

## TARTALOM

<b>Hunya Gábor – Sass Magdolna:</b> Menekülés Keletre? Termelési tevékenységek relokációja Magyarországra és Magyarországról válság idején	3
<b>Béza Dániel – Kállay László:</b> A nyitott innováció szerepe a gazdasági felzárkózásban	38
<b>Csutora Mária – Vetőné Mózner Zsófia:</b> A nemzetközi kereskedelem hatá- sa a kibocsátáselszámolási módszertanra Kína példáján keresztül	54

### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

<b>Nagy Csongor István:</b> Milyen erőfeszítéseket tesznek a hazai kis- és középvállalatok a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében? Egy empirikus kutatás eredményei	79
--	----

<b>Abstracts of the Articles</b>	98
----------------------------------	----

### JOGI MELLÉKLET

<b>Kőhidi Ákos:</b> A szellemi tulajdon tulajdoni szelleme	93
--	----

### ÚJ KÖNYVEK

Nemzetközi magánjog – Jogszabály- és jogesetgyűjtemény ( <b>Vincze Gabriella</b> )	106
---	-----

<b>Abstracts of the Articles</b>	109
----------------------------------	-----

#### Köszönetnyilvánítás

A jogszabály adta lehetőségekkel élve sokan utalták át 2011. évi személyi jövedelemadójuk 1 százalékát a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány javára.

A kapott 78 000 forintot tanulmányi ösztöndíjak kifizetésére fordítottuk.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Alapítványunkat támogatásra érdemesítették.

**Az Alapítvány kuratóriuma**

**A folyóirat példányonként megvásárolható:**

**Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.  
és a szerkesztőségben.**

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

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.**

**Telefon: 309-2642, 309-2695**

**Fax: 309-2647**

**E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársaink elérhetősége:**

**Landau Edit** főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: [edit.landau@kopint-tarki.hu](mailto:edit.landau@kopint-tarki.hu)

**Rózsás Erika** szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

e-mail címe: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu)

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány**

**Külgazdaság honlapja:**

**[www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto: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 Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Postaigazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu). Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Előfizetési díj 1 évre: 10800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • [www.mondat.hu](http://www.mondat.hu)

Ügyvezető igazgató: Nagy László

## **Menekülés Keletre? Termelési tevékenységek relokációja Magyarországra és Magyarországról a válság idején**

HUNYA GÁBOR – SASS MAGDOLNA

*A termelésáthelyezések révén jelentős változások mennek végbe a nemzetközi munkamegosztásban. Magyarország mindaddig nettó kedvezményezettje a relokációknak: jóval több beruházási projekt és munkahely érkezik Magyarországra, mint amennyi elmegy tőlünk. A cikk alapját egy speciális adatbázis képezi, amelynek elemzése révén képet kaphatunk arról, hogy mely vállalatok relokálnak, milyen ágazatokban valósulnak meg leginkább a relokációk, és melyek azok a külföldi helyszínek, amelyek érintettek a Magyarországra vagy Magyarországról megvalósított termelésáthelyezésekben. A cikk külön foglalkozik a válság lehetséges hatásával a relokációk alakulására. Eredményeinket összevetjük a szakirodalom következtetéseivel is.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21, F23.

Nem egységes a szakirodalmi terminológia az offshoring, a kiszervezés és a relokáció vonatkozásában (Bhagwati et al., 2004). A nemzetközi kiszervezés jelenlegére többféle kifejezést használnak, amelyeket a legtöbbször nem definiálnak részletesen: offshoring, nearshoring, relokáció, outsourcing, insourcing. Maga a nemzetközi kiszervezés, azaz a termelés áthelyezése egy másik országba történhet saját leányvállalathoz vagy független vállalathoz is. Ezek közül az első esetben történik közvetlen külföldi tőkebefektetés, míg általában mindkét esetben nő a nemzetközi

---

\* *Sass Magdolna* részvételét a kutatásban az OTKA (68435) finanszírozta.

*Hunya Gábor*, közgazdász, Wiener Institute für Internationale Wirtschaftsvergeliche.

E-mail cím: hunya@wiiw.ac.at

*Sass Magdolna*, az MTA KRTK KTI tudományos főmunkatársa.

E-mail cím: sass.magdolna@krtk.mta.h

kereskedelem. Cikkünkben a relokációt úgy értelmezzük, mint a cégek tevékenységének külföldre helyezését (offshoring) (OECD, 2004, UNCTAD, 2004, Kirkegaard, 2005). Ebben az esetben a vállalat olyan tevékenységek egy részét vagy egészét helyezi át külföldi leányvállalatához, amelyeket addig a saját országában a vállalaton belül végzett. Így a kifejezést leszűkített értelemben használjuk: a termelés áthelyezése a vállalat másik, külföldi egységéhez történik (amit más szóval vállalaton belüli vagy kaptív offshoringnak is neveznek).

