rendszerváltás zajlott le, ami radikálisan átalakította polgárainak sorsát. A liberalizmus mint eszme mindig is tünékenynek bizonyult a régióban – történelmi perspektívából az 1990 és 2010 közötti időszak a kivétel és nem a szabály. Berend T. Iván szerint a felzárkózás sikerére lenne szükség ahhoz, hogy a liberalizmus, demokrácia és piacgazdaság gondolatai tartós gyökeret eresszenek a régióban. A kapitalista mentalitással szembeni averzió gyökerei hosszú időszakra nyúlnak vissza. Az 1867-es kiegyezés utáni Magyarországon a modern piacgazdaság képviselője jellemzően a német és a zsidó polgárság volt, míg a magyarok a földbirtokos réteget és a parasztságot alkották. Kettős társadalom alakult ki: „Az egyik vonulat a feudális múltból átörökölt uralkodó arisztokrácia, középosztálybeli dzsentri és az alsó réteget képviselő parasztság volt. A másik ranglétra tetején a burzsoázia, középen a kisvállalkozói egzisztenciák, alján pedig a munkásság képviselte a modern társadalom rétegeit. Az első »nemzeti«, a második »idegen« volt” (528. o.). Ez a megkülönböztetés a szerző számára ma is kihallatszik a kormányzati retorikából, többek között a Budapestről szóló diskurzusban.

Napjaink megosztottságának érzékeltetésére az egyik esszében a szerző hosszan idézi Ady Endre írásait, amelyek több mint egy évszázaddal később is rendkívül aktuálisnak hatnak. Az idézetek közül kiemelkedik a „Kompország” című prózai írás 1905-ből: „Kompország, Kompország, Kompország: legképessegebb álmaiban is csak mászkált két part között: Kelettől Nyugatig, de szívesebben vissza... Idealisták és gonosztevők összeálltak, álság levegőköveiből váratat csináltak, teleujjongták a világot, hogy a Kárpátok alatt kiépült Európa... A nagy Humbug nem Európának ártott meg, a hazugságot itthon hitték el...” (283. o.). A szerző szerint nem véletlen, hogy Ady is elutasítottá vált napjaink kultúrpolitikájában.

A túlfűtött nacionalizmus máig ható vonzereje Berend T. Iván szerint annak köszönhető, hogy amíg a történelem folyamán a régió kimaradt számos nyugati gondolati áramlatból, mint például a felvilágosodás vagy a tudományos forradalom, addig a romanticizmus, különösen a nemzeti romantika, átjárta a térséget. Ez magával hozta a nemzeti önrendelkezés iránti vágyat a 19. században, majd hozzájárult az első világháború után a nemzetállamok létrejöttéhez. A 19. században azonban a nacionalizmus felerősödése többször is etnikai tisztogatásokban csúcsosodott ki. A túlfűtött nacionalizmus jelen van a Trianonról szóló diskurzusban is, aminek a határok megszűnésével az Európai Unióban egyre kevésbé kellene, hogy jelentősége legyen. A magyar értelmezés ellenpontjaként a szerző két esszében a háború utáni Németország és Ausztria példáját hozza elő, amelyek vesztes hatalmukból Európa

leggazdagabb és legsikeresebb országai közé emelkedtek fel. Napjainkban a nacionalista gondolkodás hozzájárul olyan délibábok kialakulásához is, amelyek szerint a Nyugat hanyatlik, és a régió lesz az európai növekedés motorja, miközben a régió a Nyugat gazdasági erejének mindössze 31 százaléka – 1913-ban még 50 százalék volt.

A populista politikával szemben a kötetben Európa jelenti a sikertörténetet: „az Európai Unió létrehozása a kontinens legnagyobb történelmi teljesítménye volt ezredéves történelme folyamán” (137. o.). Az EU a „kontinens országai fejlődésének és biztonságának legfőbb záloga” (139. o.). Bár az integráció eszméje hosszú időszakra tekint vissza, a második világháború pusztításai után elemi erővel tört elő a béke iránti vágy, amit a föderális Európa gondolata testesített meg. Ezt támogatta az Egyesült Államok is, amelynek a hidegháború idején alapvető érdeke volt a kontinens ellenálló képessége a szovjet fenyegetéssel szemben. A populizmus ma ezt a képződményt fenyegeti a szuverenitásra való hivatkozással – a szerző profetikusan tekinti Ferenc pápa szavait, aki szerint „olyan beszédek hallhatunk manapság, mint 1934-ben Hitlertől. Mi... mi, mi vagyunk mindenekelőtt. Ezek fenyegető gondolatok. A szuverenitás hangoztatása izolációhoz vezető magatartást tükröz. A szuverenitást védeni kell, de más országokhoz fűződő kapcsolatokat az európai közösségen belül ugyancsak védeni és fejleszteni kell. A szuverenitás előtérbe állítása eltúlzott és mindig rosszul végződik: háborúhoz vezet” (318. o.). Nem véletlen, hogy bár a populizmusnak eltérő nemzeti változatai vannak, az Európai Unióval szembeni ellenszenv közös jellemzőjük. Ez teljesedett ki a brexitben, amelyet a szerző rossz politikai színjátékként, elhúzódó tragikomédiaként jellemez. Szintén ez jelent meg Donald Trump EU-ellenes kirohanásaiban, aki szövetséges helyett riválist látott a közösségben. Nem túlzottan meglepő módon Putyin Oroszországa is a szövetség bomlasztásában érdekelt, akárcsak korábban a Szovjetunió. És ugyanebben a kontextusban értelmezhetőek azok a megnyilatkozások is, amelyek a közösséget „Európai Szovjetunióknak” nevezik. Különösen visszatetsző ez a hang a felzárkózni kívánó tagállamokban, hiszen amennyiben az Unió tagjaként „az elmaradottabb zónák és országok 1,3–1,8 százalékkal gyorsabb fejlődést tudnak elérni, mint a gazdag országok, akkor felzárkózásuk megindul” (384. o.).

Napjaink politikai fejleményeinek értelmezése a kötetben keveredik a szerző kulturális élményeinek a bemutatásával. Egészen lenyűgöző Berend T. Iván ismeretanyaga az emberi tevékenységek legkülönbözőbb területeiről – olvasmányok, zene, színház, film, kiállítás, turizmus, gasztronómia, sport egyaránt előkerül az esszéekben. Mindez a kötetben nem mellékszálként jelenik meg, hanem szorosan egybefonódik a személyes élet bemutatásával és a politikai történések értelmezésével. A

politika és erkölcs kapcsolatának elemzése során egyaránt előkerül a Hasogdzigylkosság elemzése (amikor az amerikai vezetés nyíltan tagadta a morál jelentőségét politikájában) és a svéd filmművészeti alkotás, az „Ítélet a halott felett”, amely a svéd semlegesség dilemmáit jeleníti meg a második világháború idején. A bűn és bűnhődés kérdése kapcsán személyek, vállalatok náccikkal történő kollaborációjának valós történetei mellett Balzac regényeinek főszereplői is megjelennek. Az antiszemitizmussal kapcsolatos személyes tapasztalatok Nyerges András és Nádas Péter könyveinek bemutatásába vegyülnek. A populista vezetők jellemrajza Shakespeare Coriolanus című darabjának értelmezésével egészül ki. A migráció problémáit a bőségesen adatolt elemzések mellett egy 1973-as film, „A félelem megeszti a lelket” című felidézése révén szemlélteti a szerző.

Történelem, gazdaság, politika és kultúra mellett a kötet bepillantást enged a szerző személyes életébe is. Érdekes leírást ad Los Angelesről, ahol 30 éve új otthonra talált, utazásairól Amerikában és azon kívül, illetve jelenlegi életmódjáról. Hálás azért, hogy az elmúlt években nyugodt körülmények között számos könyvet megírhatott még,³ és a kötet zárásaként azt is kiemeli, hogy bár 85 évesen abbahagyta az oktatást, régi tanítványai továbbra is rendszeres kapcsolatban maradtak vele.

Az esszégyűjteményben a lenyűgöző tudás mélységes humánummal és bölcseséggel társul, és talán ez magyarázza, hogy bár a kötet rendkívül elgondolkoztató, mégsem megterhelő vagy nehéz olvasmány. A szerző életszeretete átsugárzik még a legtragikusabb témák elemzésén is, ahogyan akkor is, amikor a korábban aktív sportoló mozgásának korlátozottságáról vall: „Az élet még élhető...” (579. o.).

Az Éghajlat Könyvkiadó kötete méltó tisztelgés a kivételes életút és életmű előtt.

Hivatkozások

- Berend, T. I. (2016a). *The Contemporary Crisis of the European Union: Prospects for the Future*. Routledge, London–New York.
- Berend, T. I. (2016b). *The History of European Integration: a New Perspective*. Routledge, London–New York.
- Berend T. I. (2018). *Naplementék. Történelmi korszakvázlatok*. Éghajlat Kiadó, Budapest.
- Berend, T. I. (2019). *Against European Integration: The European Union and its Discontents*. London–New York, Routledge.
- Berend, T. I. (2020a). *A Century of Populist Demagogues: Eighteen European Portraits, 1918–2018*. Budapest–New York, CEU Press.

³ Egészen kivételes, hogy csupán az elmúlt néhány évben mennyi könyve jelent meg. Angolul lásd Berend (2016a, 2016b, 2019, 2020a, 2020b, 2020c), magyarul Berend (2018).

- Berend, T. I. (2020b). *Economic History of a Divided Europe: Four Diverse Regions in an Integrating Continent*. Routledge, London–New York.
- Berend, T. I. (2020c). *The Economics and Politics of European Integration: Populism, Nationalism and the History of the EU*. Routledge, London–New York.
- Békesi L. (2020). Budapesttől Los Angelesig – Berend T. Iván 90 éves. *Közgazdasági Szemle*, 67(11), 1085–1092.
- Bozóki A. & Hegedűs D. (2017). A kívülről korlátozott hibrid rendszer. Az Orbán-rezsim a rendszertipológia tükrében. *Politikatudományi Szemle*, 26(2), 7–32.
- Kornai J. (2016). Még egyszer a „rendszerparadigmáról”. Tisztázás és kiegészítések a posztszocialista régió tapasztalatainak fényében. *Közgazdasági Szemle*, 63(10), 1074–1119.

Ismertetés és néhány reflexió

Benczes István: Válság és válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban

(Akadémiai Kiadó, Budapest, 2020, 330 oldal)

című könyvére*

SOÓS KÁROLY ATTILA

A könyv az euróválságot és annak rendezését mutatja be; azt, hogy az EU hogyan kerekedett fölül a válságon. A válság kezdetén mutatkozó centrifugális tendenciákat leküzdötték kicsi, de fontos reformlépésekkel és (a bankunió fokozatos kibontakoztatása révén) az integráció jelentős mélyítésével – és az EU alaposan megváltozott ebben a folyamatban. A szerző különös súlyt helyez munkájában a gazdasági integráció elméleteinek és más, a gazdasági integráció elemzésében hasznosítható elméletek – elsősorban a liberális kormánykozás elmélete – alkalmazására. Világosan és meggyőzően mutatja ki azt, hogy a válságkezelést a tagállami kormányok közötti tárgyalások, alkudozások és megegyezések dominálták, és az EU korábban legnagyobb szerepet és súlyt képviselő nemzetek fölötti szervei – az Európai Központi Bank kivételével – vesztek jelentőségükből. A könyv részletesen és nagyon gondosan vizsgálja a különböző országcsoportok által játszott szerepeket és külön Németországnak, ennek a vonakodóan és csak a gazdasági területen hegemon országnak a szerepét.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E02, F02, F36, F42, F55.

Kulcsszavak: Európai Unió, euróválság, makroökonómia, liberális kormánykozás, hegemonia, Németország.

A kézirat első változata 2020. október 29-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.79>

Soós Károly Attila emeritus kutató, ny. tudományos főmunkatárs, KRTK Közgazdaságtudományi Intézet E-mail: soos.karolyattila@krtk.mta.hu

Abstract

Review of and some reflections on István Benczes: Crisis and Crisis Management in the Economic and Monetary Union

ATTILA KÁROLY SOÓS

István Benczes's book – Crisis and Crisis Solution in the Economic and Monetary Union – is a thorough analysis of the euro crisis and of how the EU surmounted it. Centrifugal trends emerging at the beginning of the crisis were vanquished by small but important reform steps and (with the gradual development of the banking union) a significant deepening of the integration, and the EU changed importantly during this whole process. The author puts a particular accent on applying theories of economic integration and other theories applicable in the research of economic integration – first of all, liberal inter-governmentalism – in his work. He demonstrates clearly and convincingly that the treatment of the crisis was dominated by negotiations, haggling and agreements among the governments of the member states, with the previously primary role and weight of the EU's supranational institutions – except for those of the European Central Bank – easing. The roles played by the different country groups and separately that played by Germany, the reluctantly and only in the economic field hegemonic country are being examined in detail, with elaboration in the book.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: E02, F02, F36, F42, F55.

Keywords: European Union, euro crisis, macroeconomics, liberal inter-governmentalism, hegemony, Germany.

A 2010-es esztendő folyamán és az azt követő néhány évben is néha többé, máskor kevésbé, de mindig volt okunk félni attól, hogy az eurózóna déli országaiban és Írországban kibontakozó súlyos államadósság-válság maga alá temeti az eurót – a Gazdasági és Monetáris Uniót (GMU) –, és ezzel nehezen kiheverhető csapást mér az Európai Unióra, sőt még általánosabban az európai integráció eszméjére is. Azt persze már tudjuk, hogy nem így történt. Benczes István könyve azt világítja meg nekünk, hogy miért, hogyan történt másképp: hogyan élte túl az integráció a válságot. Megtudjuk, hogy az eurózónának és így az EU-nak is alaposan meg kellett változnia ahhoz, hogy fönmaradjon; változási, fejlődési mechanizmusainak még inkább át kellett alakulniuk, a szerző szavai szerint az EU „gazdasági kormányzási rendszere összetettebbé, színesebbé és hatékonyabbá vált” (Benczes, 2020:25). Alkalmazkodóképesebb, erősebb lett ez az integráció.

Az ehhez a következtetéshez elvezető elemzés nem korlátozódik a monetáris unió válságára és a válság kezelésére, hanem kiterjed az integrációelméletek és az integrációs folyamatok elemzésére használt, használható más elméletek történetére

is. Ami természetesen nem teszi a könyvet sem rövidebb, sem könnyebb olvasmányvá. Azonban a történet így kerek; így érthetjük azt jobban meg, így tanulhatunk sokat belőle.

A különféle elméletek szerepe, a változások elemzésére való alkalmassága változó. Újabbak jelennek meg anélkül, hogy teljesen kiszoríthatnák a régieket. Benczes írásában a legfontosabb ilyen változás az, amikor a válságkezelés 2010. évi elsődleges (majdnem kizárólagos) főladatává válásához kapcsolódva megszűnt a neofunkcionalizmus primátusa, és előtérbe került egy két évtizedes, de addig kevés alkalmazott versenytárs: a liberális kormányköziség elmélete.

Miről is van itt szó? Nos, a neofunkcionalizmus (az integrációelmélet területén) a nemzetek fölötti intézmények egymásba kapcsolódó, egymásból következő létrejöttének elmélete. A könyvben szereplő fontos példa erre a (jó magyar szóval *spillover*nek nevezett) jelenségre az, hogy a közös agrárpolitika keretében nyújtott pénzbeli támogatások rendszerének működését érthető okokból nagyon zavarták a közösségi tagországok valutáinak egymás közötti árfolyam-ingadozásai, és ez lett a közös valuta – és vele a nemzetek fölötti Európai Központi Bank (EKB) – létrehozásának (egyik) oka. Az ilyen *spillover*ek az Európai Szén- és Acélközösség 1951. évi létrehozatalát követő fél évszázadban az európai integráció fejlődésének legfontosabb motorjai közé tartoztak.

Amikor azonban az elbukott alkotmányozási folyamat, és a Lisszaboni Szerződés elfogadásának nehézségei után előállt és cselekvést követelt az euróválság, akkor nem látszott lehetőség újabb nemzetek fölötti intézmény létrehozására. „A tagállami vezetők által levezényelt, a tradicionális szupranacionális elitet, ha nem is mellőző, de háttérbe szorító válságrendezés” (Benczes, 2020:27) valósult meg, és a létrejött intézmények (az adósságválságba kerülő vagy az által fenyegetett eurózóna-tagállamok kedvező föltételű hitelekkel való megtámogatásra hivatott Európai Stabilitási Mechanizmus, az ESM és annak előintézményei) a tagállamok kormányai közötti egyezményeken alapultak. Ez az új rendszer egyáltalán nem jelentett visszarendeződést az európai integráció folyamatában. A liberális kormányköziség legjelentősebb képviselője Andrew Moravcsik. Az elmélet nem létezett az európai integráció első évtizedeiben, de lényegében az akkori fejlődésre is alkalmazható lenne: középponti állítása az, hogy az Európai Unió nagy kérdései tagállami alkukban dőlnek el. A szupranacionális elitek és az EU intézményei így nem okai (mint azt a neofunkcionalizmus föltételezi), hanem következményei az integrációs folyamatnak, amelyet a tagállamok mozgatnak. A liberális kormányköziség elmélete nagy jelentőséget tulajdonít a társadalmi szereplők preferenciáinak, amelyekből az álla-

mi akarat összeáll. Ha a társadalom meghatározó, befolyással bíró erőinek haszna származik a GMU működéséből, akkor az államok vezetői is támogatni fogják a monetáris együttműködést. Megrendülni akkor fog az euró, ha a használatát nem támogatják az üzleti és kormányzati körök.

Benczes elemzése kisebb-nagyobb mértékben további elméletekre is támaszkodik. Ilyen például a történeti institucionalizmus, amely az egyszer létrehozott, működő intézmények további utat, változásokat befolyásoló szerepével (útfüggőség) foglalkozik; a (neo)realizmus, amely azt vizsgálja, hogy az anarchia mint a nemzetközi politika rendezőelve hogyan strukturálja az államok lehetőségeit és interakcióit; valamint a neoliberális institucionalizmus, amely az együttműködés elmélete. Mégis a liberális kormányköziség van az elemzés előterében, mert a válságkezelés legnagyobb részben ehhez volt kapcsolható.