A fenti definíció alapján a relokáció olyan termelésáthelyezés, amelynek során a kapacitásokat a küldőből a fogadó országba viszik át. A vállalat befejezi bizonyos termékek, alkatrészek vagy szolgáltatások előállítását a küldő országban, áthelyezi máshová a kapacitásokat és a szóban forgó terméket, alkatrészt vagy szolgáltatást most már importálja a fogadó országból, és/vagy a fogadó országból exportálja harmadik piacra. Így a relokációhoz kapcsolódóan a közvetlen külföldi tőkebefektetések és a nemzetközi kereskedelem is nő (*Hunya–Sass, 2005*). A relokáció legfontosabb motivációja a költségsökkentés és ezáltal a versenyképesség növelése úgy, hogy a termékek és szolgáltatások előállításának folyamatát szétbontják, és több telephely között osztják meg. Ilyen módon több hazai és külföldi telephely komparatív előnyeit képesek kombinálni. A közvetlen külföldi tőkebefektetések területén a relokációk leginkább a hatékonyságnövelő, vagyis a vertikálisan integrált befektetésekhez kapcsolódnak.

Cikkünk felépítése a következő. A következő, második részben röviden foglalkozunk a legutóbbi időszak európai kiszervezési és relokációs trendjeivel. Ezután részletesen bemutatjuk az általunk használt vizsgálati módszert, valamint az előnyök és hátrányok ismertetésével igazoljuk alkalmazásának létjogosultságát és viszonyát a többi módszerhez, amelyet a szakirodalom a jelenség vizsgálatára használ. A negyedik fejezetben elemezzük a Magyarországra és Magyarországról történő relokációkat tartalmazó adatbázist. Ennek alapján meghatározzuk a magyarországi relokációk legfontosabb jellemzőit és összevetjük eredményeinket a szakirodalom következtetéseivel. Az ötödik fejezetben a válságnak a relokációkra gyakorolt hatását vizsgáljuk meg részletesebben. Az utolsó fejezet a legfontosabb következtetéseket tartalmazza.

### **A vállalati nemzetköziesedés és kiszervezés alakulása**

Az utóbbi húsz év egyik legfontosabb fejleménye a vállalatok fokozódó nemzetköziesedése volt. Ennek következtében a világgazdaság vállalati struktúrája ma

jelentősen eltér a húsz évvel ezelőttil. A világkereskedelem és különösen a közvetlen külföldi tőkebefektetések jóval gyorsabban nőttek, mint a GDP. Ezt a növekedést csak ritkán szakította félbe regionális, ágazati vagy globális visszaesés. A közvetlen tőkebefektetések globális térnyerését intézményi változások is segítették, amelyek az országok közötti áru- és tőkeáramlást tették egyre szabadabbá. A Szovjetunió és a keleti blokk összeomlása lehetővé tette, hogy a világ csaknem összes országa részese legyen a kereskedelem és tőkebefektetések nemzetközi rendszerének. A kereskedelem növekedésének másik oka a vállalaton belüli termelési szakaszok és a leányvállalatok közötti termelésmegosztás előretörése volt.

A vertikális specializációnak is hívott nemzetközi kiszervezések 1990 és 2005 között mindegyik nagy exportáló ország esetében növekedtek, amennyiben az export import-köztestermék-tartalmát kiszámítjuk az egyes gazdaságok input-output tábláiból (*Gotart–Görg–Görlich*, 2009). Ez azt mutatja, hogy a nagy országok esetében a nemzetközi kiszervezés részesedése ugyan kicsiny, de a kisebb országok esetében nagyon jelentős: így például Hollandia esetében 50 százalék, míg Írországnál 60 százalék volt 2005-ben. A vertikális specializáció a nagyobb kereskedelmi blokkokon belül volt a legintenzívebb, még akkor is, ha a nemzetköziesedés csak a vállalatok egy kisebb részét érintette. A vállalatok túlnyomó többsége a legtöbb országban nem vesz részt a nemzetközi kereskedelemben és nem is fektet be külföldön. Az EFIM (European Firms and International Markets) nemzetközi kutatási hálózat vizsgálata (*Mayer–Ottaviano*, 2007) megmutatta, hogy alacsony azoknak az európai cégeknek a száma, amelyek nemzetközi tranzakciókban vesznek részt, ugyanakkor a többieknél általában nagyobb méretűek és termelékenyebbek is. Eredményeik alapján a külföldi tulajdonban levő vállalatok exportképesebbek, mint hazai tulajdonban levő társaik, és a nemzetközi kereskedelemben és tőkebefektetésekben is részt vevő vállalatok általában termelékenyebbek, mint ugyanannak az ágazatnak a többi vállalata. Egy másik szempontból vizsgálva, a nemzetköziesedett vállalatok viszonylag alacsony száma az európai külkereskedelem és tőkebefektetés terjeszkedésének egyik legfontosabb kerékkötője. Az EFIM szerzői azt is bemutatják, hogy ez a helyzet időben alig változik, a külkereskedelem és a közvetlen külföldi tőkebefektetések növekedéséért általában ugyanazok a cégek felelősek, mint amelyek már eddig is végeztek ilyen tevékenységet, nagyon kevés az e tevékenységekben újonnan megjelenő vállalat. Az exportőrök és befektetők száma (*Mayer–Ottaviano*, 2007) egyre alacsonyabb, ahogyan nő a külpiactól való távolság, a „nehezebb” piacokra általában egyre kevesebb és nagyobb vállalat exportál és hajt végre befektetést. A vállalaton belüli kiszervezés, a kaptív outsourcing viszonylagos korlátozottságát

erősíti meg *Geishecker–Görg–Taglioni* [2008], akik bemutatják, hogy 2004-ben az Amadeus-adatbázisban található több mint kétszázezer eurózóna-beli cég közül mindössze 3 százaléknak volt legalább egy külföldi leányvállalata, és ez utóbbiak is leginkább Európában helyezkedtek el. Utalhatunk itt a távolság és az elsüllyedt költségek szerepére, amelyek viszonylag magasak abban az esetben, ha a küldőnél alacsonyabb fejlettségi szinten lévő országban valósul meg a beruházás (*Helpman et al.*, 2004). Ez megmagyarázza azokat a sajátos akadályokat, amelyekkel akkor kell szembesülniük a vállalatoknak, ha távoli országokban akarnak üzleti tevékenységet folytatni. Hogy sikeresek legyenek, ahhoz magasabb alaptőkére, jobb menedzsment-szakértelemre és magasabb termelékenységre van szükségük. Továbbfejlesztve a gondolatot, az EFIM-re alapozó következő kutatás, az EU-EFIGE (European Firms in a Global Economy) keretében készült tanulmány (*Navaretti–Bugamelli–Ottaviano–Schivardi–Horgos–Maggioni*, 2010) arra a következtetésre jut, hogy a vállalati jellemzők fontosabbak az export és a befektetési tevékenység alakulásának megmagyarázásában, mint a küldő ország jellemzői.

A szakirodalom egy másik vonulata a külföldi vállalatokhoz vagy leányvállalatokhoz történő kiszervezés alakulását vizsgálja (általában nem téve különbséget a vállalaton belüli kaptív kiszervezés és az offshoring között). Az alacsonyabb költségű helyekre történő termelésáthelyezést és az ezzel járó „munkahelyexportot” a globalizáció hajtóerejének és egyben eredményének is tekintik. Az Eurostat által 12 európai országot és a 100 főnél többet foglalkoztató vállalatokat a 2001 és 2006 közötti időszakban vizsgáló kutatás (*Alajääskö*, 2009) – amelyben Magyarország nem szerepel – azt találta, hogy az elemzett vállalatok 16 százaléka helyezte át külföldre valamilyen üzleti tevékenységét, vagyis vett részt nemzetközi kiszervezésben. Ez a leggyakoribb az ír és a brit vállalatok esetében, míg Németország, Olaszország és Spanyolország cégei sokkal alacsonyabb intenzitással vesznek részt a folyamatban. A nemzetközi kiszervezés legfontosabb célországa az esetek 45 százalékában másik EU-tagország volt, s emellett Kína és India voltak még jelentős fogadó országok. A feldolgozóipari vállalatok sokkal aktívabbak voltak ezen a területen, mint más ágazatokban tevékenykedő társaik. A vizsgálat szerint a nemzetközi kiszervezés legfontosabb akadálya a vevőktől és a beszállítóktól való távolság mind fizikai, mind jogi és kulturális értelemben. Ebben a tekintetben az új EU-tagországok – köztük Magyarország – kedvező feltételeket nyújtanak a kiszervezéshez: alacsony termelési költségeket közeli telephelyen.

A távolság sokkal fontosabb a feldolgozóipari vállalatok számára, mint az információs technológiai és az üzleti szolgáltatások kiszervezése esetében. Ez utóbbiak

számára a szállítási költségek elhanyagolhatóak, ugyanakkor a menedzsmentköltségek változatlanul számottevőek. A kilencvenes évek közepén a szolgáltatások relokációjában az európai cégek legfontosabb célvárosai Dublin, Brighton vagy Barcelona voltak (*Morrison*, 2010). A költségek emelkedésével a legnépszerűbb városok már közép-európaiak lettek: Prága, Budapest és egyes lengyel városok (*Hardy et al.*, 2011), majd később még keletebbre is áttért a folyamat, Bulgária és Románia irányába (*Gál*, 2012).

## Módszertan

A relokáció, az offshoring és az offshore outsourcing hatásának elemzéséhez nem áll rendelkezésre szisztematikusan gyűjtött statisztikai adatbázis (*Sass–Fifekova*, 2011). A hagyományos megközelítések és az elérhető adatok nem képesek azokat a jelenségeket lefedni, amelyek a relokációhoz kapcsolódnak. Így például a közvetlen külföldi tőkebefektetések, a külkereskedelmi adatok vagy a foglalkoztatási adatok nincsenek a szerint csoportosítva, hogy kapcsolódnak-e relokációhoz. Csoportosításuk ágazatok/termékek és országok szerint történik az FDI és a külkereskedelmi adatok esetében. Még a vállalati szintű adatok sem tartalmazznak olyan részleteket, amelyek alapján eldönthetnénk, hogy az adott tevékenység vagy foglalkoztatott esetében történt-e relokáció. Ezért az empirikus irodalomban gazdagabb adatbázisokat hoznak létre és használnak, hogy megpróbálják meghatározni a relokáció létét, alakulását, nagyságát és hatásait.