A könyv módszertani részeit tartalmazó 2. és 3. fejezet után a 4. fejezet az eurózónában a válság alatt mutatkozó centrifugális tendenciákkal, dezintegrációs veszélyekkel foglalkozik. Amikor 2010 és 2012 között több – elsősorban a görög, a portugál és az ír – kormányzat adósságválságba került, széles körben elfogadott nézet lett az, hogy a helyes (Pareto-optimális) megoldás a fiskális és politikai unió megteremtése volna, de ilyet a tagállamok nem vállaltak föl. A föl nem vállalt nagy átalakítás helyett kisebb, inkrementális reformok történtek; ezeket – a kis lépések stratégiáját – tárgyalja az 5. fejezet. Ezzel a stratégiával az EU – amennyiben egyáltalán államként, annyiban – alapvetően szabályozó államként működött. Ami azt jelenti, hogy vonakodott olyan újraelosztási problémák föl vállalásától, amelyek túlmentek volna a nagyon korlátozott terjedelmű és rendeltetésű közös költségvetés keretein. Az adósságválságba került szuveréneket kimentették a bajból, és az euró fönntartása nem kérdőjeleződött meg, de az ilyen akciókhoz a szabályozás szigorítását is hozzákapcsolták, ettől remélve azt, hogy további hasonló bajok nem lesznek. A fizetésektelenség által fenyegetett államokkal kapcsolatban szokásos (kötvény)piaci bizonytalanságokat itt az is tetézte, hogy sokáig nem lehetett tudni, az eurózóna tagállamai között az önzés vagy a szolidaritás fog-e fölülkerekedni. A döntéseket egymással kialakuló tagállami vezetők körein kívül fölmerült az eurózóna szétesésének vagy egyes tagállamok kilépésének gondolata is (amit egyebek mellett az euró árfolyam-ingadozásai is tükröztek), de az ilyen visszafordulás nagyon költséges lett volna; ezt nem vállalták. Viszont mindig csak annyi reformot valósítottak meg, amennyi az épp fenyegető válság elhárításához szükséges volt. Annyit olyan értelemben is, hogy annál nem kevesebbet. Fontos példája ennek az, hogy Németország lényegében „beáldozta” a Lisszaboni Szerződés (német követelésre született)

125. cikk 1. bekezdését, amely tiltja, hogy egy tagállam egy másik tagállam fiskális tartozását bármilyen mértékben vagy formában kiegyenlítsse. (Noha volt némi vita arról, hogy tényleg történt-e „beáldozás”, ugyanis a Szerződés nem tiltja kifejezetten a tagállamok közötti – akár kimentési célú – hitelnyújtást, tehát azt a formát, amelyben a segítséget nyújtották.)

A kimentéssel kapcsolatos alku éles vitákkal sokáig húzódott. A viták értelmezésében segíthet a jól ismert Gyáva nyúl játék vagy még inkább az ún. kooperációs játék modellje. Az utóbbi kimerítő háborús vagy időhúzásos játék, amelyben mindkét fél arra spekulál, hogy az időhúzással ő nyer. Ezt a modellt alkalmazzák például koalíciós kormányok viselkedésére olyan helyzetekben, amikor hosszú ideig nem reagálnak egy negatív fiskális sokkra, mert veszít, aki először lép. A játékban a két csoportot az adós és a hitelező államok alkották. Az adósok nem voltak eszköztelenek, mert a kilépésük vagy az államcsődjük az eurózóna stabilitását megingatta volna. (De mivel az államcsődnek haszna nincs, az azzal való fenyegetőzés kevésbé lehetett hatékony.)

A német kormány fölvetett egy radikálisabb javaslatot is a válság kezelésére: a Lisszaboni Szerződés módosításával létrehozhattak volna egy az IMF-hez hasonló Európai Valutaalapot (EMF) az adósságproblémák kezelésére, ezt azonban a tagállamok, félve a módosított Szerződés ratifikálása körül várható bonyodalmaktól, nem vállalták (és akkor a gondolatot később fölkaroló Európai Bizottság sem támogatta). Ehelyett először 2010. május 2-án – az elhúzódó viták közben, már-már végveszélyhelyzetben – az eurózóna tagállamai közvetlen hitelt nyújtottak Görögországnak mindössze 30 milliárd euró értékben. Még abban a hónapban létrejött az ESM már említett két ideiglenes elődintézménye (az EFSM és az EFSF), és ezek az IMF-fel együtt összesen 750 milliárd euró hitelt nyújtottak Görögországnak. Az ideiglenes, nagyon rögtönzés jellegű megoldás drága (magas kamatlábú) volt, ezért nem segítette az adósságállomány növekedésének megfékezését, így a görög kincstár által fizetett kamatfelárak sem csökkentek. Maga az ESM, főleg jogi bonyodalmak miatt, csak két évvel később alakult meg, amikor előintézményei, az IMF-fel együtt, már a portugál és az ír kormányoknak nyújtott hiteleken is túl voltak. Azonban az ESM fontos, tartós, a tagállami bankválságok kezelésére is alkalmassá tett intézmény; centralizációt nem jelentő, az integrációt nem mélyítő, de a tagállamok együttműködéséből fakadó és azt javító intézmény példája. Segítségnyújtása – főleg német követelésre – szigorú föltételekhez van kötve. Csak olyan állam kaphat tőle (nagyon alacsony kamatú) hitelt, amely új kötvényeit kollektív föllépési klauzulával bocsátja ki (ez kötelezi a kötvény mindenkori tulajdonosát arra, hogy az adós állam fizető-

képességi zavara esetén elfogadja a tulajdonosok minősített többsége és az állam közötti fizeteskönnyítési megállapodást). További föltétel az, hogy az államadósság fenntartható legyen, és hogy valóban az-e, arról az EB, az EKB és az IMF képviselőiből álló „trojka” dönt. Német részről azt is követelték, hogy az ESM működési szabályzata terjedjen ki államcsődök kezelésére vonatkozó szabályokra, továbbá a megsegített tagállamok költségvetési politikai mozgástere formális korlátozásának lehetőségére is, de ezeket a követeléseket a többség nem fogadta el.

A válságkezelés rendszerét tehát lényegében az alkalmazása közben alakították ki (a semmiből). A válság megelőzését célzó szabályokat már az euró bevezetésére készülve fölláttottak (Stabilitási és Növekedési Egyezmény, SNE), de szükségesnek látszott ezek kiegészítése, szigorítása. Az ún. európai szemeszterről szóló 2011. szeptemberi rendelet kiterjesztette, egységes rendszerbe foglalta a makrogazdasági felügyeletet és ellenőrzést. A három hónappal később hatályba lépett ún. hatos törvénycsomag (öt rendelet és egy irányelv) részben az SNE szabályait szigorította, részben (a közpénzügyek területén túllépve) a versenyképességet és a külső fizetési (egyensúlyi) pozíciót érintő szabályokat is meghatározott. A 2013 májusától hatályos ún. kettős csomag két uniós rendelet, amelyek szerint a bajba került és segítséget kapó tagállamoknak a Bizottság útmutatása alapján szigorú kiigazítási programot kell elfogadniuk, hogy ne veszélyeztessék az eurózóna egészének stabilitását.

Azonban a szabályalapú gazdaságpolitikai koordináció bebetonozását legkeményebben a 2013 januárjában hatályba lépett, a GMU-beli stabilitásról, koordinációról és kormányzásról szóló szerződés tartalmazta. Ezt angol nevének rövidítésével TSCG-ként vagy fiskális egyezményként ismerjük (szerzőnk a kialakuló rossz szokást követve fiskális paktumról ír; a paktum a mi nyelvünkben pejoratív értelmű szó). Ez az egyezmény már a konjunkturális hatásoktól megtisztított nemzeti költségvetési egyenlegre (az ún. strukturális egyenlegre) is előír szabályt. A tényleges egyenleg rossz konjunktúrában rosszabb lehet, jó konjunktúrában jobbnak kell lennie, de a strukturális értéke sohasem lehet a GDP mínusz fél százalékánál rosszabb. És itt már született adósságszabály is (ilyen korábban csak a „maastrichti” befogadási szabályok között volt): most azt írták elő, hogy az államadósságnak a GDP 60 százaléka fölötti részét (ha van ilyen) évente az egyhuszad részével csökkenteni kell.

A fiskális egyezmény kormányközi megállapodás volt; az EB javaslata ellenére nem emelték be a Lisszaboni Szerződésbe. Az Európai Tanács (a miniszterelnökök) súlyát növelte az EB-vel szemben. Az Európai Bíróság (European Court of Justice, ECJ) szerepet kapott annak az előírásának a betartatásában, amely szerint az aláíró felek kötelesek saját, nemzeti szintű költségvetési egyensúlyszabályt is elfogadni,

lehetőleg az alkotmányukban vagy más magasabb szintű jogszabályban. Az ECJ ilyen szerepe nem jelentette a nemzetek fölötti centralizáció erősítését, de az egyezmény integrációt erősítő szerepe nyilvánvaló. Az előírások betartatásában azonban mutatkoztak bizonytalanságok: 2016-ban Portugáliáról és Spanyolországról is megállapították, hogy túl keveset tettek deficitjük csökkentésére, de az elvileg automatikusan járó büntetés kiszabása helyett a Tanács új határidőt szabott meg nekik a föladat végrehajtására. A hatos törvénycsomag külső fizetési (egyensúlyi) pozíciót érintő szabálya elvben a legnagyobb hitelező Németországot folyó fizetési mérlegének rontására, a déli államokat mérlegük javítására köteleznék; Németország viselkedése alapján nehéz lenne föltételezni, hogy szándékosan törekedne e kötelezettsége teljesítésére. A szükséges változást inkább a déli államok versenyképességének javításától lehet várni.

A 6. fejezet témája az, hogy van-e hegemon az EU-ban. A hegemon stabilitás elmélete szerint a hegemon olyan ország, amely dominanciájával biztosítja a nemzetközi viszonyok stabilitását, ilyen értelemben kollektív javakat biztosít. (Az elmélet liberális változatához Robert Keohane hozzáteszi azt is, hogy a hegemonat 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.) Az persze nyilvánvaló, hogy az EU-ban ilyen szerepe csak Németországnak lehet(ne), és a könyv kontextusában a hegemonia azt jelentené, hogy ez az ország elkötelezi magát a válságrendezés költségeinek vállalására. Németország azonban egyrészt a Lisszaboni Szerződés már említett 125. cikk 1. bekezdése értelmében nem jogosult ilyen terhek vállalására, másrészt az EU legerősebb gazdaságaként nem kíván hegemonként tekinteni önmagára; egy kicsit sem szeretne összetéveszthető lenni a második világháború előtti önmagával.

Végül is Németország vonakodó hegemonnak tekinthető. Vonakodó annyiban, amennyiben csak gazdasági területen hajlandó effajta szerepet vállalni. Ezzel szemben kül- és biztonságpolitikai területen nem biztosít kollektív javakat, időnként ki is marad közös ügyekből, noha általában tétlennek nem mondható; Benczes utal a 2014-es krími válság kapcsán folytatott politikájára vagy a menekültválság kezelésében játszott erkölcsi vezető szerepére. A „vonakodó” jelző markánsabb értelmezése magával az euróválság kezelésével összefüggésben az, hogy a kívánatos megoldásokat illetően Németország preferenciái nem estek egybe a válságországokéival.

A német kormány csak akkor változtatott a bárminemű kimentést elutasító álláspontján, amikor már az eurózóna stabilitása került veszélybe, és akkor a segítség-

nyújtást függővé tette egyebek mellett szigorú megszorító intézkedések elfogadásától is. Ebben a német politikában az elemzők egy része erőfölénnyel való visszaélést látott, a szolidaritás hiányáról, rövidlátásról vagy egyszerűen elhibázott politikáról beszélt. Német értelmezés szerint azonban itt a helyes irányban tett lépések sorozatáról és az európai integráció jövője iránt érzett felelősségről, a jövőt biztosító szabályok betartatásáról volt szó.

Azonban a német Európa-politika jövőbeli alakulásával kapcsolatban vannak kérdőjelek. Korábban a német politikai elit nagyfokú autonómiát élvezett ezen a területen, de újabban jobban figyelnie kell a szavazópolgárok viselkedésére, akik nem elhanyagolható része az Alternative für Deutschland (AfD) felé fordult. És fontos német intézmények (a Bundesbank és az Alkotmánybíróság) is korlátot jelentenek a döntéshozatalban. Európa jövőjét illetően a legfontosabb kihívások egyikét a német belső politika alakulása jelenti.

A 7. fejezet két olyan területtel foglalkozik, amelyeken a válság kapcsán az integráció jelentős mélyülését tűzték ki célul. Az egyik – a bankügyben – ez sikerült, a másikon – a gazdasági (ezen belül is a fiskális unió) megteremtésében – lényegében nem.

A Lehman Brothers csődje után a kormányfők Tanácsa hangsúlyozta a koordinált cselekvés fontosságát a pénzügyi válság elhárítására, de sem akkor, sem később nem sikerült megállapodniuk a bajba jutott pénzügyintézetek együttes kimentéséről, ami már csak azért sem lett volna indokolatlan, mert a bankoknak az EU egységes piacán működhetek, és közülük sok élt is ezzel a lehetőséggel. Igaz, ugyanakkor a banktevékenység szabályozása nemzeti szintű maradt; mindez így együtt természetesen problematikus volt.

A bankközi hitelpiacok az önbeteljesítő kölcsönös bizalmatlansággal befagytak; ez a viszonylag erősebb bankrendszerrel rendelkező államokat is kihívás elé állította. A bankok más lehetőség híján saját kormányukhoz fordultak segítségért. Ha ezt megkapták, tehát kormányuk hitelt vett föl a megsegítésükre, azzal romlott annak hitelképessége, és csökkent az általa kibocsátott, az ő tulajdonukban lévő kötvények értéke, ezért további segítséget kellett kérniük a kormányuktól. És így tovább, itt egy ördögi körről van szó. A válságországokat – leszámítva Görögországot, amely a korábbi években nagyon felelőtlen költségvetési politikát folytatott – nagyobb részben ez a folyamat tette válságországokká.

A probléma megfontolandóvá tette a banki kockázatok közös kezelését. A megoldást a bankunió jelentette, amelyről már 2010-től beszéltek, de tényleges lépések csak 2012-ben kezdődtek ezen a területen. Ezekkel a tagállamok megerősítették az

integráció melletti elkötelezettségüket. Ugyanakkor nem a megszokott módon jártak el. Nem erősítették a meglévő nemzetek fölötti szerveket: az EB-t és az ECJ-t. Ehelyett részben a GMU új központi szervének, az EKB-nak adtak új funkciókat, részben új intézményeket (Európai Bankhatóság, Egységes Szanálási Testület) hoztak létre. Az egységes bankfelügyeleti mechanizmus feje (2014 decemberétől) az EKB lett, de ez a tevékenysége, amelyet a nemzeti központi bankokkal együttműködésben gyakorol, csak 120 nagybankra terjed ki (a többiek nemzeti felügyelet alatt maradtak). Az egységes szanálási mechanizmus kialakítása több vitával járt. Németország ellenezte az olyan megoldást, amely jelentős hatalmat adott volna az EB-nek. Az egységes rendszer helyett inkább nemzeti szanálási alapok harmonizált rendszerének kialakítását szerette volna (bankrendszerében nagy a súlya a köztulajdonú bankoknak, amelyekhez külön szanálási rendszer kapcsolódik). A szanáláshoz kapcsolódóan a hitelezők és a részvényesek bevonásának olyan szigorú szabályait harcolták ki, amelyek hosszabb távra jobb rendszert jelentenek, de növelik a nehézségekkel küszködő tagállamoktól a piacon elvárt kamatfelárat, nehezítve ezzel adósságaik kezelését. Enélkül a bankreform-lépéssorozat nélkül a GMU mára életképtelenné vált volna. Azonban a neofunkcionalista megközelítés még most is arra figyelmeztet, hogy a bankunió még nem befejezett. Hiányzik egyrészt a közös betétvédelem és a végső biztosítékot kínáló közös költségvetési védőháló.

A bankügyhöz tartoznak még a bankszerkezeti dilemma ügyei. A nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság fölélesztette a betéti-hitelezési és a befektetési banki tevékenység szétválasztására irányuló (ilyen helyzetekben mindig megjelenő) törekvéseket. Az USA-ban (2010-ben) és néhány EU-tagállamban törvényt is hoztak ebben a szellemben. Az EB 2014-ben javasolta a saját számlás kereskedelmi tevékenység megtiltását és az egyéb kereskedelmi tevékenységek elválasztását a betéti-hitelezési tevékenységtől. A Tanács a tilalom helyett (bankcsoporton belüli) elválasztást javasolt a saját számlás kereskedésnél, az egyéb kereskedelmi tevékenységek korlátozását pedig nem is tartotta szükségesnek. Jelentős mértékű, a bankrendszer stabilitását potenciálisan veszélyeztető saját számlás kereskedelmi tevékenységet főleg néhány német és francia nagybank folytatott. Ezek jó piaci pozíciókba kerültek és sokat kerestek ezzel, úgyhogy a két érintett kormány, megelőzve az eurózónaszintű szabályozást, összehangoltan szabályozta a tevékenységüket, jóval kevésbé szigorúan, mint ahogyan az EB – az EU szintjén – javasolta. 2017-ben a Bizottság elállt a saját javaslatától.

A bankszerkezeti szabályozás kimenetele tehát nem igazán szerencsés, de összességében a bankreform, főleg a bankunióon belüli egységes szanálási mechaniz-

mus létrejötte az európai integráció egyik legnagyobb sikere; rendkívül fontos lépés a szupranacionalizáció felé. Ezt az tette lehetővé, hogy a tagállamok, elsősorban Németország, készek voltak módosítani merev álláspontjaikon, amit kikövetelt a korábbi rendszer elhibázottsága.

Ami most már a fiskális uniót illeti, eleve problémát jelent, hogy nem egyértelmű maga a fogalom. Tekinthető fiskális uniónak a fiskális szabályok rendszere (amelyet a válságkezelés folyamán továbbfejlesztettek). Egy másik lehetséges értelmezésben ez kiegészül egy állandó kimentési alap létezésével (ilyen lett az ESM). Ennél is több lenne a közös tehermegosztás. Ide tartozna az eurózóna-tagállamok által közösen kibocsátott, az EU nemzetek fölötti szervei által többször javasolt eurókötvény, amelyet Németország sohasem fogadott el. (Legalábbis a könyv megjelenése előtt. Az Európai Helyreállítási Terv Európai Tanács által elfogadott pénzügyi alapjának létrehozatala azonban bizonyára szükségessé fogja tenni valami ilyen jellegű kötvény használatát.)

Szakértő intézmények, csoportok többször fölvetették a tagállamokat érintő aszimmetrikus sokkokkal kapcsolatos kockázatok megosztásának (a dekonjunkció által sújtott tagországok megsegítésének) szükségességét. Általában elfogadták azt, hogy bárminemű ilyen rendszer elfogadásának feltétele a költségvetési fegyelem intézményes biztosítása. Németország az utóbbit csak azzal látta volna megvalósulni, ha a segítséget kapó ország fiskális szuverenitását korlátozzák. Ezt azonban mások kifogásolták, és ezzel megfeneklett a kezdeményezés.

A fiskális unió kialakításának az is jelentős korlátja, hogy az adófilozófiák és az adórendszerek, de ugyanígy az állami kiadások szerkezetei is jelentősen különböznek az EU (és ezen belül az eurózóna) országai között.

A könyv tartalmát összefoglaló és kitekintést adó 8. fejezetből három pontot fontos kiemelni.

Egyrészt a szerző szerint a mindkét félnek jóléti veszteséget okozó brexit után további ország kilépése az EU-ból nem várható, és nem várható kilépés az eurózónából sem. Másrészt a válság kezelése kétféle értelemben is sikeres volt. Nemcsak egyben tartotta a megroppanni készülő eurózónát, de a megoldás föllelésében olyan közösség képét vázolta föl, amely hajlandó innovatív módon megújulni. Végül, noha a válságrendezés során nem valósult meg a lojalitás vagy a politikai várakozások áthelyeződése a tagállamoktól a központ felé, az újításoknak köszönhetően az eurózóna így is minden korábbinál erősebbé, válságállóbbá vált.

* * *

A szerző maga említi könyvének hozzáadott értékeként az események, fejlemények saját szempontrendszer szerinti szisztematikus kategorizálását, és valóban, a nemzetek fölötti megoldások, intézmények kormányköziekkel való következetes szembeállítására közelebb visz a történetek megértéséhez. Az elemzés alapossága, az irodalom gondos földolgozása a könyvet fontossá teszi mindazok számára, akik meg akarják érteni az eurózóna történetét, amely a 2000-es évek közepének bővítése után szinte egyet jelentett az EU történetével.