Érthetően a külkereskedelmi adatokat használják a leggyakrabban, hiszen a relokációt általában a külkereskedelem növekedése kíséri, mivel az alkatrészek, részegységek, más inputok és a késztermékek szállítása rendszerint megnövekszik a termelésáthelyezés következtében. *Campa–Goldberg* [1997] megmutatta, hogy az USA, Kanada és Nagy-Britannia feldolgozóiparában az 1974 és 1993 közötti időszakban megnőtt az importált inputok aránya. *Yeats* [1998] a gépipari külkereskedelemben (SITC 7) különböztette meg az alkatrészek, részegységek forgalmát. Számításai szerint a gépipari alkatrészek és részegységek külkereskedelme a teljes világkereskedelem 30 százalékát tette ki, és ezeknek a termékeknek a forgalma gyorsabban nőtt, mint a teljes világkereskedelem. Ugyanezt a módszert használva *Ng–Yeats* [1999], illetve *Kaminski–Ng* [2001] megmutatták a gépipari alkatrészek és részegységek növekvő részesedését Délkelet-Ázsia és Kelet-Közép-Európa külkereskedelmében.

A külkereskedelmi adatok kombinálhatóak más adatbázisokkal annak érdekében, hogy a termelés relokált részéről teljesebb képet kapjunk. *Hummels et al.* [1998] a vertikális specializáció kifejezést használják, és a külkereskedelmi adatokat az input-output táblákkal kötik össze kilenc OECD-tagország esetében, hogy megmutassák, hogy a termelés fragmentációja, vagyis a relokáció jelentősebb a kisebb méretű országok esetében, mint a nagyobbaknál. Ezen felül jelzik, hogy a vertikális specializáció azokban az ágazatokban (gépipar, vegyipar) nő a leginkább, amelyekben a legmagasabb az exportnövekedés üteme. Az input-output táblák alapján egy mérőszámot dolgoztak ki, amelynek révén azoknak a közvetlen és közvetve importált inputoknak a részesedését is képesek kiszámítani, amelyek később aztán exporttermékek részei lesznek.

Egy másik módszer szerint az input-output mátrixban megkülönböztetik a hazai előállítású és az importált inputokat, s így próbálják a termelés fragmentációjának nagyságát meghatározni, illetve azt, hogy a köztes termékeknek milyen hányadát importálják külföldről, akár független beszállítóktól (offshore kiszervezés), akár leányvállalattól (kaptív offshoring) (*Amiti és Ekholm*, 2006). Itt a problémát az input forrására vonatkozó részletes adatok hiánya jelenti, és így a szerzők az arányosság feltételezésével éltek, vagyis úgy gondolták, hogy egy ágazat ugyanolyan mértékben használ import inputforrást, mint amilyen mértékben összes inputforrást. Ezt a feltevést ugyanakkor *Winkler–Milberg* [2009] számításai cáfolták.

Egy további empirikus megközelítés vállalati szintű adatokat használ, amelyet bizonyos esetekben más adatbázisokkal köt össze. Például Németország esetében *Moser et al.* [2009] használt vállalati szintű adatokat annak kiszámítására, hogy milyen jelentős a relokációk foglalkoztatási hatása, Írország esetében *Görg–Hanley* [2011], Japánnál *Ito et al.* [2008] használt ugyanilyen adatokat. Más esetekben a vállalati szintű adatokat speciális felmérésekben gyűjtik össze. Például *Marin* [2006] olyan német és osztrák vállalatokat kérdezett meg, amelyek befektettek Kelet-Európában. Célja annak vizsgálata volt, hogy melyek a relokáció meghatározó tényezői és hatásai. *Bachmann–Braun* [2011] Németország esetében használt egyéni munkavállalói adatokat, amelyeket azután összekötöttek a köztes termékek importjára vonatkozó iparági adatokkal. *Jabbour* [2010] a Nemzetközi Vállalatcsoporton Belüli Tranzakciók adatbázist használta, amely információkat közöl a francia feldolgozóipari vállalatok által 1999-ben megvalósított kaptív offshoringról és a külföldre történő kiszervezésről, az importált inputokról és a származási országról is. Ezt az adatbázist kötötte össze a vállalatokra vonatkozó különféle jellemzőket tartalmazó adatbázissal, amelyet az Ipari Minisztérium bocsátott rendelkezésére.



Ezen felül egyes szerzők vállalati paneladatokat kötnek össze input-output táblákkal vagy iparági szintű adatokkal, beleértve a köztes importra vonatkozó adatokat is, ilyen például *Farinas–Martin-Marcos* [2010] Spanyolország esetében vagy *Görg et al.* [2008] Írország esetében. Vannak olyan vizsgálatok is, amelyek kizárólag vállalati szintű felmérésekből származó adatokat használnak, mint például *Wagner* [2009] Németország esetében.

Fontos kutatási probléma a relokációknak a küldő ország béreire gyakorolt hatása, amelynek vizsgálatában a foglalkoztatottak javadalmazását elemzik. *Geischecker* [2008] vagy *Munch–Skaksen* [2009], a munkások fizetését tartalmazó adatbázisokat vizsgálják. Ezen felül az egyes munkások által végzett feladatokat, tevékenységeket elemzi *Görlich* [2010].

Míg az eredmények eltérnek a relokáció nagyságát és kiterjedését tekintve, az általában minden vizsgálat alapján kijelenthető, hogy a folyamat gyorsan nőtt a huszadik század második-harmadik negyedétől kezdve, és a kilencvenes évektől különösen felgyorsult. Ugyanakkor szinte minden vizsgálat felhívja a figyelmet arra, hogy viszonylag korlátozott a relokáció nagysága és hatása a küldő országokban. Egy másik olyan terület, ahol az eredmények egy irányba mutatnak, a relokációnak a szakképzetlen munkások relatív bérére gyakorolt csökkentő hatása a küldő országokban. Ugyanakkor a negatív nettó foglalkoztatási hatás meglétét a küldő országokban az elemzések nem támasztják alá, vagyis általában több munkahely jön létre a termelésáthelyezés következtében, mint amennyi megszűnik.

E rövid szakirodalmi áttekintés mutatja, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések, a külkereskedelem és a foglalkoztatás adatai használhatók a relokáció vizsgálatában. Gyakorlatilag az összes relokáció esetében közvetlen külföldi tőkebefektetés történik új részvénybefektetés vagy kapacitásbővítés formájában. Utóbbi esetben a már működő vállalat bővítését finanszírozzák a profit visszaforgatásával vagy egyéb tőke révén. Mivel a szóban forgó termelés érthetően erősen exportintenzív, így jelentős a külkereskedelemre való hatása, vagyis a külkereskedelmi adatok is tükrözik a termelésáthelyezés hatását. A munkaerőpiacra gyakorolt hatás kimutatása céljából a foglalkoztatási adatok is használhatók. Ugyanakkor minden esetben problémás a termelésáthelyezéshez kapcsolódó és az ahhoz nem kapcsolódó adatok szétválasztása. Ez az a probléma, amit a fentebb felsorolt tanulmányok próbálnak megoldani azzal, hogy több adatbázist kötnek össze.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Ugyanakkor, bár nem foglalkoztunk ezzel részletesen, de a szokásos adatproblémák ebben az esetben is fennállnak. Lásd például: *Sass–Fifekova* [2011].

Ebben a tanulmányban mi egy másféle adatbázissal és módszerrel vizsgáljuk a termelésáthelyezést. Magyarországra irányuló és Magyarországról történő deklarált relokációkra vonatkozó adatbázist állítottunk össze a különféle magyar gazdasági napi- és hetilapok hírei alapján a 2003. január 1. és 2011. december 31. közötti időszakra vonatkozóan. Az információkat a vállalatok honlapja és mérlege alapján egészítettük ki. Összesen 324 relokációs esetet találtunk a vizsgált időszakban, ebből 282 irányult Magyarországra és 42 Magyarországról külföldre. Ezek jellemzőit vizsgáljuk meg a továbbiakban.

Az, hogy egy relokáció deklarált, azt jelenti, hogy az újsághír egyértelműen jelzi: erről van szó, vagyis a termelőkapacitást egyik országból egy másikba helyezik. Bővítik a kapacitásokat az egyik leányvállalatnál, míg egy másik országbeli leányvállalatnál leépítenek, vagy az egyik leányvállalatnál történő kapacitásbővítést egy másik leányvállalatnál a kapacitások szinten tartása kíséri.<sup>2</sup> Csak a külföldi befektetők relokációi szerepelnek az adatbázisban, a magyar vállalatoké nem, habár léteznek ilyen esetek is. Azok a bejelentett beruházások, amelyek esetében nem volt elérhető további információ a külföldi telephelyek érintettségéről, nem kerültek be az adatbázisba. A legtöbb relokációs esetben az elérhető információk a következők voltak: a bejelentés dátuma (illetve az újsághír megjelenése), a befektető vagy befektetést megszüntető vállalat neve és nemzetisége, a beruházás ágazati besorolása, a magyarországi leányvállalat telephelye, a relokáció iránya (Magyarországra vagy Magyarországról), a tevékenység részletes leírása, amellyel a (létrehozandó) vállalat foglalkozik, a többi érintett külföldi telephely országa, munkaerő-piaci hatás (a várhatóan keletkező vagy megszűnő munkahelyek száma, sok esetben elkülönítve az azonnali és a hosszabb távú hatást). A munkahelyek száma esetében egyes esetekben az azonnali munkahelyteremtésre vagy -megszűnésre, máskor a hosszabb távú munkaerő-piaci hatásra vonatkozó információ állt rendelkezésre. Ha valamelyik információ hiányzott a fentiek közül, akkor más forrásokból próbáltuk azt pótolni (például az érintett vállalat honlapjáról).