Bíráló megjegyzéseket – azon túlmenően, hogy hiányolok a könyvből egy név- és tárgymutatót – három szempontból teszek. Egyrészt a válságországokkal szembeni bánásmód kapcsán fölvetem bizonyos inkorrekt ségek problémáját. Másrészt keveslem a kifejezetten közgazdasági elemzést. Harmadrészt a monetáris és a fiskális unió közötti kapcsolatot a szerzőtől eltérően látom.

1. Egy lehetséges félreértést elkerülendő leszögezem, hogy egyetérttek a szerzővel Németország válságkezelésben, általában az európai integrációban játszott szerepének alapvetően messzemenően pozitív értékelésében; elismerem, hogy Németország áldozatokat hozott az eurózóna megmentésének érdekében. Ugyanakkor nagyon szerencsétlennek tartom azt, hogy az adósságválságba került országok – főleg Görögország és Írország – helyzetének rendezésére kevésbé vonták be a nekik hitelező bankokat, köztük a nekik legnagyobb összegeket hitelező német és francia bankokat. Nem vitatom, hogy Görögország polgárainak meg kellett sínyleniük azt, hogy korábban fiskálisan szélsőségesen felelőtlen kormányokat választottak maguknak. Azonban 2010-ben mindenképp csökkenteni kellett volna a képtelenül magas, kezelhetetlen görög államadósságot (amit az IMF késhegyig menő vitában, eredménytelenül követelt az EU vezetőitől, lásd Blustein, 2016). Ehelyett inkább megkímélték a potenciális veszteségektől azokat a nagybankokat, amelyek hiteleik nyújtásakor nyilvánvalóan tudták, hogy a görög államadósság adatait a kormányok meghamisították, és újonnan vállalt kötelezettségeiket nem fogják tudni teljesíteni. De persze a német és a francia kormányok tulajdonképpen nem a bankokat védték, hanem önmagukat, mert a csődhelyzetbe kerülő bankokat nekik kellett volna föltökésíteniük. Ez a szégyenfolt hozzátartozik az euróválság kezelésének történetéhez.
2. Noha a könyvből kiderül, hogy témájával kapcsolatban nemigen vannak olyan közgazdasági nézetek, elméletek, amelyeket a szerző nem ismerne vagy nem értene, közgazdasági fejtegetésekkel mégsem nagyon kényeztetni el az olvasót. Több fért volna ilyesmitől abba a könyvbe, amely a válságkezelés vitáit,

dilemmáit, politológiai és más nem közgazdasági elméleteit ilyen részletesen tárgyalja.

3. Az előbb említett hiátus legfőbb példája a monetáris és a fiskális unió összefüggése. Természetesen Benczes könyve messze fölötte van annak a – megszokottnak mondható – színvonalnak, amely a monetáris és a fiskális uniót egymástól elválaszthatatlan sziámi ikreknek tekinti, szentírásként kezelve Robert Mundell optimális valutaterület-elméletét (Mundell, 1961). A könyv természetesen tárgyalja Mundell egy másik, homlokegyenest ellentétes következtetésekre vezető írását is (amelyet McKinnon [2004] Mundell II-nek nevez); emellett az eurózónában (az EU-ban) a tulajdonképpeni fiskális uniót egy alfejezet címében lehetetlennek nyilvánítja anélkül, hogy emiatt fenyegetve látná az euró jövőjét. Mégis összekapcsolja a monetáris uniót a fiskálissal például a 266–267. oldalon. Ez az összekapcsolás szerintem nem magától értetődő. A monetáris uniót lehetővé tette a monetáris politika technokratizálódása (a központi bankok világméretű függetlenedése). Ezzel szemben a fiskális politika *par excellence* politikai maradt; politikai unió nélkül – amelynek híre-hamva sincs – nem egységesülhet. Willem Buiter (1997) már 1997-ben, megfelelő érvekkel alátámasztva, élesen vitatta azt a tételt, hogy a monetáris unió működéséhez szükség lenne fiskális unióra. Nagyon kétséges az, hogy az aszimmetrikus sokkok kezeléséhez szükséges lenne egy jelentős központi költségvetéssel rendelkező fiskális unió. Az USA-ra való gyakori hivatkozás ebben a kérdésben egyszerűen téves. Azon akciók terjedelme, amelyek az USA szövetségi költségvetésében kifejezetten az államok (régiónok) közötti konjunktúrakülönbségek hatásainak csökkentésére irányulnak, nagyon csekély, és a szövetségi költségvetés általános újraelosztási tevékenységének ilyen jellegű hatása is sokkal kisebb, mint az egységes hitel- és tőkepiacok ilyen kiegyenlítő hatása (Asdrubali et al., 1996; Hoffmann & Sorensen, 2012), és természetesen az euró létrejötte, a bankunió eredményei és a tőkepiaci unió elhatározott fejlesztése nagy lépések a hasonló hatásokkal kecsegtető egységes európai hitel- és tőkepiac megteremtése felé. Nem állítható tehát egyértelműen, hogy a monetáris integráció sokkal több fiskális integrációt tesz szükségessé, mint amennyi az ESM létrejöttével megvalósult. Persze a fiskális integrációról folytatandó alaposabb vitának nem itt van a helye.

Hivatkozások

- Asdrubali, P., Sørensen, B. E. & Yosha, O. (1996). Channels of Interstate Risk Sharing: United States 1963–1990, *The Quarterly Journal of Economics*, 111(4), 1081–1110.
- Benczes, I. (2020). *Válság és válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Blustein, P. (2016). *Laid Low. Inside the Crisis that Overwhelmed Europe and the IMF*. Center for International Governance Innovation, Waterloo, Canada.
- Buiter, W. H. (1997). The Economic Case for Monetary Union in the European Union, *Review of International Economics*, 5(5), 10–35.
- Hoffmann, B. & Sorensen, M. (2012). Don't expect too much from EZ fiscal union – and complete the unfinished integration of European capital markets! *Vox CEPR Policy Portal*, <https://voxeu.org/article/hedging-macroeconomic-risk-eurozone-fiscal-union-versus-capital-markets>, letöltve 2018. november 23.
- McKinnon, R. (2004). Optimum Currency Areas and Key Currencies. Mundell I versus Mundell II, *Journal of Common Market Studies*, 42(4), 689–715.
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, 51(4), 657–665.

A KÜLGAZDASÁG 2020. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Bethlendi András – Mérő Katalin: A pénzügyi közvetítés struktúrájának változásai – a kelet-közép-európai régió speciális fejlődése a nemzetközi és európai folyamatok tükrében	3–4	45
Braun Erik: Kockázatok a magyar gazdaság szerkezetében	9–10	62
Czelleng Ádám: Globális válság, lokális likviditás? A koronavírus-válság hatásának vizsgálata többországos DSGE-modell keretében likviditáskereslet alapján heterogén bankrendszerrel	5–6	101
Halmai Péter: GMU 2.0: felelősség versus szolidaritás?	9–10	3
Halpern László: Termelékenység, innováció és külkereskedelem magyar vállalati adatok alapján	5–6	3
Hárs Ágnes – Simon Dávid: Külföldi munkavállalás, foglalkozásváltás és szakmaelhagyás	5–6	60
Hortoványi Lilla – Szabó Zsolt Roland – Nagy Sándor Gyula – Stukovszky Tamás: A digitális transzformáció munkahelyekre gyakorolt hatásai – Felkészültek-e a hazai vállalatok a benne rejlő nagy lehetőségekre (vagy a veszélyekre)?	3–4	73
Karsai Judit: Innovatív cégek – innovatív finanszírozók. A startupokat finanszírozó tőkepiac működésének nyugati tapasztalatai	7–8	3

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Kovács Gábor – Vinkóczy Tamás: A banki szolgáltatások digitalizációs-modernizációs hatásainak térbeli vizsgálata az Európai Unióban	11–12	33
Makó Csaba – Illéssy Miklós – Heidrich Balázs: Az innovációs és tanulási képesség egyenlőtlenségei. A magyar kkv-k nemzetközi összehasonlításban	11–12	3
Pásztor Szabolcs: Versenyfutás(ok) Afrikáért – Világ-gazdasági integráció és marginalizáció?	9–10	35
Rácz Tamás – Farkas Beáta: Az Európai Unió és Kína: a kiegyensúlyozott kereskedelmi kapcsolatok feltételei	7–8	46
Ricz Judit: A kapitalizmus változata(i) Braziliában	7–8	72
Szigetvári Tamás: A mélyülő szabadkereskedelem kihívásai a déli Mediterráneumban	1–2	70
Vakhal Péter: Magyar kis- és középvállalkozások a globális értékláncokban	5–6	30

KONJUNKTÚRAELEMZÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Konjunktúraelemzések 2020 tavaszán	3–4	3
Karsai Gábor – GKI Gazdaságkutató Zrt.	3–4	4
Nagy Katalin – Matheika Zoltán – Palócz Éva – Tóth G. Csaba – Kopint-Tárki Zrt.	3–4	13
Hajnal Mihály – Magyar Nemzeti Bank	3–4	25
Horváth Diána – Molnár Dániel – Regős Gábor – Századvég Gazdaságkutató Zrt.	3–4	30
Makrogazdasági mutatók és előrejelzések	3–4	43

KÖRKÉRDÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Körkérdés a válságról (Jön a válság! Mikor? Milyen? Hogyan?) <i>Válaszolnak:</i> Antalóczy Katalin, Csáki György, Csillag István, Horváth Diána, Karsai Gábor, Losoncz Miklós, Madarász Aladár, Mérő Katalin, Mihályi Péter, Molnár Dániel, Muraközy László, Palócz Éva, Petschnig Mária Zita, Regős Gábor, Sass Magdolna, Várhegyi Éva	1–2	3

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
A gazdaságpolitika újragondolása és a válság. Stephanie Kelton: <i>The Deficit Myth: Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy</i> (Ábel István)	9–10	90
Egység a sokféleségben: Európa-képek és -távlatok magyar szemmel. Kovács Lajos Péter (szerk.): <i>Közel-távol Európa</i> (Benczes István)	1–2	90
Ismertetés és néhány reflexió Benczes István: <i>Válság és válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban</i> című könyvére (Soós Károly Attila)	11–12	79
Korunk mozaikja és az életöröm tanúsága. Recenzió Berend T. Iván <i>Élj érdekes időkben!</i> című könyvéről (Győrffy Dóra)	11–12	70
Növekedési stratégiák – Tanulságok és kihívások. Kiss Judit (szerk.): <i>Stratégiaaváltás a világ gazdaságban – Exportorientáció és/vagy belső keresletre alapozott növekedés</i> (Nagy Péter Artúr)	1–2	103

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXIV. évf., 2020. november–december (117–129. o.)

Viselkedéstudományi tapasztalatok a közegészségügyi szakpolitikai tervezésben az új típusú koronavírus-járvány idején

(Nemzetközi kitekintés)

BELÉNYESI PÁL

A viselkedéstudományi tapasztalatok felhasználása a szakpolitika-alkotásban nem új keletű. Ez a módszertan azonban eddig Magyarországon még nem nyerte el az öt megillő pozíciót, annak ellenére, hogy a jogrendszer és a jogkövető jogalanyok kapcsolatának a kulcsa elsősorban nem a pontosan meghatározott magatartást előíró szabályok meghozatalában, hanem a megfelelően előkészített, azaz előzetesen kipróbált és a jogalanyi alkalmazkodást megkönnyítő viselkedési-döntéshozatali környezet kialakításában keresendő. A nemzetközi példák ezt támasztják alá a koronavírus okozta járványt illetően is.

A cikk röviden körvonalazza a fenti gondolatmenet hátterét – követve a szerzőnek a Külgazdaság hasábjain korábban megjelent tanulmányát (Belényesi, 2019) –, valamint bemutat néhány nemzetközi példát (Egészségügyi Világszervezet, ENSZ, közel-keleti tapasztalatok). A megismert példákból tanulható tapasztalatokat Magyarországon is alkalmazhatónak tartjuk. A helyes és hasznos magatartás választásának elősegítése pedig a jogalanyok szabálykövetési hajlandóságát javítja, a (jog)-szabálykikényszerítési költségeket és a negatív externáliákat csökkenti, és így végső soron a társadalom minden tagja jobban jár.

A kézirat első változata 2020. szeptember 5-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.117>

Belényesi Pál igazgató, Brussels Consulting; egyetemi előadó a Károli Gáspár Református Egyetemen. E-mail: bp@brusselsconsulting.hu.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: J18, Z18, D9, P35.

Kulcsszavak: viselkedés-gazdaságtan, tényalapú jogszabályalkotás, viselkedéstudomány, covid19.

Abstract

Introduction to international examples of how behavioural economics helped during the first wave of the Covid-19 pandemic

PÁL BELÉNYESI

The key to successful and effective public policies is evidence-based policy planning and rigorous policy monitoring. This is no first-page news but such approach is yet to gain impetus in Hungary. This study provides some practical-explanatory background to such policy making – following one of the author’s earlier publication on the subject (Belényesi, 2019) –, focusing on and gathering internationally tested solutions from the time of the so-called first wave of the Covid-19 pandemic. The international examples have been collected on a selective basis focusing on practices of institutions with significant international influence. The aim was not to give a thorough overview of methods and ideas but to offer the readers different designs in diverse cultural environments, which have been tested, and, because of the applied nudges, provided the particular socio-cultural environment with positive results.

One of the conclusions of the study is that behavioural economics based and experimental, learning-driven policy-making could help legislators better understand individual behaviour, attitude and willingness to cooperate, therefore directly upping the effectiveness and success of public health policies. This, ultimately, could improve individual behaviour during crisis times, through little nudges, which, at the end of the day, would result in increased overall welfare to society. Another conclusion is that such examples could be of great use to Hungarian policy-makers, too, should the basis for such cooperation between experts and policy makers develop.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: J18, Z18, D9, P35.

Keywords: behavioural economics, evidence-based policy-making, behavioural science, covid19.

Bevezetés

A szakpolitikai tervezés során figyelembe vett, jogalanyokra vonatkozó viselkedéstudományi jellemzők megértésének hasznossága nehezen vitatható. Ennek egyik oka, hogy az embereknek – azaz a szakpolitika által célzott jogalanyoknak – egyéni szinten manifeszt önkontrollproblémáik vannak, és ezért nem mindig a számukra a maximális egyéni jólétnövekedést eredményező döntést hozzák meg.” E cikk a közegészségügyi szakpolitika terén hozott intézkedések fényében vizsgál-

ja ezt az állítást úgy, hogy közelmúltbeli gyakorlatokat ismertet olyan országokból, ahol az új típusú koronavírus-járvány miatti korlátozó intézkedéseket az elsők között vezették be.

A közegészségügy területén különösen fontos a viselkedési és kognitív torzítások, heurisztikák és illúziók figyelembevétele, mert a járványügyi veszélyhelyzettel kapcsolatban az egyéni viselkedést, szándékot és akaratot gyakran a koronavírus terjedését és jellemzőit illető korántsem hiedelemmentes tudás határozza meg. A neoklasszikus közgazdasági iskola önérdékkövető *homo economicus*át segíteni kell döntései meghozatalában a közegészségügyi intézkedések betartása terén is. Akkor is, ha sejtjük-tudjuk, hogy nem mindenki cselekszik kizárólagosan önérdékből, kiváltképpen vészhelyzetben.

Ez a tanulmány elemez néhány olyan nemzetközi gyakorlatot, amelyet a kísérleti célú viselkedéstudományi eredményekre (viselkedéstudományi jelenségekre) építő tényalapú szakpolitikai (*fact-based policy making*) tervezést alkalmazó intézmények vezettek be vagy próbáltak ki a SARS-CoV-2 járvány első szakaszában szerette a világban. Tekintettel az új típusú koronavírus-sal való kontaktus következtében kialakuló heveny légúti fertőzés (COVID-19) miatt továbbra is fennálló globális járvány- és vészhelyzetre, a cikk az egyes intézkedések eredményeit érinti csak, és értelemszerűen nem tud mindent bemutatni. A folyamatban lévő, részeredményekkel bíró kísérleteket ezért nem említjük.

Az áttekintendő gyakorlatokra jellemző, hogy azok és a kapcsolódó kísérletek alapfeltételezése az volt, hogy a megszokott és „normális” élet – azaz a mindennapi rutin és beidegződések – hirtelen és tartósan megváltozott, valamint új viselkedési gyakorlatok alakultak ki a korlátozások következtében. Ennek a feltételezésnek a kiindulópontja, hogy napi tevékenységünk nagy része automatizált, úgynevezett rutincselekmény. Vitathatatlan, hogy a maszkviselés és a fizikai távolságtartás követelménye (*physical distancing*),¹ a korlátozott időrendben és feltételek betartása mellett engedélyezett alapvető bevásárlási lehetőségek bevezetése, valamint több helyen a teljes lakhelyelhagyási tilalom elrendelése példátlan intézkedések voltak mindenki számára.

¹ A köznyelvben elterjedt „social distancing” fogalom használata nem egyszerűen rossz csak szargon vagy aktuális *bonmot*, hanem a tárgyalt korlátozó intézkedés teljes félreértése. A fizikai távolságtartás (*physical distancing*) nem jelenti azt, hogy a társadalmi kapcsolatoknak is meg kellene szünniük (*social distancing*), sőt. A social distancing kifejezés félreértelmet kelt, elidegenedéshez vezet, és alapvető emberi mivoltukban korlátozza a társadalom egyes tagjait. Ennek hosszú távon komoly és kifejezetten káros egészségügyi hatásai lehetnek. (Pl.: Banks, 2020)

Az intézkedések mögött elsősorban közegészségügyi megfontolások álltak, de pontosan azonosítható gazdasági érdekek is megjelentek. A járványnak a gazdaságra kifejtett hatását viselkedés-gazdaságtani szempontból – bár rendkívül fontos és érdekes kutatási terület, és a közvetlen múltban több kutatás tárgya is volt (Duran et al., 2020) – ebben a cikkben nem érintjük.

Nehezen kérdőjelezhető meg, hogy társadalmi szinten is érzékelhető személyes mentális kihívások kísérték az első hullám alatt bevezetett korlátozásokat. A társadalmi szinten érezhető költségekben is megjelenő ossztársadalmi jólétre kifejtett hatásokat ma még nem lehet pontosan meghatározni. Kevesen vitatják, hogy a másod- és harmadlagos hatásokat is csak hónapok, de inkább évek múlva lehet csak érezni (például a korlátozott egészségügyi ellátás következtében elmaradt betegszűrés miatt kialakult súlyosabb betegségek egészségügyi ellátást terhelő költségei, a munkahelyek bezárása miatt kialakult munkanélküliség társadalmi többletköltségei, a hosszú bezártságot követő mentális kihívások miatt kialakult személyi és csoportproblémák, a digitális oktatás és [*home schooling*] okozta képességbeli és taxatív tudás hiányát manifesztáló diákok tanulási nehézségei, stb.). A tanulmány szempontjából – és ezért célszerűen leegyszerűsítve – „összesített társadalmi jóléten”, „társadalmi jóléten”, illetve „társadalmi összjóléten” értjük az előbbi mondatban megjelölt negatív hatások és jelenségek minimalizálását, a minél kevesebb megbetegedéssel és halálessel járó járványt, a lehető leghatékonyabb járványügyi intézkedések hatásának hosszú távú fenntartását, de a járvány megindulása előtti állapothoz képest egészségesebb életmódot folytató egyéneket is.