Az általunk használt módszer *Sturgeon et al.* [2006] és *Kirkegaard* [2005] ajánlásain alapul, akik javasolták, hogy a termelésáthelyezési folyamat jobb megértése érdekében fontos lenne a kvantitatív vizsgálatokat kvalitatívakkal kiegészíteni. Több kvalitatív kutatásra, vállalati és ágazati esettanulmányra, a szakújságokból származó információkra, vállalati felmérésekre, interjúkra és más forrásokra támaszkodó

<sup>2</sup> Ez a relokációs definíció megfelel *Veugelers* [2005] által alkalmazottnak.

adatbázisok segíthetnek ebben. Mi egy vállalati adatbázist használunk, amit egy-egy eset kiemelt vizsgálatával egészítünk ki.

Be kell vallanunk, hogy több módszertani probléma is felmerül az alkalmazott metódussal kapcsolatban. Az egyik ebben az esetben is a relokációhoz kapcsolódó és ahhoz nem kapcsolódó tevékenységek keveredése lehet, de ez értelemszerűen ebben az esetben sokkal kevésbé van jelen, mint a fentebb leírt többi módszer esetében. Egy másik probléma, hogy a relokációs projektek számáról van információnk, az azokhoz kapcsolódó befektetések nagyságáról nem. Emiatt a relokációk relatív fontosságát alá- vagy túlbecsülhetjük, például ágazati vagy éves összevetésben, mivel a projektek nagysága erősen eltérhet egymástól. Ezen felül egy szelekciós probléma is jelen lehet: a szakújságok nyilván hírt adnak a nagy projektekről, de néhány kisebb vagy nem bejelentett, de megvalósított projekt elkerülhette a figyelmet, annak ellenére, hogy egészen kicsiny, foglalkoztatási hatással gyakorlatilag nem járó bővítések is vannak a listánkon. Szerencsénkre Magyarországon nem fűződik negatív érzés a relokáció kifejezéshez, részben azért, mert még mindig a nyertes oldalon vagyunk, ellentétben például a multinacionális vállalat kifejezéshez kapcsolódó érzelmekkel (Czakó, 2011), így a hírekben általában expliciten szerepel, hogy relokációról van-e szó.<sup>3</sup> Egy másik probléma lehet, hogy a foglalkoztatási hatás sokszor nem egyértelmű: az előzetes szándék szerepel a legtöbbször a bejelentésekben, ami alul- vagy felülmúlhatja a valós hatást. Ugyanakkor mivel a nettó munkaerő-piaci hatásnak csak a hozzávetőleges nagyságát akartuk meghatározni, ezért ezzel a problémával nem foglalkoztunk. Az összes FDI-projekt számát tekintve az fdimarkets.com adat-tait használtuk, amit szintén hasonló módszerrel készítenek.

A problémák ellenére elemzésünk és eredményeink megfelelő alapot adnak arra, hogy megerősítsük (vagy gyengítsük) a más módszerrel készült vizsgálatok eredményeit. Ezen felül kutatásunk többé-kevésbé egyedinek tekinthető abban a tekintetben, hogy egy nettó fogadó országban vizsgálja a relokációk jellemzőit, mivel az ilyen típusú elemzések hiányoznak a szakirodalomban.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Lásd például Piotti [2007] elemzését Németország esetéről, ahol negatív töltésű a szó, ami az ilyen listák összeállítását problematikussá teszi.

<sup>4</sup> Kivételt jelent Rojec–Damijan [2008] elemzése.

## Magyarország esete

*Relokációk és zöldmezős beruházások*

A Magyarországra irányuló termelésáthelyezések végig jelentősen felülmúlták a Magyarországról megvalósított relokációkat a 2003 és 2011 közötti időszakban. A legalacsonyabb a többlet 2007-ben volt, amikor mindkét irányban nagyon alacsony volt az esetek száma, és 2005-ben, amikor a kifelé irányuló relokációk száma a legmagasabb volt. 2004 és 2009 között a Magyarországra irányuló relokációk száma 25 körül mozgott a válságévnek tekinthető 2007-es esztendő kivételével, a vizsgált időszak többi évében – 2003-ban, 2010-ben és 2011-ben – jelentősen magasabb volt ez a szám. A kifelé irányuló termelésáthelyezések száma szintén fluktuált, nem mutatva egyértelmű trendet a vizsgált kilenc év alatt.

*1. táblázat*

**A Magyarországra és Magyarországról megvalósított relokációk és a zöldmezős beruházások száma (feldolgozóipar és kereskedhető szolgáltatások) 2003–2011 között**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Összes
Relokáció Magyarországról	4	2	9	6	3	3	7	5	3	42
Relokáció Magyarországra	39	24	24	28	15	25	27	41	59	282
Zöldmezős beruházás	149	139	132	153	149	96	62	101	97	1078
Relokációk részesedése a zöldmezős beruházásokból (%)	26,2	17,3	18,2	18,3	10,1	26,0	43,5	40,6	60,8	26,2

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis és az fdimarkets.com.

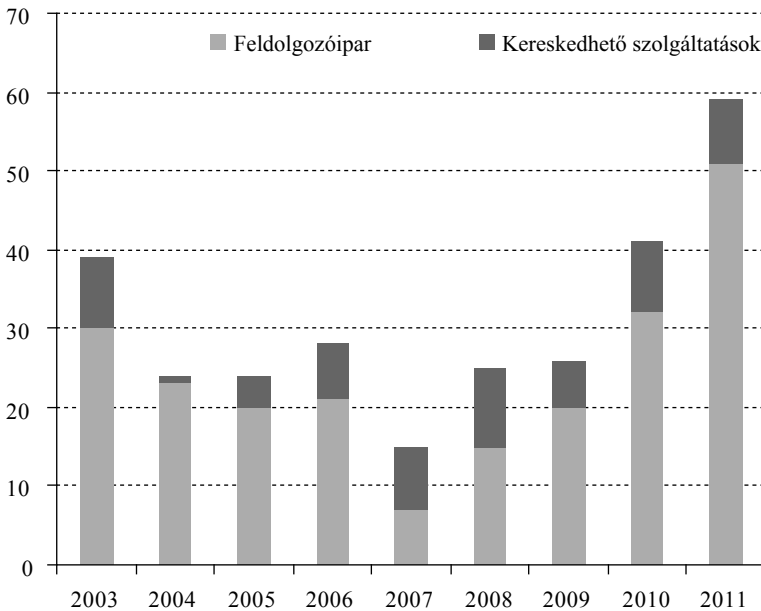
A Magyarországra irányuló relokációk csak nagyjából feleltek meg a közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlásának vagy a feldolgozóipari és kereskedhető szolgáltatásokban megvalósított zöldmezős beruházásoknak. A relokációk száma Magyarországon már 2007-ben, a válság előtt csökkent, mivel már ebben az évben is alacsony volt a gazdasági növekedés üteme a fiskális konszolidáció miatt, amelyre a magas költségvetési deficit és államadósság miatt más országokhoz képest jóval

előbb volt szükség. A közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlása is csökkent, ami ellentétes volt a globális és regionális trendekkel, s ami jelezte az országhoz tartozó növekedését.

A feldolgozóiparban és kereskedhető szolgáltatásokban a bejelentett FDI-projektek száma, az fdimarkets.com szerint 2007-ben még mindig közel volt a csúcsot jelentő 150-hez, hasonlóan az előző évekhez. Ez a szám 100 alá esett a következő két évben, majd a vizsgált két utolsó évben visszaemelkedett 150 körülire. A relokációk száma a zöldmezős beruházások számához képest egynegyed volt a vizsgált kilenc évben, alacsonyabb volt a nagyobb számú zöldmezős beruházással rendelkező években és magasabb a válságévekben. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. ábra

### A relokációk száma a feldolgozóiparban és a kereskedhető szolgáltatásokban 2003–2011 között



Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis.

A Magyarországra megvalósított relokációk száma 2010-re visszaemelkedett a válság előtti szintre, sőt nyolcévi csúcsot ért el, amit 2011-ben egy újabb csúcs köve-

tett. Fontos megjegyezni, hogy míg a relokációk száma a válság előtti szintre emelkedett, addig az FDI és az új projektek száma nem érte el a válság előttiit. (A válság alatti folyamatokat a későbbiekben részletesebben elemezzük.) (Lásd az 1. ábrát.)

A relokáció két fontos gazdasági tevékenységcsoportban valósul meg: a feldolgozóiparban és a kereskedhető (tradeable) szolgáltatásokban. A relokációk számának 2007–2008-as csökkenése jelentősebb volt a feldolgozóiparban, s ugyanebben az ágazatban volt nagyobb a fellendülés is 2010–2011-ben. Így feltételezzük, hogy a válságra adott reakció a feldolgozóiparban sokkal erősebb volt, míg a szolgáltatások relokációi ellenállóbbnak bizonyultak.

2. táblázat

**A feldolgozóipari projektek részesedése az összes (feldolgozóipar + kereskedhető szolgáltatások) relokációból és zöldmezős beruházásból (százalék) 2003–2011 között**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Relokáció	76,9	95,8	83,3	75,0	46,7	60,0	74,1	78,0	86,4
Zöldmezős beruházások	68,5	60,4	62,1	58,8	66,4	54,2	50,0	63,4	59,8

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis és az fdimarkets.com.

A feldolgozóipar nem annyira meghatározó a zöldmezős beruházásoknál, mint a relokációknál. (Lásd a 2. táblázatot.)<sup>5</sup> A zöldmezős beruházások számának fluktuációját általában a feldolgozóipari projektek számának jelentős változása okozta, míg a szolgáltató szektorban regisztrált esetek száma kevésbé változott évről évre a vizsgált időszakban. A kereskedhető szolgáltatások felé való elmozdulás nem érhető tetten sem a relokációk, sem a zöldmezős beruházások esetében.