Ez a tanulmány azt mutatja be, hogy a viselkedéstudományi kísérletek eredményeit használó közegészségügyi szakpolitika hogyan tudta/tudja/tudná már a járvány ideje alatt is korrigálni a fenti, esetlegesen jelentkező nehézségeket úgy, hogy az egyéni viselkedések és attitűdök szintjén érinti, és a kötelezően követendő és előírászerű keretrendszer tartalmazó szabályrendszer nélkül, egy megfogalmazott közegészségügyi cél felé „tereli” a jogalanyokat. Mindezt úgy, hogy a magatartásuk szabad megválasztásával ösztönzi őket egy jogkövető és egyben az ossztársadalmi jóléte is növelő irányba. Ezen megfontolást követi a Covid-19-et semlegesítő oltás elfogadásával kapcsolatos viselkedésiattitűd-kérdés is (Hallsworth & Buttenheim, 2020). Itt jegyezzük meg, hogy az ossztársadalmi jólét fogalma viszonylagosan értelmezendő, mert a széles körű korlátozások következtében minden országban és régióban gazdasági visszaesés következett be. Itt inkább ennek a korrigálására és a jólét egyéni, szociális jellegére utalunk. A módszertan széles körű alkalmazható-

sága miatt a szövegben a szakpolitikai és közegészségügyi utalások egymással felcserélhetők. A *terminus technicusok* egymást váltó szövegbeli alkalmazása inkább a könnyebb olvasást segíti.

A cikk interdiszciplináris jellege miatt érdemes röviden tisztázni a gondolatmenet logikáját, amely alapvetően a célszerűség elvét követi. Az általános alkalmazást bemutató ENSZ-anyagot és az azt kísérő gyakorlatot követően kitérünk két olyan jelenségre, amelyek *alapvetően* befolyásolták a jogalanyok viselkedését a korlátozások alatt. Ezek: a lezárások időzítése és az alkalmazkodási akarat kapcsolata, valamint a korlátozások feloldása utáni magatartást jellemző ún. *fresh start* hatás. Ezt követően bemutatjuk, hogy milyen javaslatokkal állt elő az egyesült királyságbeli Behavioural Insights Team (BIT) annak érdekében, hogy az attitűdökben pozitív változásokat lehessen elérni. A tanulmányt szintézis és konkrét javaslatok zárják.

Esettanulmányok és kísérletek

Olyan példákat mutatunk be, amelyek megértése az azokat alkalmazó szervezetek általános ismerete miatt mindenki számára egyszerűbb. A közel-keleti példa tekintettel van arra, hogy a kulturális környezet alapvetően befolyásolhatja az egyének magatartását és attitűdjét, ugyanakkor a járvány második hulláma idején egy fokozottan érzékenyebb csoportra, a fiatalokra vonatkozóan tartalmaz megfontolandó gondolatokat.

A racionális döntéshozataltól eltérő magatartást befolyásoló torzítás diszciplinán belüli helyére az egyes gyakorlatok bemutatásakor nem térünk ki – arra nem lenne elegendő hely ezen írás keretei között –, de általánosságban megjegyezzük, hogy azokat a gazdasági viselkedéstan (viselkedés-gazdaságtan, *behavioural economics*) által az utóbbi negyven évben megalapozott fogalmakat használjuk, amelyek alapvetően a torzítások/illúziók/heurisztikák hármastagolásába illenek (Smith, 1759; Herbert, 1983; Kahneman-Tversky, 1974, 1979; Thaler, 1980; Kahneman, 2003; Molnár, 2006; Jáki, 2012).

Az Egészségügyi Világszervezet „viselkedési” segédanyaga

Az Egészségügyi Világszervezet már 2020 áprilisában közzétette a világjárvánnyal kapcsolatos viselkedési magatartások kezelésére vonatkozó útmutatóját. Az útmutató alapjai, amelyek a helyi és országos szintű egészségügyi szervezetek és

közegészségügyi intézetek munkáját hivatottak segíteni, az Erfurti Egyetem által végzett rendszeres attitűdvizsgálatok és felmérések voltak.

Ezek a heti gyakorisággal végzett adatgyűjtések a megkérdezettek félelemérzetét, a korlátozó intézkedések betartásának nehézségeit, valamint az intézkedésekbe vetett bizalmat mérték és elemezték. Az adatgyűjtésnek és adatelemzésnek a célja a konspirációs mítoszok kialakulásának gyors és hatékony megelőzése és letörése volt úgy, hogy ahhoz – és a közegészségügyi szakpolitikai célok eléréséhez – a jogalanyok alkalmazkodását és alkalmazkodni akarását használják fel elsősorban. Az elemzéseknek köszönhetően a német hatóságok számára például világossá vált, hogy a fiatalok sokkal komolyabb pszichológiai megpróbáltatásoknak vannak kitéve, így ezt a társadalmi csoportot más irányított intézkedésekkel kell kezelni.

El kell azonban ismerni, hogy a kérdéses ENSZ-útmutató egyedi jelentősége nem kimagasló, mert nem ad konkrét útmutatást az egyes viselkedési attitűdökre és az azokkal kapcsolatos egyedi kérdésekre. Ugyanakkor hangsúlyozni kell azt is, hogy az ENSZ szintjén kifejezetten és gyorsan kezdődött el az ilyen irányú gondolkodás. A világjárvány kezelésének szempontjából ennek kiemelt jelentősége lehet már a közvetlen jövőben is.

Az ENSZ Fejlesztési Programjának néhány kezdeményezése

Az ENSZ Fejlesztési Programja már egy ideje használja a fejlődő országokban a viselkedés-gazdaságtan és a kapcsolódó pszichológiai felfedezések újításait, különösen az egyes programtervezési szakaszokban. A Covid-19 terjedésének megakadályozásakor és a bevezetett korlátozó intézkedések alkalmazásakor az ilyen típusú viselkedési alapú *design thinking* kiemelt jelentőségűvé vált.

A Fejlesztési Program ún. Youth Leadership Alprogramja 2020 tavaszán szervezett egy workshopot, amelynek célja azon kognitív és viselkedési torzítások megértése volt, amelyek az új típusú koronavírus-járvány miatti korlátozásokkal kapcsolatosan a leginkább befolyásolták a korlátozások elfogadását és betartását kísérő emberi magatartásokat. Nem meglepően a leggyakrabban előforduló torzítás az úgynevezett túlzott optimizmus vagy optimista jövőkép, az indokolatlan magabiztosság, a *status quo* torzítás, a jelenhez való ragaszkodás (hiperbolikus leértékelés), az indokolatlan félelem, valamint az úgynevezett isteni akaratba való belenyugvás lett. Az ötletgyár különlegességéként említhető meg, hogy az azonosított torzítások szakpolitika-tervezésre való alkalmazhatóságát egy speciális korosztálycsoport, a

fiatalok javaslatai alapján vették figyelembe. Az említett torzítások kezelésére a következő javaslatok születtek.

Szomáliában és Libanonban a közösségi vezetők higiéniaát hangsúlyozó – kézmosás, távolságtartás – és népszerűsítő szerepét tesztelték: olyan ismert közösségi szereplőket kértek fel videók és tájékoztató szövegek elkészítésére, akiknek egy adott csoportban kiemelt szerepük volt. A cél az általános közegészségügyi szempontok megismertetése volt helyi szinten, valamint a célzott és elvárt közösségi viselkedés „brandesítése”. Ennek oka, hogy az emberek jellemzően alulértékelik a „helyes viselkedést”, például a kézmosás és fizikai távolságtartás fontosságát, ezzel szemben túlértékelik az egészségtelen magatartást. A tevékenységek egyértelműen az utánfutóhatás (vagy „tarts a győztesrel” hatás) és a társadalmi jóváhagyás jelenségeit tartották szem előtt (*bandwagon effect, social context/social confirmation*), azaz arra épültek, hogy az emberek viselkedésének meghatározó eleme, hogy arról egy adott közösség miképpen vélekedik. Ehhez hasonlóan az élményhatás torzítását (*affect heuristic – élményheurisztika*) is igyekeztek a bevezetendő szakpolitikában alkalmazni, kiemelve a mások – bajba jutottak – segítségének és a figyelemfelhívás fontosságát. Az intézkedésekkel kapcsolatos tapasztalatok mindkét országban pozitívak voltak.

A lezárások időzítése és az alkalmazkodási szándék

A korlátozó intézkedések bevezetésekor az egyik legfontosabb kérdés azok hossza és szigorúsága volt, nemcsak a jogalanyok, hanem a gazdasági szereplők számára is. Az intézkedések betartatása, azok kommunikációja az emberi egészség és társadalmi jólét szempontjából központi fontossággal bír. Ha a lezárásokat nem tartják be – vagy nem betarthatók –, akkor nem az egészség védelmét szolgálják, hanem egyszerűen csak gazdasági veszteséget okoznak.

Bizonyára többen emlékszünk arra, hogy nem tudtuk, meddig tartanak az intézkedések, mikor és kikre vonatkozóan szigorodnak és mikor enyhülnek a korlátozások. Ez a krízishelyzetben megélt úgynevezett radikális bizonytalanságérzetet (*radical uncertainty*) fokozta. A legfrissebb eredmények is igazolják azonban a korábban már ismert feltételezéseket: a hosszabb időre tervezett és szigorúbb korlátozások azonnali bevezetése, majd a fokozatos enyhítés hatékonyabb jogalanyi alkalmazkodáshoz vezet (Thaler, 2016), mint a rövidebb és folyamatosan megújuló és szigorodó intézkedések (például a jelenlegi világjárvánnyal kapcsolatban az Egyesült Királyság, az Egyesült Államok és Brazília esetében) (Harman & Delbridge, 2020). A jelenség alapja a viselkedés-gazdaságtanban jól ismert úgynevezett veszteségtől

való félelem (*loss aversion*), amelynek lényege, hogy egy bizonyos mértékű veszteségtől jobban félünk, mint amennyire az ugyanakkora mértékű nyereségre vágyunk (Tversky & Kahneman, 1979). Ez a jelenség a korlátozó intézkedésekkel kapcsolatban ugyanúgy jelenik meg, mint az egyéni döntéshozatalban.

A megszorító intézkedésekhez való alkalmazkodási akarat mértéke jellemezhető továbbá a hiperbolikus leértékelés jelenségével is. A fogalom lényege, hogy az egyéni döntéseket annak alapján tervezzük, hogy a rövid távon érzékelhető, de kisebb haszonnal járó jutalmakat kognitív hiányosságok miatt többre értékeljük, mint az időben később realizálódó nagyobb jutalmakat (Ainslie & Haslam, 1992). Ez egyértelműen azt jelenti, hogy a szigorú intézkedésekkel kezdődő és lassanként egy-egy kisebb szabadságot hamarabb és fokozatosan megengedő intézkedések bevezetése az emberekben nagyobb fokú boldogságérzetet és alkalmazkodást eredményez, mint egy egyszeri, nagy engedmény kilátásba helyezése.

Egy másik döntéshozatalt viselkedési alapon torzító megfigyelt jelenség a cél folytonos változtatásának az együttműködésre gyakorolt negatív hatása (*goal gradient effect*), ami hangsúlyozottan jelent meg a lezárások alatt is. Az olaszországi korlátozó intézkedésekhez kapcsolható jogkövető magatartás vizsgálata kimutatta (Briscese et al., 2020), hogy a reprezentatív mintában részt vevők között megfigyelhető volt, hogy egy hipotetikus intézkedéshosszabbítás alacsonyabb fokú megfelelési magatartást eredményezett, mert az egyének rövidebb ideig tartó lezárásokban bíztak. Következésképpen, legalábbis Olaszországban, az emberi alkalmazkodást jobban elősegítenék a hosszabb időre tervezett, majd közegészségügyi indokok alapján hatósági engedékenységgel fokozatosan kivezetett korlátozások, mint a bizonytalan és rövid idejű, „hamarosan engedmények lesznek” jellegű szakpolitika. Nehezen vonható kétségbe, hogy az átláthatóan megfogalmazott és folyamatosan kommunikált intézkedések úgyszintén nagyobb fokú alkalmazkodást eredményeznek, mert segítenek a veszélyhelyzettel kapcsolatban támaszt találni a bizonytalanságban. Különösen fontos ez a lezárásokkal kapcsolatban, mert egy bizonytalan kimenetelű veszélyhelyzetben az egyéni döntéshozatal még inkább befolyásoltta válik a félelemérzet fokozása miatt (a félelem miatt a veszélyt közeleink, azonnalnak érezzük). Ez gyakran követi a következő folyamatot: „a veszély tényszerű érzékelése – emocionális reakció – előítéletek kialakulása és manifeszt diszkriminatív magatartás a veszéllyel kapcsolatba hozhatókkal szemben – pánik” (J. J. Van Bavel et al., 2020). A compliance-t segíti még – a tapasztalatok alapján – egy adott társadalmi csoport tagjainak a csoportnak mint egésznek való megfelelési akarata (*social and*

cultural influence), a társadalmi visszajelzés – azaz az alkalmazkodó csoporttagok – hatása is (Wood, 200; Cialdini, 2004; Berkowitz, 2005; Harman & Delbridge, 2020).

A „fresh start” hatás

Az egyesült királyságbeli BIT természetesen több területen is segítette a döntéshozót ebben az időszakban is. A BIT egyik ilyen tevékenysége a viselkedéstudományban ismert úgynevezett „fresh start” jelenséget és az újonnan bevezetett rutinszerű magatartásoknak a korlátozások feloldását követő időszakban való megtartását vizsgálta (Dai et al., 2014; Price et al., 2018).

Az újrakezdés-effektus jelen helyzetben értelmezhető lényege, hogy a korlátozások következtében sokan vezettek be pozitív életmódváltozásokat a mindennapjaikba, a járványügyi intézkedések, azaz külső kényszer hatására. Például az elérhető és érzékelhető tiszta levegő fontosnak tartása, a barátok gyakoribb felkeresése telefonon, a közeli társadalmi csoportokban és közösségekben való aktívabb részvétel, a gépjárművek használatának mellőzése és az így kialakuló alacsonyabb légszennyezettség, a gyakoribb testedzések és tréningek bevezetése, valamint a gyerekekkel való idő eltöltésének minőségi és mennyiségi javulása mind ilyen változásnak tekinthetők.

Az ezekkel kapcsolatos, aggregát egyéni határhasznot meghaladó speciális társadalmi jólétnövekedés könnyen érthető. A BIT vélekedése szerint azonban az újonnan kialakult környezetet kímélő és másokra nagyobb tekintettel lévő rutincselekmények – ha ismét megváltozik körülöttünk az életviteli feltételrendszer – automatikusan nem maradnak a mindennapjaink részei. Éppen ezért a BIT egy csoportja kidolgozott egy viselkedéstudományi eredményekre épülő javaslatcsomagot annak érdekében, hogy a magatartás-változások akár a korlátozások feloldása után is fenntarthatók legyenek.²

A BIT javaslata az úgynevezett viselkedési ösztönzők (*nudge*) alkalmazása köré csoportosítható (Thaler & Sunstein, 2008; Szántó & Dudás, 2016). Az egyik ilyen tervezet a tisztább környezet, a kisebb mértékű gépkocsihasználat és az ezzel párhuzamosan kialakuló testmozgás megtartása mellett érvelt. Lényege, hogy a gépjárműhasználat mellőzésével kialakult biciklihasználat, sétálás megtartható lenne például úgy, hogy az úgynevezett „utolsó kilométert” (*last mile walking*) nem gépjárművel, hanem a fenti lehetőségeket kihasználva, testmozgásként tennék meg

² <https://www.bi.team/blogs/life-after-lockdown-an-opportunity-for-change/>

az emberek. Ennek érdekében a helyi önkormányzatoknak a működő és széles körben használt digitális alkalmazásokkal kellene összefogniuk (CityMapper, Google Maps stb.), például úgy, hogy csendesebb és tisztább utakat jelölnek ki a felhasználók számára erre az utolsó szakaszra. Az iskolába vezető gyalogút megjelölése lábnyomokkal, a területen belüli sebességkorlátozás csökkentése, valamint a gyalogos közlekedés munkahelyi díjazása (*reward-based exercise*) szintén olyan változtatások, amelyek a tapasztalatok szerint sikerrel ösztönzik az egyéneket a magatartásuk minimális változtatására.

A mindennapi bevásárlással kapcsolatban is megváltoztak szokásaink. A korlátozások ideje alatt többet főztünk otthon, amihez több alapanyagot vásároltunk. A társadalom egy része, a BIT felmérései alapján, az Egyesült Királyságban például az alapanyagokat jobban megválogatta – elsősorban az internetes rendeléseknek köszönhetően –, valamint ételt is kevesebbet pazarolt. Ennek következtében mind egészségesebb, mind környezetbarátabb módon étkezett. Az étkezési szokásokkal kapcsolatban azonban vannak olyan felmérések is, amelyek azt mutatják be, hogy Spanyolországban az emberek jelentős része vagy pont ugyanúgy, vagy egészségtelenebbül étkezett a lezárások alatt, mint azelőtt. Például kevesebb halat ettek és több édességet fogyasztottak (Romeo-Arroyo et al., 2020). A BIT szerint ezeket a kialakult magatartásokat és rutincselekményeket, amennyire lehet, meg kellene tartanunk. Ezt elősegítendő a bevásárlóközpontokban olyan ösztönzéssel segített választási architektúrát kellene alkalmazni, amely az interneten keresztül megjelenő, egészségesebb és fenntarthatóbb táplálkozást tükröző választási preferenciákat ülteti át a korlátozások feloldása utáni offline mindennapokba.

Összefoglalás

A stabil módszertanra épülő tény- és bizonyítékalapú szakpolitikai tervezés már minden demokratikus és költséghatékonyt szem előtt tartó szakmai irányítás egyik legfontosabb célkitűzése és alapja. A közegészségügy, a járványhelyzet kezelése, a védekezési intézkedések mandatórikusságával (pontosan meghatározott és követendő magatartások előírása által) elérni kívánt eredmények csak részben lehetnek sikeresek, ha az egyének nem követik az intézkedéseket. A közegészségügyi intézkedések nem kívánt negatív hatása az emberek viselkedésében fellelhető attitűdváltozások miatt komolyan befolyásolhatja az intézkedések sikerét (Baddeley, 2020). A jogkövető magatartás elsősorban a viselkedési és alkalmazkodási

szándékon áll vagy bukik. A megszokott életvitelt alapvetően és tartósan befolyásoló szigorú intézkedéseket csak akkor lehet betartani – gazdasági értelemben az egyéni szinten realizálódó hasznot időlegesen a társadalmi összjólét érdekében félretenni –, ha nemcsak az ideiglenes attitűdök, hanem a bevett magatartások is átalakulnak, tartósan is, amennyiben ez indokolt. Az egyéni, csoportos vagy éppen egy pontosan meghatározható régióra jellemző magatartás-vizsgálat a bevezetendő intézkedések fényében olyan információval tud szolgálni, amelyet jelen ismereteink szerint más eljárás nem tud pótolni.

Az új típusú koronavírus-járvány első hullámának idején hozott intézkedések egyelőre közel sem szeplőtlen sikere a közeljövőben valószínűleg újra kényszerhelyzetbe hoz sok országot. A „második hullám” közegészségügyi megközelítése már tükrözi: drasztikus magatartás-változtatási megoldásokkal sem lehet(ett) megakadályozni, hogy a vírus újra felüsse a fejét, ráadásul a korábbinál jóval nagyobb lakossági penetrációban. Ezért kiemelten fontos, hogy a vírus terjedését fékezni hivatott intézkedéseket megfelelő környezetben, viselkedési és kognitív torzításokat szem előtt tartva, a jogalanyok tényleges reakcióját figyelembe vevő helyzetben teszteljük, majd az így szerzett információkat azonnal visszacsatolhatjuk a szakhatóságok felé. Amint az első hullám alatt is láttuk, az intézkedések hatékonysága, a szakpolitika – jelen esetben a közegészségügyi intézkedések – eredményessége ezekről nagymértékben függ. A WHO ennek a felismerésének hangot adott, amikor 2020. szeptember 3-án összehívta a Viselkedéstudományi Ismeretek és az Egészséget Szolgáló Tudomány Tanácsadó Csoportjának (Technical Advisory Group on Behavioural Insights and Sciences for Health) első ülését.

A Magyarországon alkalmazható viselkedéstudományi tapasztalatok alapján megalkotott intézkedések bevezetésének feltétele, hogy a jogalkotónak erre igénye legyen. Ennek a gondolatnak része kellene, hogy legyen a fizikai távolságtartás, a maszkviselésre vonatkozó előírások követése, valamint a jövőbeni oltás elfogadása és az oltást követő elvárt viselkedés betartása. Ha ez az igény, akár helyi szinten, azonosítható, akkor a megfelelő szakmai felkészültséggel rendelkező műhelyek feladata a teszt példák kidolgozása, és a jogalkotó támogatásával azok kipróbálása. A jogalkotó szervek és felkészült szakmai műhelyek folyamatos együttműködése hiányában a külföldi gyakorlatok hazai környezetben való, helyi kulturális és társadalmi berendezkedésre reflektáló bevezetése illúzió marad. Az elmaradt viselkedési ösztönzők hatása pedig a tervezett közegészségügyi-szakpolitikai célok hiányos eléréséhez vezethet.

Hivatkozások

- Ainslie, G. & Haslam, N. (1992). Hyperbolic discounting. In Loewenstein, G. & Elster, J. (Eds.), *Choice over time*. Russell Sage Foundation, New York, 57–92.
- Baddeley, M. (2020). Hoarding in the age of COVID-19. *Journal of Behavioral Economics for Policy*, 4(S): 69–75.
- Banks, A., Social vs. Physical Distancing: Why It Matters. The importance of social connection in the pandemic. *Psychology Today*, 12 Apr., 2020.
- van Bavel, J. J. et al. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature human behaviour*, 4(5), 460–471.
- Belényesi, P. (2019). Viselkedéstudományi eredmények beépítése a szakpolitikai folyamatokba. *Külgazdaság*, 63(5–6), 47–63.
- Berkowitz, A. D. (2005). An overview of the social norms approach. In Stewart, L. & Lederman, L. C. (Eds.) *Changing the Culture of College Drinking: A Socially Situated Health Communication Campaign*. Hampton Press, Cresskill, NJ.
- Briscese, G., Lacetera, N., Macis, M. & Tonin, M. (2020). *Compliance with Covid-19 Social Distancing Measures in Italy: The Role of Expectations and Duration*. NBER WP Series, Working Paper 26916. <https://www.nber.org/papers/w26916.pdf>
- Cialdini R.B. & Goldstein, N.J. (2004). Social influence: compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591–621. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.142015>
- Dai, H. et al. (2014). The Fresh Start Effect: Temporal Landmarks Motivate Aspirational Behavior. *Management Science*, 60(10), <https://doi.org/10.1037/e513702014-058>
- Duran, S. et al (2020). *Understanding Coronavirus Pandemic in the Context of Behavioural Economics*. El Ruha 7th International Conference on Social Sciences. August 3–5, Tripoli, Libya.
- Hallsworth, M. & Buttenheim, A. (2020). Challenges Facing a Covid-19 Vaccine: A Behavioral Science Perspective. *Behavioural Scientist*, August 11, <https://behavioralscientist.org/challenges-facing-a-covid-19-vaccine-a-behavioral-science-perspective/>
- Harman, O. & Delbridge, V., Behavioural economics of lockdown compliance: in search of lost time and well-behaved neighbours. 4 May, *International Growth Centre*. <https://www.theigc.org/blog/behavioural-economics-of-lockdown-compliance-in-search-of-lost-time-and-well-behaved-neighbours/>
- Herbert, S. (1983). *Reason in Human Affairs*. Stanford University Press, Stanford.
- Jáki, E. (2012). *Az optimista EPS előrejelzési hiba viselkedéstani okai – Az EPS előrejelzések vizsgálata magyar és osztrák viszonylatban*. PhD-disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem <https://doi.org/10.14267/phd.2013002>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185 (4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511809477.002>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.21236/ada045771>
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgement and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.58.9.697>
- Molnár, M. A. (2006). *A magyar tőkepiac vizsgálata pénzügyi viselkedéstani módszerekkel*. PhD-disszertáció, BCE, Gazdálkodástudományi kar, Befektetések és Vállalati Pénzügy tanszék.
- Price, L. L., Coulter, L. A., Strizhakova, J. & Schultz A. E. (2018). The Fresh Start Mindset: Transforming Consumers’ Lives, *Journal of Consumer Research*, 45(1), <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx115>
- Romeo-Arroyo, E., Mora, M. & Vázquez-Araújo, L. (2020). Consumer behaviour in confinement times: Food choice and cooking attitudes in Spain. *International Journal of Gastronomy and Food Science*, 21, 100226. Published online: 2020 Jun 4. <https://doi.org/10.1016/j.ijgfs.2020.100226>

- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. Printed for Andrew Millar, in the Strand; and Alexander Kincaid and J. Bell, in Edinburgh.
- Szántó, R. & Dudás, L. (2017). A döntési helyzetek tudatos tervezésének háttere. A nudge fogalma, módszerei és kritikái. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 68(10), 48–57. <https://doi.org/10.14267/veztud.2017.10.06>
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511803475.016>
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge*. Penguin Books, London.
- Thaler, R. (2016). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton & Company, New York.
- Wood, W. (2000). Attitude change: persuasion and social influence. *Annu. Rev. Psychol.*, 51, 539–570. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.539>

A 75. cikk szerinti kárszámítás a Bécsi Vételi Egyezmény gyakorlatában*

HOLTZER IMRE GÁBOR

Az alábbi tanulmány a Bécsi Vételi Egyezmény 75. cikkében található fedezeti szerződés szabályozásának bemutatására és fogalmi alkotóelemeinek részletes jellemzésére törekszik. Az írás feltárja a fedezeti szerződés szabályozásával kapcsolatos nemzetközi jogirodalmat, továbbá gyakorlati példákon keresztül szemlélteti a szabály működését. Az írás részletesen elemzi a 75. cikkben található fogalmi elemek jelentését. A tanulmány hangsúlyt fektet az előreláthatóság kérdésének és a fedezeti szerződés kapcsolatának feltárására. Az előreláthatósági klauzula a 75. cikk alapján történő kárszámítás alapján elvileg nem alkalmazható, ezt a szabályt azonban a joggyakorlat gyakran felülírja. A cikk rámutat azokra a helyzetekre, amikor az előreláthatósági elv alkalmazása a főszabály ellenére mégis alkalmazandó.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: K2, K33, K12, K200.

Kulcsszavak: kárszámítás, észszerű fedezeti szerződés, előreláthatósági klauzula.

Abstract

Damages in the practice of law of Art. 75. CISG

IMRE GÁBOR HOLTZER

The following study attempts to present the regulation of substitute transaction found in Art.75 of CISG. This attempt has to come together with the detailed characterization of the regulatory elements. The international jurisprudential literature is being revealed just as the operation of the regulation in question is being shown through real life cases. The study puts emphasis on

* Jelen tanulmány a szerző diplomamunkáján alapul. A szerző köszönetét szeretné kifejezni dr. Szabó Saroltának a tanulmány megalkotásában való közreműködéséért és támogatásáért.

A kézirat első változata 2020. augusztus 3-án érkezett szerkesztőségünkbe.
<https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.130>

Dr. Holtzer Imre Gábor, jogász. E-mail: imre.gabor.holtzer@gmx.de.

disclosing the connection between the substitute transaction and the foreseeability. According to the leading opinion, foreseeability is not to be investigated in cases under Art. 75. CISG. The study points out certain situations when foreseeability does affect substitute transaction cases.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: K2, K33, K12, K200.

Keywords: measure of damages, reasonable substitute transaction, foreseeability clause.

I. A fedezeti szerződés szabályozása a Bécsi Vételi Egyezményben

1. Előzmények

A fedezeti szerződés szabályozása erős szálakkal kötődik számos nemzetközi jelentőségű dokumentumhoz, hiszen e kárszámítási mód első szikráit is az alább felsorolt történelmi jelentőségű joganyagokban lelhetjük fel. A szabály megjelenik az 1964. évi Hágai Egységes Adásvételi Törvényekben,¹ illetve az UNDROIT Alapelvek 7.4.5 cikkében² is. Az utóbbi dokumentum rendelkezésének szinte szó szerinti ismétlésével találkozunk a PECL 9:506 cikkében,³ de rendelkezik a kérdésről a közös referenciakeret (DCFR),⁴ a közös európai adásvételi jogi rendelettervezet (CESL) (Boronkay, 2014:71), illetve a különös jelentőséggel bíró Bécsi Vételi Egyezmény is.

2. Áttekintés

A Bécsi Vételi Egyezmény⁵ 74. cikke a kárszámítás alapvető szabályát és kárszámítási módját, illetve az előreláthatóság elvét tartalmazza. Az azt követő 75. és 76. cikk⁶ pedig arra az esetre határoz meg egy-egy különleges kárszámítási módot,

¹ ULIS 85. cikk

² „Where the aggrieved party has terminated the contract and has made a replacement transaction within a reasonable time and in a reasonable manner it may recover the difference between the contract price and the price of the replacement transaction as well as damages for any further harm.”

³ „Where the aggrieved party has terminated the contract and has made a substitute transaction within a reasonable time and in a reasonable manner, it may recover the difference between the contract price and the price of the substitute transaction as well as damages for any further loss so far as these are recoverable under this Section.”

⁴ Draft Common Frame of Reference Book III. Chapter 3. Section 5. Sub-section 1.– 3:706

⁵ Az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye (CISG – Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Kihirdette az 1987. évi 20. tvr., Magyar Közlöny 1987. 55. sz. (1987. november 29.)

⁶ 75. cikk *A szerződéstől való elállás, illetve annak felmondása esetén, ha ezt követően a vevő észszerű módon és észszerű időn belül helyettesítő árut vásárolt, vagy az eladó az árut újra eladta, a*

ha a felek között korábban fennálló szerződés annak az egyik fél általi megszegése miatti elállás következtében érvényesen megszűnt. Mindkét bemutatott kárszámítási mód alkalmazásának előnye (legalábbis fontos eltérése), hogy a 74. cikk második mondatában foglalt előreláthatósági követelmény ezek esetében – legalábbis az uralkodó vélemény szerint⁷ – nem alkalmazandó; a bírósági ítéletek között azonban számos ellenpéldát is találunk.⁸ Az alkalmazhatóság hiányából egyenesen következik, hogy minden olyan kár, amely e szabályok alapján megtéríthető, szükségszerűen előre is látható. A megfogalmazásból arra is következtethetünk, hogy vannak olyan kártípusok, amelyek a 75. és 76. cikk alapján nem téríthetők meg (például immateriális károk – hiszen ezeket a fedezeti szerződés megkötése vagy a piaci ár alapján számolt kártérítés képtelen lenne orvosolni), ezekre továbbra is a 74. cikk szabályozása lesz irányadó, ahol az előreláthatósági szabály újra szerephez jut.

A kárszámítás egyszerűsítésén túl a 75. cikk védi a jogosult teljesítéshez fűződő érdekét is. A jogosult számára megengedett, hogy egy fedezeti szerződés megkötésén és teljesítésén keresztül természetben azt a helyzetet hozza létre, amely az eredeti szerződés szabályszerű teljesítése mellett a másik fél szolgáltatása által keletkezett volna (Fischer, 2008:109). A szerződés érvényes megszüntetésével a 81. cikk alapján a felek megszabadulnak az eredeti teljesítési kötelezettségüktől, amely által visszanyerik a szerződés tárgyát képező dolog feletti rendelkezési képességüket (Pilz, 2008:404). Az eladó a továbbiakban nem köteles az eladott terméket a vevő számára szolgáltatni, ebből következően lehetősége nyílik az áru más módon való hasznosítására vagy eladására. A másik oldalon a vevő már nem kötelezhető a korábban megvásárolt dolog átvételére, így akár harmadik féltől is beszerezheti azt. Lényegében az eladó és a vevő szabadon dönthetnek arról, hogy miként használják ki a szerződés megszüntetésével járó helyzetet, esetünkben élnek-e a fedezeti szerződés megkötésének lehetőségével, vagy sem. Persze a fedezeti szerződés megköté-

kártérítést igénylő fél követelheti a szerződéses ár és a fedezeti ügylet ára közötti különbözet, valamint a 74. cikk szerint járó valamennyi egyéb kára megtérítését.

76. cikk (1) *A szerződéstől való elállás, illetve annak felmondása esetén, ha az árunak piaci ára van, a kártérítést igénylő fél ... kártérítésként a szerződésben meghatározott ár és az elállás (felmondás) időpontjában fennállott piaci ár közötti különbözetet, valamint a 74. cikk alapján érvényesíthető egyéb kárait igényelheti. Ha azonban a kártérítést igénylő fél az áru átvételét követően állt el a szerződéstől, az elállás időpontjában fennállott piaci ár helyett az áru átvételének időpontjában fennállott piaci ár az irányadó.*

⁷ CISG Advisory Council: Opinion No.8 Calculation of Damages under CISG Articles 75 and 76.

⁸ Például: Poland Supreme Court V CSK 63/08 T.K.M.E GmbH v. P.K. S.A. 9 October 2008 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081009p1.html>

se olykor kötelezettség is lehet, hiszen a kárenyhítés (77. cikk), illetve más, a konkrét ügyben felmerülő kérdések ajánlatossá tehetik az új ügyletet.

Sem a 75., sem a 76. cikk alkalmazása nem kötelező. Ha fennállnak is az említett cikkek előfeltételei, a károsult fél ennek ellenére dönthet úgy, hogy az ő kárait a 74. cikk alapján kívánja számítani. Egy ügyben⁹ például egy német kereskedő ékszerek adásvételéről szóló szerződést kötött osztrák partnerével. A szerződésükben kikötötték, hogy a vételárat az eladó teljesítése előtti időpontban kell megfizetni. Három írásbeli felszólítás után az eladó úgy nyilatkozott, hogy amennyiben az utolsó felszólításában közölt végső határidő elteltével a vevő még mindig nem fizeti meg a vételárat, úgy ezután ő már semmilyen teljesítést nem fogad el partnerétől, hanem bírósághoz fordul, és úgy érvényesíti kártérítési igényét, vagy eláll a szerződéstől. A vevő továbbra is elmulasztotta teljesíteni fizetési kötelezettségét, azt állítva, hogy a szerződésben a szállítás utáni fizetésben állapodtak meg. Az eladó mindennek következményeként elesett az szerződés teljesítése esetén beálló haszontól, így a szerződésszegés okán keresetet indított kárai megtérítésére. A károk számításakor az eladó választhatott volna a 75. és 76. cikk alkalmazása között, de az említett cikkek követelményeinek való megfelelés nem akadályozza meg a jogosultat, hogy kárait azok helyett a 74. cikk alapján érvényesítse, még akkor sem, ha a szerződés a felek között megszűnt. (A bíróság ebben az ügyben azt is kimondta, hogy amennyiben a kártérítést követelő szerződő fél rendszeresen hasonló ügyleteket köt, az irányadó ár alapján történő kárszámítás csak akkor kizárt, ha ez a fél valamelyik ilyen ügyletét határozza meg az irányadó ár mértékének.)

3. A konkrét kárszámítás

A fedezeti szerződés rendeltetése az egyik fél gazdasági érdekeinek a biztosítása a másik fél szerződésszegése esetére (Molnár, 2013:226). Ahhoz, hogy a kárt a fedezeti szerződés alapján számolhassuk, három feltételnek kell megfelelni. Ezeket vezeti be az alábbi jogeset.

Egy C-vitaminra vonatkozó adásvételi ügyben¹⁰ egy német vevő szerződést kötött az eladó kínai vállalattal. A vevő kérelmére a szállítást a szerződésben foglalt időponthoz képest elhalasztották. Azonban röviddel a szállítás esedékessége előtt az eladó a piaci áremelkedésre hivatkozva magasabb ellenszolgáltatási igénnyel lépett

⁹ Austria 28 April 2000 Supreme Court (*Jewellery case*)
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000428a3.html>

¹⁰ PRC: CIETAC Vitamin-C case 18.08.1997 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970818c1.html>

elő. A vevő a magasabb ár megfizetését elutasította, ezért az eladó egyáltalán nem szállított árut a részére. Két nappal később a vevő elállt a szerződéstől, és a termék mennyiségének felére fedezeti vételt eszközölt egy hongkongi vállalattal. Az eladó kifogásolta, hogy az említett fedezeti szerződés nem észszerű időben kötött, hiszen annak abban az időpontban lett volna helye, amikor ő a magasabb árigényével előlépett. Állítása szerint az észszerű mód kritériuma is sérült azzal, hogy a vevő a fedezeti szerződés tárgyát jelentő termékeket nem közvetlenül Kínából, hanem két közvetítő vállalatot is igénybe véve Hongkongból vásárolta. Az eladó az említett érvekre alapozva azt állította, hogy a termék piaci árváltozásának mértékéből származó, szerződéskötéskor előre látható kár mértéke alacsonyabb, mint a vevő által ilyen formában megkötött új szerződés következtében előállott árkülönbség. Az eladó tehát azzal érvelt, hogy a magas árkülönbség a vevő észszerűtlen eljárásának következménye. A bíróság az eladó állításaira válaszolva kiemelte, hogy bizonyos esetekben a közvetítővállalatok igénybevétele észszerű lehet, így közreműködésük a tárgyalat ügyben sem kifogásolható. A fedezeti szerződés megkötésének időpontjára vonatkozó észrevétellel kapcsolatban a bíróság annak észszerű időben és módon történt megkötését állapította meg, hiszen véleménye szerint a mérvadó időpont a szerződéstől való elállás pillanata, nem pedig a vevő által közölt magasabb árigény megismerésének ideje.

(1) A szerződés megszűnése

A vizsgált jogesetben is láthatjuk, hogy a 75. cikk csak akkor érvényesülhet, ha a felek között a szerződés megszűnt (*a vevő elállt a szerződéstől és... fedezeti vételt eszközölt*). A szerződéstől való elállás előfeltételezi azt, hogy az egyik félnek joga van élni a szerződés megszüntetésének lehetőségével, amelyre alapot a 49., a 73. és a 61. cikkekben találunk (Huber & Mullis, 2007:284). A 75. cikk angol és magyar szövege – ellentétben a némettel¹¹ – egyértelművé teszi, hogy fedezeti szerződés-ként csak olyan új ügyleteket vehetünk figyelembe, amelyek az eredeti szerződés megszüntetése után kötöttek (Pilz, 2008:404). A jogosult fél azonban nem köteles a megkötött fedezeti szerződést az eredeti szerződés kötelezettjének bemutatni

¹¹ Art. 75 [Schadensberechnung bei Vertragsaufhebung und Deckungsgeschäft] Ist der Vertrag aufgehoben und hat der Käufer einen Deckungskauf oder der Verkäufer einen Deckungsverkauf in angemessener Weise und innerhalb eines angemessenen Zeitraums nach der Aufhebung vorgenommen, so kann die Partei, die Schadenersatz verlangt, den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Preis des Deckungskaufs oder des Deckungsverkaufs sowie jeden weiteren Schadenersatz nach Artikel 74 verlangen.

vagy vele bármilyen módon megállapodni.¹² Kiemelendő azon általános elv is, hogy a félnek a szerződés megszüntetéséről kötelezően tájékoztatnia kell a másik felet. Amennyiben ezt a kötelezettségét elmulasztja, úgy a bíróság adott esetben nem fog kártérítést megítélni, vagy annak mértékét mérsékli.¹³

Egy a tájékoztatási kötelezettség hiányos teljesítéséről szóló ügyben¹⁴ egy holland és egy angol vállalat kötött egymással tizenkét Rijn Blend nevű kőolajkeverék adásvételére vonatkozó szerződést. A szerződést bizonyos ideig az abban foglaltak szerint teljesítették, majd a vevő észlelte, hogy a szállított kőolaj nem megfelelő minőségű. A vevő tájékoztatta az eladót, hogy a következő szállítmányt már nem fogja átvenni, mert annak magas higanytartalma miatt a termék feldolgozása és eladása lehetetlen volna. Öt nappal később a vevő újból tájékoztatta az eladót, hogy felfüggeszti az átvételt a probléma megoldásáig. A problémát azonban nem oldották meg, így a vevő elállt a szerződéstől. Az eladó a terméket – alacsonyabb áron – harmadik fél részére értékesítette, majd keresetet indított a vevővel szemben a különbözet megtérítésére. Az ügy fő kérdése a szerződéstől való elállás jogossága, ebből következően pedig a kártérítés alóli mentesülés volt, melyet a jogalkalmazó igennel válaszolt meg. A bíróság azonban annak ellenére, hogy a vevőnek a termék rosszabb minőségére hivatkozva joga volt elállni a szerződéstől – hiszen az eladó előre láthatta a termék későbbi felhasználásának módját, továbbá a szerződéses ár egy rosszabb minőségű termékért magasabb volt az észszerűnél –, a vevőt mégis kártérítésre kötelezte, mert az nem tájékoztatta megfelelően az eladót a szerződéstől való elállásáról.

Habár az említett követelmény általánosan elvárt, az mégsem szükséges, ha a másik fél komolyan és kifejezetten megtagadta a teljesítést. Erre láthatunk példát abban az ügyben,¹⁵ amelyben az eladó három darab építkezéshez szükséges felszerelés adásvételére vonatkozó szerződést kötött a vevővel, amelyből utóbbi csupán egyet vásárolt meg és szállított el. Az eladó figyelmeztette a vevőt, hogy amennyiben az a kitűzött határidőn belül nem fizeti ki és nem szállítja el a megrendelt termékeket, úgy a vevő választása alapján kártérítési igénnyel fog élni vagy el fog állni a szerződéstől. A vevő a szerződéstől való elállást *választotta*, mire az eladó az árukat harmadik fél részére – alacsonyabb áron – értékesítette, majd felhívta az alperest a különbözet

¹² Uo.

¹³ Russian Federation: 406/1998 06.06.2000 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000606r1.html>
A bíróság az ítéletben arra mutatott rá, hogy a fennálló körülmények mellett az eladó a szerződéskötéskor nem láthatta előre, hogy a vevő profitvesztesége eléri majd a szerződéses ár 150 százalékát, így a kártérítés mértékét a kár előreláthatóságának arányában, 110 százalékban határozta meg.

¹⁴ The Netherlands: Nederlands Arbitrage Instituut Case No. 2319 15.10.2002 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html>

¹⁵ Austria Oberlandesgericht Graz 5 R 93/04t <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040729a3.html>

megtérítésére. A bíróság helyt adott a felperes keresetének, és az alperest a különbözet megtérítésére kötelezte. Az ügyben a bíróság kimondta, hogy amiért az eladó a vevő részére választási lehetőséget engedett, a további elállásra vonatkozó nyilatkozat megtétele már nem szükséges a 75. cikk előfeltételeinek megvalósításához. Erre láthattunk példát abban a jogesetben,¹⁶ amikor az eladó telefonon tájékoztatta a vevőt arról, hogy a szerződést biztosan nem fogja teljesíteni. A bíróság szerint ez a cselekedet a vevőt feljogosította volna a fedezeti szerződés megkötésére akkor is, ha az eredeti szerződéstől kifejezett nyilatkozattal nem áll el. Egy ilyen esetben a szerződésszegő fél ugyanis nem méltó a védelemre. Ez a kivétel azonban nem vonatkozik a lehetetlenülés esetére, amely nem jelenti szükségszerűen azt, hogy a szerződésszegő fél azonos mértékben érdemtelen lesz a védelemre, mint az a személy, aki bár tudna teljesíteni, de azt mégis megtagadja (Huber & Mullis, 2007:283). A szerződés teljesítését megtagadó félnek ugyanis számolnia kell azzal a lehetőséggel, hogy a kárt szenvedett fél az ő teljesítésmegtagadására fedezeti szerződés kötésével fog reagálni. Nem volna tehát összhangban a jóhiszeműség követelményével, ha ragaszkodnánk egy pusztán formális dologhoz, amelyet a kárt szenvedett félnek kötelessége megtenni, mielőtt megkötne a fedezeti szerződést (Huber & Mullis, 2007:284). Természetesen a szerződés megszüntetésére ebben az esetben is szükség lesz, amelyet ekkor implicit módon a fedezeti szerződésre alapozott kárigény bejelentése fog képezni.

Az említett esetre láthatunk példát abban a jogesetben,¹⁷ amelyben egy angol és egy német vállalat Kínából származó nyersanyag adásvételére kötött szerződést. A vevőhöz a szállítmány azonban sohasem érkezett meg, hiszen azt az eladó sem kapta meg kínai partnerétől. A történekről való bizonyosságszerzés után a vevő fedezeti szerződést kötött és keresetet indított az eladóval szemben a különbözet megtérítésére. A bíróság megállapította, hogy a vevő jogosult kárait a 75. cikk alapján számítani annak ellenére, hogy az ügyben a szerződéstől való kifejezett elállás nem történt meg. A bíróság úgy indokolta döntését, hogy az elállás kifejezett közlése szükségtelen volt, hiszen az eladó egyértelműen megtagadta a teljesítést, és a közléshez való ragaszkodás ekkor a jóhiszeműség követelményébe ütközne. A közlés nélkülözhető, amennyiben a szerződéstől való elállás lehetséges, és bizonyos, hogy a másik fél a szerződéses kötelezettségének nem fog eleget tenni abban az időpontban, amikor a fedezeti szerződés megkötött. Az ügyben azt láthatjuk, hogy törekvés

¹⁶ Germany 13 January 1999 Appellate Court Bamberg (*Fabric case*) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990113g1.html>

¹⁷ Germany 28 February 1997 Appellate Court Hamburg <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html>

mutatkozott arra, hogy a fedezeti szerződés szabályai szerint történjen meg a kárszámítás annak ellenére, hogy az elállásra csak az új szerződés megkötése után került sor. Azonban az irányadó szabály megtartása melletti érv lehet, hogy az elállási nyilatkozat az a jognyilatkozat, amely lezárja a felek közötti jogok és kötelezettségek szerződés szerinti teljesítésének időszakát és megnyitja a lehetőséget a károsult fél számára, hogy a szerződés célját más partnerrel együttműködve érje el.¹⁸

(2) Az észszerű mód követelménye

A 75. cikk második követelménye, hogy a fedezeti ügyletet megkötő jogosult a termékeket észszerű módon szerezze be/adja el. Az új szerződésnek így a megszűnőhöz képest – az árat leszámítva – lényegében egyforma vagy mindenesetre összehasonlítható feltételekkel kell rendelkeznie, mindazonáltal a szerződéses megállapodás teljes azonossága nem szükséges (Pilz, 2008:405). Nem követelmény tehát, hogy a fedezeti szerződés feltételei pontosan megegyezzenek az eredeti szerződésével, azonban a kárszámításkor figyelembe kell venni a fennálló különbségeket (Sándor & Vékás, 2005:444). A fedezeti szerződésben megállapított árak észszerűnek kell lennie, természetesen figyelemmel az eset összes körülményeire. Szabály szerint a fedezeti szerződés megkötésének idején az adott piacon irányadó ár adhat körülbelüli eligazítást (Pilz, 2008:405). Biztosan nem elfogadható az az eset, amikor a jogosult, kényszerítő ok nélkül, dömpingáron ad el vagy túlzott áron vásárol, mely ügyleteinek megkötése után az eredeti szerződéshez képest megjelenő árkülönbséget a 75. cikk alapján a kötelezettel kívánja megtéríttetni (Pilz, 2008:404). Ahhoz, hogy a jogosult a fedezeti szerződés alapján számíthassa kárát, az új szerződés megkötésének végbe kell mennie, de a szerződés teljesítésének nem. Az új megállapodásban foglalt terméknek meg kell felelnie annak a célnak, hogy kielégítse a fél azon teljesítési érdekét, amely a korábbi szerződésszegés következtében megsérült. Az új szerződést harmadik személlyel kell megkötöni (Fischer, 2008:107). Nem minősül fedezeti szerződésnek, ha például később a vevő maga állítja elő a szükséges terméket, ilyen esetben a fél a termelés költségeit a 74. cikk alapján térítheti meg.

Amennyiben a jogosult rendszeresen kereskedik az adott áru fajtával (*rolling stock*), nehézséget okozhat annak megállapítása, hogy az eredeti szerződés megszűnése után megkötött számos szerződés közül melyik az, amelyet fedezeti ügyletnek

¹⁸ CISG Advisory Council: Opinion No. 6. 2.3.3.

értékelhetünk. A bizonyítás terhe ilyen esetben is a jogosulton van, hiszen általános elv, hogy a jelentős tényeket annak a félnek kell bizonyítania, akinek érdekében áll, hogy azokat a bíróság valószínűleg fogadja el,¹⁹ így számára észszerű lehet megragadni azt a módot, amikor a lehető legkevesebb bizonytalanságot kell tisztázni. A fedezeti szerződés alapján történő kárszámítás azért előnyös, mert ebben az esetben csak azt kell a jogosultnak bizonyítania, hogy az eredeti szerződésben és a később megkötött fedezeti szerződésben megállapított ellenszolgáltatás között számára hátrányos különbség van (illetve adott esetben igazolnia kell a fedezeti szerződés észszerű módon és időben való megkötését). Emellett mentesül a piaci ár bizonyításának nehézsége alól is (Sándor & Vékás, 2005:439). Amennyiben a jogosult ilyen ügyletet nem kötött, és ebből következően a fedezeti szerződés szabályai által nyújtott egyszerűbb bizonyítással nem élhet, a vagyonában beállott értékcsökkenését a CISG 74. vagy 76. cikke alapján követelheti. Ekkor azonban szükséges, hogy elszenvedett kárát a bizonyosság szükséges fokával igazolni tudja, ezzel pedig vállalja, hogy a könyveinek bemutatása mellett adott esetben üzleti kapcsolataira, szerződő partnereire, egyéb ügyleteire is fényt derít.²⁰

Nyomós bizonyíték lehet a konkrét szerződés fedezeti jellegének azonosításánál, ha a jogosult még annak megkötése előtt jelzi, hogy az adott ügylettel az eredeti szerződésben megjelenő teljesítési érdekét kívánja helyettesíteni. A „first purchase after the avoidance” szabálya alapján, az előbb említett jelzés hiányában, fedezeti szerződésnek az eredeti szerződéstől való elállás után megkötött első olyan megállapodást tekinthetjük, amely a termék mennyisége és egyéb jellemzői tekintetében az eredeti szerződés tartalmának megfelel vagy ahhoz igazodik, így annak helyettesítésére alkalmas (Huber & Mullis, 2007:288). Fedezeti szerződés akkor jön létre, ha az eredeti szerződés megszűnése nélkül azt nem kötötték volna meg, és az utóbbi szerződés teljesítése biztosítja az eredeti szerződésben foglalt szükséges termékmennyiséget (Pilz, 2008:406).

Összességében megállapíthatjuk, hogy a fedezeti szerződésnek a megszűnt szerződés célját kell helyettesítenie. Ez azonban sokszor okozhat nehézséget olyan jogosult esetében, aki ugyanarra a termékre köt rendszeresen szerződést. Az ilyen esetekre alkalmazandó „first purchase after avoidance” szabály értelmében, ha a jogosult eláll az eredeti szerződéstől, a cél megvalósítására alkalmas első szerződést kell fedezeti szerződésnek tekinteni. Az elv azonban visszaélésekre adhat lehetőséget, hiszen az erre az esetre is irányadó észszerű mód és idő követelménye nem

¹⁹ Ez az általános jogelv jelenik meg például a Pp. 265. §-ban is.

²⁰ CISG Advisory Council: Op. No. 6. 1.2.2.

az elállásra, hanem a fedezeti szerződés megkötésének időpontjára vonatkozik, így amennyiben a jogosult fél az elállással vár ki, cselekménye nem ellentétes az Egyezmény szövegével.²¹ Az azonosítás követelménye annak megakadályozására szolgál, hogy a jogosult a legdrágább/legolcsóbb ügyletével helyettesítse az eredeti szerződés termékmennyiségét, és e szerződését nevezze meg fedezeti ügyletnek. Az elv alapján így nem számítható a kár a 75. cikk alapján, ha a helyettesítésre jogosult fél ugyan számos szerződést köt a megszűnt eredeti szerződés tárgyával megegyező termékre, de egyetlen olyan későbbi ügyletet sem tud megnevezni, amely minden kétséget kizáróan az eredeti szerződéssel elérni kívánt cél megvalósítására jött létre (Pilz, 2008:406). Az azonosítás követelményéhez tartozik az a megállapítás is, hogy amennyiben nem áll rendelkezésre olyan adat, amely korlátozott teljesítési/szállítási képességre vagy egyéb különös körülményre utal, az ilyen esetekben abból kell kiindulni, hogy feltehetően az új szerződés akkor is megkötöttet volna, ha az eredeti szerződés nem szűnt volna meg, azt teljesítették volna. Ekkor az eset csak mennyiségi csökkenésként értékelhető, és a kárt a 74. cikk alapján lehet megtéríteni (Pilz, 2008:406). A fedezeti ügyletnek észszerű módon észszerű körülmények mentén kell köttetnie. Az ennek megállapítására szolgáló teszt azt a kérdést teszi fel, hogy egy átlagos üzletember a jogosult helyzetében megkötötte volna-e a szerződést.

Egy ügyben²² az eladó fél nyomtatógépeket adott el partnerének, aki az ár egy részét nem fizette ki. Az eladó két évig próbálkozott az összeg behajtásával, majd végül elállt a szerződéstől, és a nyomtatógépek visszaszolgáltatását követelte. A visszaszolgáltatás után azokat újból eladta, de a vevőnek nem térítette vissza a megfizetett vételárrészt a gépek amortizációjára hivatkozva. Az eladó a szerződéses ár és a fedezeti szerződésben foglalt ár különbségét, továbbá annak törvényes kamatait követelte. A vevő ellenkérelmében a vételár visszafizetésére támasztott igényt. A vevő kérte, hogy a bíróság foglaljon állást abban a kérdésben, hogy fennáll-e a 75. cikk által megkövetelt észszerű mód és észszerű idő követelménye. A vevő azt állította, hogy az újonnan kötött adásvétel nem felel meg az észszerű mód követelményének, hiszen az új vételár nem érte el a piaci árat. Az eladó azzal védekezett, hogy az ár a tárgyalások ideje alatt csökkent 30 százalékkal. A bíróság a jogtudományban általánosan elfogadott álláspontot hívta fel annak vizsgálatára, hogy az eladó kellő gondossággal járt-e el, és kimondta, hogy az észszerű mód nem állapítható meg csupán a piaci ár vizsgálatával. Az észszerűség vizsgálatakor figyelembe kell venni az

²¹ CISG Advisory Council: Op. No. 6. 2.3.4.

²² Slovenija: Visje sodisce v Mariboru (Maribor High Court) VSM sklep I Cpg 243/2010 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101021sv.html>

eladó szubjektív (a piacról kialakított ismereteit, üzleti kapcsolatait, hazai és külföldi piaci megjelenését) és objektív sajátosságait (miszerint a terméket különleges iparág korlátozott piacára, avagy általános fogyasztásra szánja-e).

Amint a jogesetből is kitűnik, a jogosultnak meg kell próbálnia olyan feltételekkel megkötni az új szerződést, mint amelyeket a régi tartalmazott, a fedezeti szerződés azonban annak ellenére észszerűnek minősülhet, hogy azt nem a lehető legalacsonyabb/legmagasabb áron kötötték meg. Bizonyos termékek piaci ára szezonálisan változhat, ezért az ellenérték megfelelőségének vizsgálatánál fontos szempont a fedezeti szerződéskötés időpontjának megválasztása (Vékás, 2016:252). A jogosult azonban nem köteles részletes piackutatást folytatni, mindösszesen csak észszerű lépéseket kell tennie azért, hogy a legkedvezőbb árat megismerje (Huber & Mullis, 2007:286). A jogosult nem feltétlenül képes arra, hogy az új szerződést a piacon látható legalacsonyabb/legmagasabb áron kösse meg, a kézenfekvő lehetőségeket azonban legalábbis számításba kell vennie. Amennyiben a több beérkezett árajánlat ellenére egy alacsonyabb/magasabb ár nem elérhető, a szerződés tartalma szerinti tényleges árát észszerűnek tekinthetjük (Pilz, 2008:407). Amennyiben azonban a fedezeti ügyletet nem észszerű módon kötötték meg, a 75. cikk alapján történő kárszámítás nem lehetséges, a jogosult a kárát a 74. vagy a 76. cikk alapján követelheti.

(3) Az észszerű idő követelménye

Fedezeti szerződésnek az olyan új ügyleteket tekintjük, amelyek olyan szoros időbeni kapcsolatot mutatnak a megszűnt eredeti szerződéssel, hogy azok helyébe léphetnek.²³ A jogosultnak a fedezeti szerződését az eredeti szerződés megszűntetése után észszerű időn belül kell megkötnie. Az észszerű idő terjedelme több tényezőtől függhet, így az adott termék, illetve a piac sajátosságaitól, a megszűnt szerződés jellegzetességeitől, illetve attól a megfontolási időtől, amely az adott helyzetben a jogosult döntéséhez szükséges. Lényeges megemlíteni azonban, hogy az előbb felsorolt időtényezők befolyása az észszerű idő tartamára a fogalmat nem tágíthatja ki annyira, hogy ez alapot adhasson a jogosultnak a kötelezettet terhelő spekulációra (Pilz, 2008:405). Az időnek olyannak kell lennie, amely ezt nem teszi lehetővé, hiszen a szabály célja részben éppen az, hogy megakadályozza a jogosultnak a kötele-

²³ Australia 12 October 2001 Supreme Court of Queensland, Court of Appeal (*Downs Investments v Perwaja Steel*) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011012a2.html>

zett kárára történő esetleges spekulációját (Huber & Mullis, 2007:286). Természetesen ügynként változik az idő, amely az adott esetben észszerűnek számít.

Példaként szolgálhat az előbb leírtakra a jogeset, amelyben az ausztrál fél fémhulladékot adott el malajziai partnerének, aki a szerződés alapján köteles lett volna akkreditív nyitására, ezt azonban mégis elmulasztotta.²⁴ Ezen cselekedete a bíróság megítélése szerint alapvető szerződésszegés volt, melynek alapján a jogosult joggal állhatott el a szerződéstől. A vevő egyébként arra próbált meg hivatkozni, hogy kötelességének azért nem tett eleget, mert a vállalat vezetése időközben megváltozott. Ezt az érvet mint lehetséges kimentési okot a bíróság elutasította azzal, hogy ennek a ténynek harmadik személyre nincs kihatása. Az eladó azon ügyletét, amellyel két hónapon belül értékesítette az eredeti szerződés tárgyát képező fémhulladékot, a bíróság fedezeti szerződésként értékelte, és megállapította, hogy a termékek két hónapon belüli eladása észszerű időn belül történt. Az észszerű idővel kapcsolatban a bíróság indokolása számos fontos megállapítást tesz. A bíróság a szerződéskötés észszerű idejét két aspektusban is vizsgálta: észszerű időn belül kötötte-e meg a fél a szerződést és észszerű konkrét időpontban kötötte-e meg azt (ez a nézet nagyon közel áll az észszerű mód követelményéhez, hiszen ezen utóbbi kritérium arra vonatkozik, hogy abban az időpontban, amikor a szerződés megkötött, egy gondosan eljáró fél kötött volna-e szerződést). Az előreláthatóság meglétét vagy hiányát mindig a szerződéskötés időpontjában ismert körülmények tükrében kell vizsgálni. A 74. cikk tisztán rögzíti az objektív és a szubjektív teszt közötti különbséget, amikor meghatározza, hogy a felelősség azon múlik, hogy a szerződésszegő fél előre látta vagy láthatta-e a kárt azon tények fényében, amelyeket ismert vagy ismernie kellett. A bíróság a döntés meghozatalakor utalt az Egyezmény joggyakorlatára azzal, amikor elállás kapcsán figyelembe vett számos, a 75. cikk alapján megszületett korábbi döntést, amelyek tisztázták, hogy szükség van a szerződéstől való elállásra egy fedezeti szerződés megkötéséhez. Továbbá abban az esetben is, amikor arra hivatkozott, hogy fedezeti szerződés megkötése észszerű időn belül kell, hogy megtörténjen, és a korábbi döntések irányt mutatnak abban a kérdésben, hogy egy fedezeti szerződés kétség esetén észszerű időben kötött-e. Ezzel kapcsolatban azt a további megállapítást tette, hogy az időmennyiség, amely a jogosult rendelkezésére állhat, nem megegyező minden esetben, hanem ezt az ügy körülményei alapján kell mérlegelni.

²⁴ Australia 12 October 2001 Supreme Court of Queensland, Court of Appeal (*Downs Investments v Perwaja Steel*) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011012a2.html>

II. Az előreláthatósági elv kapcsolata a 75. és a 76. cikkel és az elv alkalmazhatatlanságának cáfolata

A kérdés vizsgálatakor kiindulópontként tekinthetünk arra az általánosan elfogadott elvre, hogy a 75. és a 76. cikkek esetében az előreláthatóság kérdése nem jut szerephez, mivel egy észszerű fedezeti szerződés megkötése a nemteljesítés esetére mindig előre látható; a termékek árának változékonysága pedig a szabad piac egyik legfontosabb sajátossága, így nem lehet kérdéses az, hogy a felek előre számolhattak-e ezzel a jelenséggel. Azonban, amint arról már korábban is volt szó, a Bécsi Vételi Egyezmény szabályainak alkalmazásával eljáró bíróságok számos esetben nem következtettek abban a kérdésben, hogy az előreláthatóság nem vizsgálendő a fedezeti szerződés és a piaci ár szabálya esetében.

A bíróságok esetleges következtelenségein túlmenően is elmondható azonban az, hogy az előbb megfogalmazott észszerű elv nem teljesen merev, hiszen több olyan alaposan megindokolt jogesettel is találkozhatunk, amelyek esetében az elvvel ellentétes döntés született olyan módon, hogy az ítéletet hozó bíróság alátámasztotta az előreláthatósági klauzula konkrét esetben való alkalmazásának szükségességét. Egy nagyon összetett ügyben az merült fel kérdésként, hogy a jelentős áremelkedésre hivatkozva a szerződést megszegő eladónak előre kell-e látnia azt a kárt, hogy az áremelkedésre hivatkozó nemteljesítése következményeként szerződéses vevőjének egyéb partnerei fedezeti szerződéseket fognak kötni a tovább értékesítendő, de le nem szállított áru pótlására, és a különbözetet a megszegett szerződés vevői pozícióban lévő félre fogják áthárítani. A bíróság a kérdést igenlően válaszolta meg.²⁵ Nem érvényesült az elv abban a jogesetben²⁶ sem, amelyben egy lengyel és egy német vállalat kokszt adásvételére kötött szerződést. A felek fél éven keresztül eleget tettek szerződéses kötelezettségeiknek, majd az eladó, a szerződés megkötése utáni jelentős és gyors piaci áremelkedésre hivatkozva, megtagadta a termék szerződésben foglalt áron való további szállítását. A vevő ekkor elállt a szerződéstől, és pert indított kárai megtérítése iránt, amely, állítása szerint, a le nem szállított fűtőanyag értéke volt saját szerződéstől való elállásának napjától számítva. Az eladó fél azt ál-

²⁵ Skoda Kovarny v. B. van Dijk Jr. Staalhandelmaatschappij B.V.; 1 March 2006 <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/060301n1.html>

²⁶ Poland Supreme Court V CSK 63/08 T.K.M.E GmbH v. P.K. S.A. 9 October 2008 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081009pl.html>; Az ügy később újból a lengyel Legfelső Bíróság elé került, ekkorra azonban a kifogásolt jogkérdés már eltér az imént tárgyalattól. Lásd: Poland Supreme Court V CSK 91/11 T.K.M.E GmbH v. P.K. S.A. 08.02.2012 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/120208pl.html>

lította, hogy nem számolhatott az áremelkedés mértékével, és így sem a veszteséget, sem annak mértékét nem láthatta előre, ezért állítása szerint a 74. cikkben foglalt előreláthatóság hiánya felmenti őt a kártérítési felelősség alól. A bíróság tehát azzal a kérdéssel szembesült, hogy az adott ügyben vizsgálható-e a kár előreláthatósága. A Legfelső Bíróság hangsúlyozta, hogy a 74. cikk értelmében a szerződészegés következtében fizetendő kártérítésnek az előreláthatóság mértéke korlátot szab, függetlenül attól, hogy a kárszámítás absztrakt vagy konkrét módszere alkalmazandó-e. A bíróság ezzel azt mondta ki, hogy az ügyben a 75. és a 76. cikk alapján számított kártérítésnek korlátját képezheti a 74. cikkben foglalt előreláthatósági szabály. Az ügyben az előreláthatóság a kocsz nemzetközi piaci árváltozására vonatkozott, a bíróság az árképződés előreláthatóságának megbecsüléséhez szakértő kirendelését tartotta szükségesnek.

A bíróság tehát az ügyben megdöntötte az előreláthatósági klauzula alkalmazhatatlanságát felállító elvet, és vizsgálta az előreláthatóság kérdését egy a 76. cikk alapján megítélendő esetben. Az elvtől való eltérésre a piaci ár változásának kiemelkedő mértéke adott alapot, tehát véleményem szerint valószínűleg elmondható, hogy amennyiben a változás mértéke a szokásosan megszokottól (azaz az elvárhatóan előre láthatótól) lényegesen nem tér el, akkor a bíróság továbbra sem fogja vizsgálni az előreláthatóságot, azonban amikor a lényeges eltérés megvalósul, a vizsgálat szükségzerű lehet. Amennyiben tehát valamelyik fél valószínűsíti, hogy a piaci ár változása olyan mértékű volt, amellyel már észszerűen nem lehetett számolnia, úgy a bíróság mérlegelheti, hogy vizsgálati körébe vonja-e az előreláthatóság kérdését. Amennyiben ez az első mérlegelés annak a megállapításával zárul, hogy a piaci ár változása olyan mértékű, amely meghaladja a felektől elvárható észszerű előreláthatóságot, határozni kell abban a kérdésben, hogy hol húzódik a határ az észszerűen előre látható piaci árváltozás és az észszerűen már nem előre látható változás között. Ugyanez a kérdés merült fel egy már korábban bemutatott jogesetben,²⁷ ahol a bíróság megállapította, hogy az eredeti és a fedezeti szerződés megkötése között eltelt időszakban bekövetkező áremelkedés előre látható volt. A bíróság elfogadta a vevőnek a megszegett szerződés és a fedezeti szerződés közötti árkülönbözetből fakadó kárra vonatkozó követelését, arra az érvre alapozva, miszerint a szerződések és számlák bizonyították a fedezeti szerződés létrejöttét, továbbá a szerződés megkötése utáni piaci áremelkedést (melynek mértéke arányos a két szerződés ellenértékének különbözetével) az eladó előre láthatta volna.

²⁷ PRC: CIETAC Vitamin-C case 18.08.1997 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970818c1.html>

A hivatkozott jogesetek indokolásaiból arra következtethetünk, hogy a bíróság ezekben az ügyekben nem vette adottnak, hanem annak ellenére vizsgálta az előreláthatóságot, hogy a kárt a 75. vagy a 76. cikk alapján számolták. A vizsgálat tényéből pedig *contrario* arra a következtetésre juthatunk, hogy amennyiben az ár-emelkedés nem lett volna előre látható, úgy a bíróság nem ítélte volna meg a kártérítést. A jogesetekből arra is következtethetünk, hogy a bevezetőben említett elvvel ellentétben mégis alkalmazhatjuk az előreláthatósági klauzulát azokban a különleges helyzetekben, amikor az ár a szerződés megkötése után szokatlanul megváltozik (Sándor & Vékás, 2005:446). Természetesen ezek az esetek erősen függenek a bíróság mérlegelésétől, hiszen a szokatlan megváltozás nem objektív mérce. Amint azt a fent idézett jogesetben²⁸ láthattuk, annak megállapítása, hogy az árváltozás mértéke előre látható-e, nem pusztán olyan jogkérdés, amelyet a bíróság feladata volna eldönteni. Ez sokkal inkább egy olyan ténykérdés, amely szakértő kirendelését igényli.

Az előreláthatósági szabály a magyar magánjogban is több alkalommal megjelenik. A magyar jogtudósok hangsúlyos többsége, egyezően a Bécsi Vételi Egyezményhez kötődő főszabállyal, úgy foglal állást, hogy az előreláthatósági klauzula a Ptk. 6:141. § kapcsán sem alkalmazható (Vékás, 2016:252). Az érvelés középpontjában az a gondolat áll, amely a tapadó kárra vonatkozó logikát rendeli alkalmazni a fedezeti szerződésre és minden annak megkötésével járó további következménykárakra is, így a szerződésszegés következtében elmaradt vagyoni előnyre, illetve az egyéb károkra.²⁹ Maga a Ptk. indokolása is kimondja, hogy az előreláthatóság vizsgálata nem jut szerephez a fedezeti szerződés esetében,³⁰ a tapadó károk esetén a kötelezett a teljes kárt köteles megtéríteni (Fuglinszky, 2015:165). „A fedezeti ügylet lehetőségét és az ahhoz kapcsolódó kárszámítási szabályt tartalmazó Ptk. 6:141. §-a, miközben alkalmazni rendeli a kártérítés szabályait általában, mégis mint a jogosultat a fedezeti szerződésre kifejezetten felhatalmazó norma az előreláthatóság szempontjából kivételt jelent, vagyis azt nem kell alkalmazni a fedezeti szerződéshez kapcsolódóan érvényesített kárigényekre.”³¹

Ismert azonban olyan nézőpont, amely indokolatlannak tartja az előreláthatósági szabály kizárását a fedezeti szerződés tekintetében. Az érvelés elveti azt a meghatározó nézetet, amely a fedezeti szerződés megkötése kapcsán beálló kárt a szolgáltatás tárgyában bekövetkező kárnak tekinti, azt a következményt vonva maga után,

²⁸ Poland Supreme Court V CSK 63/08 T.K.M.E GmbH v. P.K. S.A. 9 October 2008.

²⁹ Például Vékás (2016:253) vagy A Polgári Törvénykönyv Általános Indokolása 7. c. 589.

³⁰ A Polgári Törvénykönyv Általános Indokolása 7. c. 589.

³¹ Szó szerinti idézet: Fuglinszky (2019:2).

hogyan esetében az előreláthatóság kérdését nem lehet vizsgálni. A megközelítés a fedezeti eladás következtében beálló kárt már nem tapadó kárként (Csöndes, 2016:30), hanem elmaradt vagyoni előnyként, míg a fedezeti vétel esetében felmerülő veszteséget a jogosult vagyónában bekövetkezett egyéb kárként definiálja, lehetővé téve ezzel a korlát alkalmazását (Boronkay, 2015:278). Az imént kifejtett gondolatmenet tehát szembemegy az uralkodó véleménnyel, és az ellentétes elv alátámasztásaként megkísérli megdönteni az elvet, miszerint a fedezeti szerződés megkötése esetén biztosan a szolgáltatás tárgyában beállott kárról van szó, amely pedig mindig előre is látható.³² A kérdés végleges eldöntése, miszerint alkalmazható-e az előreláthatósági korlát fedezeti szerződés esetén, a jogalkalmazóra vár. Azt azonban leszögezhetjük, hogy az előreláthatósági klauzula azon célja, hogy nagyobb súlyt helyezve a felek tájékoztatási kötelezettségére, szerződő felek kockázatát a szerződéskötéskor előre látható károkra korlátozza (Sándor & Vékás, 2005:437), véleményem szerint a fedezeti szerződés esetében is helytálló. Nehéz azonban vitába szállni azzal az érveléssel, amely talán az uralkodó vélemény leglényegesebb alapkövét adja, hogy a szerződésszegő fél minden esetben biztosan előre láthatja, hogy a jogosult, a szerződésszegés esetén, fedezeti szerződést köthet. Ennek következménye azonban már korántsem világos, hiszen ennél a pontnál véleményem szerint már indokolt lehet annak vizsgálata, hogy a megkötött fedezeti szerződésben foglalt árat alakító tényezők előre láthatóak voltak-e. Végezetül érdemes lehet említést tenni arról, hogy az előreláthatósági szabály egy diszpozitív rendelkezés, amelyet a felek akár ki is zárhatnak. Ebben az esetben a kártérítési kötelezettség független lesz az előreláthatóságtól, és a szerződés megszegője minden általa okozott kárt köteles lesz megtéríteni (Fuglinszky, 2015:167).

Összefoglalás

A fedezeti szerződésen alapuló kárszámítás feltételeit összefoglalva elmondhatjuk, hogy alkalmazásának elsődleges célja, hogy a jogosultnak a teljesítéshez fűződő jogos érdeke kielégítést nyerjen (Vékás, 2016:252), és az új szerződés a nemteljesítésből adódó károk megszüntetése végett kell, hogy létrejöjjön. A két szerződésnek időbeni és tárgyi összefüggésben kell állnia egymással, az új ügyletnek igazodnia kell a megszünt szerződéshez. Az észszerűség kérdésében az objektív teszthez, a gondosan eljáró, elővigyázatos és körültekintő üzletember objektív mér-

³² A szerző a gondolatmenet kapcsán a véleményét megerősítő külföldi jogirodalmat idézi: Stoll & Gruber in Schlechtriem & Schwenzer (2005:776).

céjéhez igazodhatunk (Fischer, 2008:113). A 75. cikk alapján történő kárszámításhoz szükséges, hogy a jogosult az eredeti szerződéstől elálljon, illetve észszerű módon és időben fedezeti szerződést kössön. A cikk alapján az eredeti és a fedezeti ügylet különbözete adja meg a kártérítés összegét, amelyből azonban esetlegesen kimaradnak olyan veszteségek, amelyek ezzel a módszerrel nem foglalhatóak a kártérítésbe. A jogosult e további járulékos kárainak megtérítését a 74. cikk alapján igényelheti, ilyen lehet például a fedezeti szerződés megkötéséből származó raktározási vagy vizsgálati költség. Főszabály szerint a 75. cikk szerinti kárszámítás esetében az előreláthatósági klauzula nem alkalmazható, ez az elv azonban a bemutatott joggyakorlat és jogirodalom alapján felülírható lehet azokban az esetekben, amikor az ár a szerződés megkötése után szokatlanul és nagymértékben megváltozik.

Hivatkozások

- Boronkay M. (2014). A fedezeti szerződésen alapuló kárszámítás egyes kérdései. Szeged, FORVM *Acta Juridica et Politica*. 4(2), 71–83.
- Boronkay M. (2015). Kártérítés fedezeti szerződés alapján. *Magyar Jog*, 62(5), 274–282.
- Csöndes M. (2016). A Ptk. 6:143. § (2) bekezdésében foglalt előreláthatósági korlátról. *Polgári Jog*, 7–8.
- CISG Advisory Council Opinion No. 6., *Calculation of Damages under CISG Article 74* <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>
- CISG Advisory Council Opinion No.8, *Calculation of Damages under CISG Articles 75 and 76*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op8.html>
- Fischer, R. (2008). *Vor- und Nachteile des Ausschlusses des UN-Kaufrechts aus Sicht des deutschen Exporteurs*. Verlag Dr. Kovac, Hamburg.
- Fuglinszky Á. (2015). *Kártérítési jog*. HVG-ORAC, Budapest.
- Fuglinszky Á. (2019). Az előreláthatósági klauzula értelmezésének újabb dilemmái, *Gazdaság és Jog*, 37(7–8), 1–7.
- Huber, P. & Mullis, A. (2007). *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. Sellier, Munich.
- Molnár A. (2013). A szerződésesség általános szabályai. In: Petrik Ferenc: *Polgári jog: kötelmi jog: harmadik, negyedik, ötödik és hatodik rész az új Ptk. magyarázata VI/VI*. HVG-ORAC, Budapest.
- Pilz, B. (2008). *Internationales Kaufrecht* (2. kiadás). Verlag C.H. Beck, Hamburg.
- Sándor T. & Vékás L. (2005). *Nemzetközi Adásvétel*. HVG-ORAC, Budapest.
- Stoll, H., Gruber, G. & Schwenger I. (2005). in Schlechtriem, P. & Schwenger, I. (eds.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*., C. H. Beck, München.
- Szabó S. (2009). *A Bécsi Vételi Egyezmény mint nemzetközi Lingua Franca*, Doktori értekezés, PPKÉ, Budapest.
- Vékás L. (2016). *Szerződési Jog*. Eötvös Kiadó, Budapest.

A JOGI MELLÉKLET 2020. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Belényesi Pál: Viselkedéstudományi tapasztalatok a közegészségügyi szakpolitikai tervezésben az új típusú koronavírus-járvány idején (Nemzetközi tekintés)	11–12	117
Deák Dániel: Szankcionálható-e az árbevételre vetített progresszív adó?	9–10	89
Gyenyey Laura: Az Európai Unió Bíróságának a munkavállalói jogállás megtartására vonatkozó újabb gyakorlata	7–8	61
Holtzer Imre Gábor: A 75. cikk szerinti kárszámítás a Bécsi Vételi Egyezmény gyakorlatában	11–12	130
Raffai Katalin: Az Európai Unió és az Egyesült Királyság nemzetközi magánjogi kapcsolatrendszere a brexit után	1–2	1
Szép Viktor – Peter Van Elsuwege: Brexit után: Az Európai Unió és az Egyesült Királyság együttműködési lehetőségei a nemzetközi szankciók kivetésében	5–6	43
Vadász Vanda: A kulturális javakkal kapcsolatos jogvitákra irányadó jog a magyar jogrendszerben	3–4	21

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Francis B. Jacobs: The EU after Brexit. Institutional and Policy Implications (Horváthy Balázs)	3–4	42
Hungler Sára – Gellérné Lukács Éva – Petrovics Zoltán – Dudás Katalin: Az Európai Unió szociális és munkajoga (Fekete Sára)	7–8	84

Szerzői útmutató

Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 szerzői ív (40 000 leütés szóközzel), ettől ± 50 százaléknál nagyobb mértékben lehetőleg ne térjenek el. (A cikk méretét a Word for Windows programokban a Fájl/Adatlap/Statistika mezőben lehet ellenőrizni.) A könyvismertetések, konferenciabeszámolók és a körkérdésekre adott válaszok ennél rövidebbek lehetnek. A címhez tartozó csillagos lábjegyzet tartalmazza a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és a köszönetnyilvánításokat. Itt szerepeltetjük azt, hogy a cikk első változata mikor érkezett be a szerkesztőségbe, és a cikk DOI-számát. Utána következik a szerző foglalkozása, beosztása, munkahelye és e-mail-címe.

A cikkek elé 10-15 soros, mintegy 1000 karakter terjedelmű, egyes szám harmadik személyben megfogalmazott absztraktot kérünk magyarul és angolul, az utóbbihoz a cikk címét is angolul. Az absztrakt célja az olvasó figyelmének felhívása az írásra. Az internetes keresők ennek alapján pozicionálják a tanulmányt, ami kiemelkedő fontosságú a hazai és nemzetközi láthatóság, illetve a jövőbeli hivatkozások szempontjából. Ennek fényében célszerű röviden összefoglalni a cikk témáját és célját, elhelyezni az írást a hazai és a nemzetközi szakirodalomban és felvillantani egy vagy két következtetést, utalva azok újdonság jellegére. Az absztrakt után kérjük megjelölni a tanulmányhoz kapcsolódó, a láthatóság szempontjából szintén fontos kulcsszavakat és JEL-kódokat; az utóbbiakat az alábbi internetcímről kell kikeresni: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

Javasoljuk, hogy a bevezetésben határozzák meg a tanulmány témáját, aktualitását (milyen problémát vizsgál és az miért időszerű), célját, vezérfonalát, műfaját, elméleti háttérét, az alkalmazott kutatási módszert és adott esetben a kutatási kérdéseket, illetve hipotéziseket. Célszerű elhelyezni a témát a hazai és a nemzetközi szakirodalomban, kitérve arra, hogy az írás milyen kutatási részt – ha van ilyen – kíván betölteni. Utaljanak arra, hogy milyen újdonságértéke van a cikknek az eddigi hazai és nemzetközi szakirodalmi megközelítésekhez képest. Az összefoglalás kevésbé tartalmi, inkább szintetizáló jellegű legyen, amelyben kiemelik a tanulmány új és újszerű megállapításait és következtetéseit, és megemlítik a lehetséges további kutatási irányokat. A melléklet (táblázatok, ábrák stb.) terjedelme ne haladja meg a főszoveg hosszának 10 százalékát.

A tanulmány végén 'Hivatkozások' alcím alatt alfabetikus sorrendben, sorszámozás nélkül szerepel az irodalomjegyzék, amely csak olyan forrásokat tartalmazhat, amelyekre a szerző hivatkozott a tanulmányban. A hivatkozásokat a szerkesztőség által mérvadónak tekintett és a közgazdasági publikációk körében is elterjedt American Psychological Association (APA) legfrissebb, hetedik kiadású hivatkozási stílusa alapján kell elkészíteni az alábbi táblázatban foglaltak szerint. További részletek ezen a linken találhatóak: <https://pitt.libguides.com/citationhelp/apa7>

Példák hivatkozásokra az APA 7. kiadása alapján

A publikáció típusa	A hivatkozás formája a szövegben	A hivatkozás formája a bibliográfiában (a 'Hivatkozások' alcím alatti részben)
Könyv	(Sapolsky, 2017)	Sapolsky, R. M. (2017). <i>Behave: The biology of humans at our best and worst</i> . Penguin Books, New York.
Könyvfejezet szerkesztett könyvben	(Dillard, 2020)	Dillard, J. P. (2020). Currents in the study of persuasion. In M. B. Oliver, A. A. Raney, & J. Bryant (Eds.), <i>Media effects: Advances in theory and research</i> (4th ed., pp. 115–129). Routledge.
Nyomtatott folyóiratban megjelent cikk	(Weinstein, 2009)	Weinstein, J. (2009). "The market in Plato's Republic." <i>Classical Philology</i> , 104(4), 439–458.
Elektronikus folyóiratban megjelent cikk	(Grady et al., 2019)	Grady, J. S., Her, M., Moreno, G., Perez, C., & Yelinek, J. (2019). Emotions in storybooks: A comparison of storybooks that represent ethnic and racial groups in the United States. <i>Psychology of Popular Media Culture</i> , 8(3), 207–217. https://doi.org/10.1037/ppm0000185
Webes felület	(Bologna, 2019)	Bologna, C. (2019). Why some people with anxiety love watching horror movies. HuffPost, October 31. https://www.huffpost.com/entry/anxiety-love-watching-horror-movies_1_5d277587e4b02a5a5d57b59e

Forrás: <https://pitt.libguides.com/citationhelp/apa7>

A láthatóság szempontjából fontos a hivatkozott források minősége. Lehetőség szerint tudományos igényű, színvonalas forrásmunkákra hivatkozzanak. Ahol van ilyen, ott az egyes szakirodalmi források után közöljék a hivatkozott mű CrossRefnél regisztrált DOI-azonosítóját, ami javítja a cikk láthatóságát, hozzájárul a nagyobb idézettséghez és megkönnyíti az adott és kapott hivatkozások összeszámolását. A DOI-számot többek között a <https://search.crossref.org/> honlapon lehet megkeresni.

Szó szerinti, idézőjeles hivatkozás esetén, illetve akkor, ha konkrét, pontosan azonosítható gondolatot emel át a szerző nem szó szerint, a szövegközi hivatkozásban az évszámot ki kell egészíteni a vonatkozó oldal, oldalak vagy intervallum megjelölésével, például (Weinstein, 2009:442). Szövegközi hivatkozásban két szerző esetén használjon & jelet a két név között (Fiebiger & Lavoie, 2020), kettőnél több szerző esetén az első szerző neve után et al. jelölés irandó (Colciago et al., 2018). A bibliográfiában több szerző esetén az utolsó név előtt & használandó [Ábel I., Lóga M., Nagy Gy. & Vadkerti Á. (2019)]. Ha egy hivatkozott szerzőnek több bibliográfiai tétele van ugyanabban az évben, akkor ezeket 2018a, 2018b stb. módon kell megkülönböztetni. A hivatkozások szerkesztéséhez használható a Mendeley (https://www.mendeley.com/?interaction_required=true), illetve a Zotero (<https://www.zotero.org/>) hivatkozáskezelő rendszer. A lábjegyzetek a főszöveget egészítik ki, kérjük számukat lehetőség szerint minimálisra csökkenteni.

A cikkeket Word for Windows formátumban kérjük Times New Roman betűtípussal, 12 pontos betűmérettel, 2,5-ös margóval és 1,5-ös sortávolsággal. Szavak vagy szövegrészek kiemeléséhez dőlt szedés használható, aláhúzás és félkövér betű nem. A megjegyzéseket kérjük lábjegyzetbe tenni. A bekezdések első sorában ne alkalmazzanak behúzást. A többszerzős kéziratok esetében kérjük a szerzőinket, hogy ügyeljenek a szöveg gondolati és stílisis egységességére.

A táblázatok és az ábrák tartalma legyen a főszöveg ismerete nélkül is értelmezhető. Minden ábrához és táblázathoz címet kérünk, amit az ábra, illetve a táblázat felett kérünk elhelyezni. A megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázatok, illetve az ábrák alatt tüntessék fel. Az ábrák és a táblázatok sorszáma a címek fölött jelenjen meg. Kérjük, hogy az ábrákat és a táblázatokat folyamatosan számozzák, azaz a sorszámozás az új alfejezetekben és alpontokban ne kezdődjön újra. Az ábrák és táblázatok a szövegközbe, a szándékozott helyükre kerüljenek a kéziratokban. Tüntessék fel a táblázatokban szereplő mennyiségi értékek mértékegységét. Az ábrákhoz háttérfájl (lehetőleg Excelben) kérünk mellékelni. A képformátumban (jpg, gif, png) leadott ábrák nem szerkeszthetők. Az ábrák jó minősége érdekében a képek felbontása legalább 300 dpi legyen. A képleteket a jobb oldalon, zárójelben, folyamatosan kérjük számozni, elkerülve az egyes alfejezetekben történő újrászámozást.

Szerzőinket arra kérjük, hogy csak olyan kéziratot küldjenek, amelyet más szerkesztőségnek nem nyújtottak be, illetve az elbírálás idején nem nyújtanak be publikálásra. A Külgazdaság szerkesztői csak szakmai és nyelvi szempontból igényes kéziratokat küldenek bírálatra. A cikktervezetet anonim lektorok értékelik. További részletek a kulgzdasag.hu honlapon 'A lap bemutatása' menüpontban.

A cikkeket a kulgzdasag@kopint-tarki.hu e-mail címen kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe. A Külgazdaság szerkesztősége nem kér és nem fogad el pénzt a benyújtott kéziratok feldolgozásáért és szerkesztéséért.

Köszönettel:

A Külgazdaság szerkesztősége

1112 Bp., Budaörsi út 45.

Tel.: +36 1 309–2642, +36 1 309–2695

E-mail: kulgzdasag@kopint-tarki.hu

Nyilatkozat a publikálás morális és etikai elveiről

Declaration of moral and ethical principles to publications

A Külgazdaság folyóirat (nyomtatott: ISSN 0324-4202, online: ISSN 2732-0235) kiadá-sához hozzájáruló feleknek: a szerzőknek, a lektoroknak, a főszerkesztőnek, a szerkesztők-nek, a szerkesztőbizottság elnökének és tagjainak, valamint a kiadónak el kell fogadniuk az elvárt erkölcsi magatartásra vonatkozó szabványokat. Ennek az erkölcsi és etikai nyi-latkozatnak az alapját a COPE (Publikációs Etikai Bizottság, <https://publicationethics.org/>) folyóiratszerkesztők helyes gyakorlatára vonatkozó iránymutatásai képezik (Best Practice Guidelines for Journal Editors).

A Külgazdaság fontosnak tartja a kutatás és a tudástermelés autonómiáját, és különösen nyitott a kritikai megközelítésekre.

Döntés a publikálásról

A Külgazdaság főszerkesztője dönt arról, hogy a beérkezett kéziratok közül melyeket jelenteti meg. Erről kikérheti a szerkesztőbizottság véleményét. Munkájában a főszerkesztő tartja magát a folyóirat-szerkesztésre vonatkozó hazai és nemzetközi iránymutatásokhoz, valamint a rágalmasra, a szerzői jogok megsértésére és a plagizálásra vonatkozó hatályos jogszabályokhoz. A szerkesztők segítségért fordulhatnak egymáshoz és a lektorokhoz. Gyá-nú esetén a főszerkesztő a beadott kéziratot plágiumszűrésnek vetheti alá.

Esélyegyenlőség

A főszerkesztő és a szerkesztők a szerzők fajára, nemére, szexuális irányultságára, vallási meggyőződésére, etnikai származására, állampolgárságára és politikai nézeteire te-kintet nélkül értékelik a kéziratok tartalmát.

Titoktartás

A főszerkesztő és a szerkesztőség munkatársai semmilyen információt nem adnak to-vább a publikálásra benyújtott kéziratokról. Ez a szabály a dolog természeténél fogva nem vonatkozik a szerzők, a szerkesztők és a tényleges és potenciális lektorok, valamint a szer-kesztőség tanácsadói és a kiadó közötti kommunikációra.

Közzététel és összeférhetlenség

Általános szabályként a benyújtott kéziratokat a szerkesztők és a lektorok nem használ-hatják fel saját kutatásukhoz. Ez alól esetenként a főszerkesztő engedélyével kivétel tehető, ha a szerző is írásban beleegyezik.

A lektorok kötelessége

Hozzájárulás a szerkesztőségi döntésekhez: A lektorok segítik a főszerkesztőt és a szer-kesztőket a publikálási döntésekben, és hozzájárulnak a kéziratok tudományos színvonalá-nak javításához.

Hatékonyaság: Ha a felkért lektor nem érzi magát szakmai szempontból kellőképpen felkészültnek a kapott kézirat értékeléséhez, vagy nem tudja hatékonyan és az általa vállalt határidő megírni a véleményét, akkor erről kötelessége értesíteni a főszerkesztőt, és lemondani a lektorálási folyamatban való részvételről.

Titoktartás: A szerkesztőségnek benyújtott kéziratok bizalmas dokumentumok, amelyeket csak kivételes esetben, kizárólag a főszerkesztő engedélyével szabad nyilvánosságra hozni, vagy másokkal megvitatni.

Objektivitás: A tanulmányokat szakmailag magas színvonalon, objektív módon kell lektorálni. A személyeskedés, a szerző személyének a kritizálása és minősítése nem megengedett. A lektori véleménynek egyértelműnek és érvekkel alátámasztottnak kell lennie.

A forrásokra való hivatkozás: A lektoroknak lehetőség szerint fel kell hívniuk a szerkesztők figyelmét a szerzők által nem idézett releváns forrásokra, a lektorált kézirat és más publikált írás közötti lényegi hasonlóságokra és átfedésekre. Korábbi munkákban megjelent megállapítások, megfigyelések, gondolatmenetek és érvek átvétele csak a releváns forrásokra történő hivatkozással megengedett.

Közzététel és összeférhetetlenség: A tudomására jutott információkat a lektornak bizalmasan kell kezelnie, azokat nem használhatja fel személyes céljaira. Összeférhetetlenség (a szerzőkkel, cégekkel és intézményekkel versenyhelyzetből, együttműködésből és más kapcsolatból adódó érdekelletét) esetén a lektor nem véleményezheti a kéziratot.

A szerzők kötelessége

A közlésre vonatkozó iránymutatások: Általános szabályként a Külgazdaság eredeti kutatásokon alapuló tanulmányokat fogad és közöl. A kutatási eredmények értelmezésének és az azokból levont következtetéseknek tényeken, illetve objektív és logikus bizonyításon kell alapulniuk. A háttérinformációk, adatok, tények és az alkalmazott módszertan alapján a tanulmány számításainak mások által is megismételhetőeknek kell lenniük. A hamis vagy tudatosan pontatlan állítások etikátlanak és elfogadhatatlanok.

Eredetiség és plágium: A szerzőknek szavatolniuk kell, hogy tanulmányuk saját, eredeti szellemi alkotásuk, valamint azt, hogy a más munkákból átvett részeket szabályosan idézték és hivatkoztak rájuk.

Többszörös, redundáns és egyidejű publikálás: Nem helyes, emiatt elfogadhatatlan az ugyanazon kutatási eredményeket bemutató kézirat különböző publikációkban történő közlése. Ugyanannak a kéziratnak több folyóirathoz történő benyújtása is etikátlan, ezért elfogadhatatlan.

A forrásokra való hivatkozás: Az idézett művekre szakszerűen kell hivatkozni. Minden olyan munkát szerepeltetni kell a hivatkozások között, amelyek befolyásolták a folyóirat-cikk megírását.

A tanulmányszerzői státusz: Szerzőként azokat a személyeket kell szerepeltetni a cikkben, akik érdemi hozzájárulást nyújtottak az írás koncepciójának kialakításához, megtervezéséhez, kivitelezéséhez és értelmezéséhez. Társszerzők azok a személyek, akik jelentős mértékben járultak hozzá a tanulmányhoz. Közreműködőként azokat kell megemlíteni, akik részt vettek a kutatási projekt lényeges szakaszainak a végrehajtásában. A cikket benyújtó szerzőnek szavatolnia kell azt, hogy minden jelentős társszerzőt megemlített, nem jelölt meg társszerzőként erre nem jogosult személyeket, továbbá mindegyik társszerző jóváhagyta a tanulmány végleges változatát és beleegyezett annak publikálásába.

Közzététel és összeférhetetlenség: A szerzők kötelessége a kéziratban megjelölni azokat a pénzügyi és egyéb összeférhetetlenségi tényezőket, amelyek befolyásolhatják kutatási eredményeiket, illetve azok értelmezését. Kutatási vagy consulting projekt keretében készült tanulmányok esetében meg kell említeni a pénzügyi támogatás forrását.

Hibák a megjelent művekben: Ha a szerző lényeges hibát vagy pontatlanságot talál a publikált tanulmányában, akkor erről haladéktalanul értesítenie kell a főszerkesztőt, akivel együttműködik a cikk visszavonásában vagy helyesbítésében.

Az EU és a COVID–19: Intézkedésfigyelő adatbázis a Eurofound és a Kopint-Tárki Konjunktúrakutató Intézet Zrt. együttműködésében

2020. március óta működik a Eurofound európai uniós koronavírusintézkedés-figyelője, a COVID–19 EU Policy Watch. Az adatbázis fenntartói Európa-szerte gyűjtik a kormányok, a szociális partnerek és a vállalatok koronavírus-járvánnyal kapcsolatos reagálásait. A magyarországi példákat a Kopint-Tárki Konjunktúrakutató Intézet Zrt., intézetünk szolgáltatja. A folyamatosan frissülő adatbázis nyilvánosan elérhető és kereshető, különböző szűrőfeltételekkel. Az adatbázis jelenleg Magyarország 20 „intézkedését” tartalmazza. Ezek különböző kategóriákba csoportosítva jelennek meg. Nyers adatként (csv és json formátumban) is hozzáférhető, elemezhető, más országok intézkedéseivel is összevetve. Az összesen több mint ezer intézkedést, beavatkozást és vállalati reakciót tartalmazó adatbázis a koronavírus-járvány gazdasági és társadalmi hatásaira koncentrál, különböző, jól behatárolható célcsoportokra elkülönítve, mint például részmunkaidős munkavállalók, fiatal (15–24 éves) munkanélküliek vagy kisvállalkozók. A további szűrőfeltételek között megtalálható a földrajzi régió, a gazdasági szektor, a foglalkozás és az intézkedés pénzügyi forrása. Az adatbázisra támaszkodva több jelentés és tanulmány is készült a Eurofoundnál, ezek egyike az ‘COVID-19: Policy responses across Europe’ (A COVID-19: szakpolitikai válaszok Európában).

A teljes adatbázis az alábbi linken érhető el:

‘COVID 19 EU PolicyWatch’:

<https://www.eurofound.europa.eu/data/covid-19-eu-policywatch>

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2021. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, előfizetési díj éves: 13 200 Ft, féléves: 6600 Ft, lapszámonként: 2200 Ft.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefón:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számunkunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy 2021-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra:

Külgazdaság Szerkesztősége

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71
web: www.kulgzadasag.eu • e-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu
Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647