<sup>5</sup> Kérdéseket vehet fel, hogy összehasonlítható-e a két adatbázis. Mindkettő sajtóhíreken alapul és mindkettő teljességre törekszik, de természetesen nem érhetik el azt. Megnéztük, mennyire fedile egymást a két adatbázis, és azt találtuk, hogy a relokációs esetek túlnyomó többsége szerepel az fdimarkets.com adatbázisában, ezért hasonlítjuk össze a két adatbázisból származó adatokat a táblázatban.

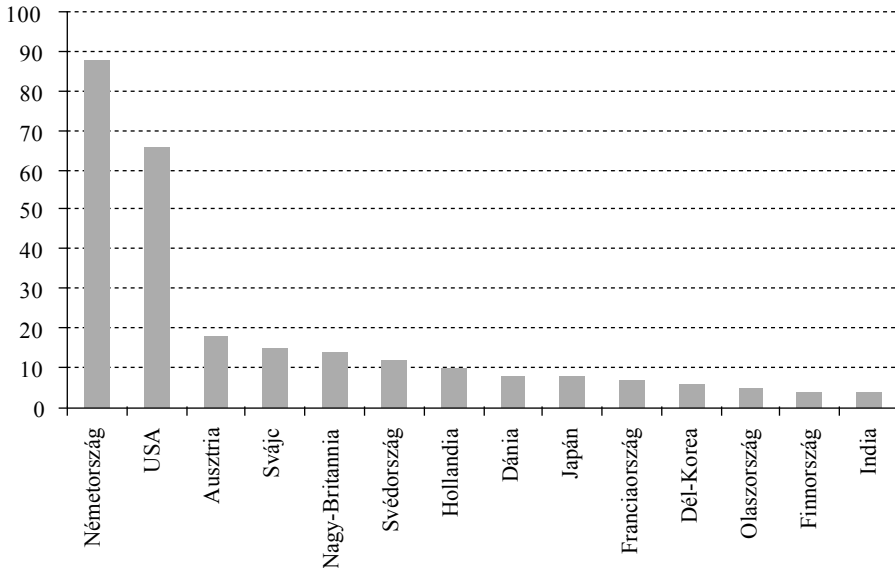
*A Magyarországra megvalósított termelésáthelyezések jellemzői*

A termelésüket áthelyező vállalatok nemzetisége

A vállalati szintű információs adatbázis lehetővé tette számunkra, hogy megállapítsuk a relokáló vállalatok végső tulajdonosát. Ez az adatbázisunk előnye az anonim felmérésekhez és a makroadatokhoz képest, amelyek általában csak a közvetlen tulajdonosról közölnek információt, amely sok esetben eltér a végső tulajdonostól (*Kalotay, 2012a, 2012b*). A vállalatok különféle okok miatt fektetnek be más országokbeli leányvállalatukon keresztül, például adóoptimalizálás miatt vagy azért, mert az adott leány jobban ismeri a fogadó ország piacát. (Illusztrációként megemlíthetjük, hogy az USA–német Opel beruházása jelenleg spanyolként szerepel Magyarországon, a német Siemens viszont osztrákként, akárcsak a szingapúri Flextronics.)

2. ábra

**A Magyarországra termelésüket áthelyező vállalatok nemzetisége**



*Megjegyzés:* A végső tulajdonosok alapján 11 esetben két ország kombinált tulajdona szerepel, ekkor országonként 0,5 esetet számoltunk.

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

A végső befektető országokat tekintve Németország és az USA vállalatai messze a legaktívabbak a Magyarországra megvalósított termelésáthelyezésekben. (Lásd a 2. ábrát.) A német multinacionális vállalatok a legfontosabb relokálók, mivel az összes Magyarországra történő relokáció csaknem egyharmadért felelősek (88 eset). A német befektetők leginkább a feldolgozóiparban aktívak, mindössze hat szolgáltatási esetet találtunk. Más befektetőkkel összevetve viszonylag gyakran transzferrálnak K+F tevékenységet Magyarországra (a 11 K+F projektből három német, egy pedig finn–német.)

Az USA-beli multinacionális vállalatok vannak a második helyen, az összes eset csaknem negyedével. Azt találtuk, hogy az USA-beli feldolgozóipari multinacionális vállalatok akkor helyeznek át termelést Magyarországra, amikor európai termelésüket szervezik át. Az üzleti szolgáltatások esetében az USA-beli multinacionális vállalatok által megvalósított 17 projektnek legalább a felében Európán kívüli telephelyek (is) érintettek voltak az átszervezésben (elsősorban USA-beli, de fülöp-szigeteki vagy indiai is). Legalább öt esetben helyeztek át az üzleti szolgáltatásokban USA-beli kapacitásokat Magyarországra. Ez jól illusztrálja azt a már említett sajátosságot, hogy az üzleti szolgáltatások sokkal kevésbé érzékenyek a távolságra és a közlekedési költségekre, mint a feldolgozóipari tevékenységek.

Az osztrák cégek a harmadik legaktívabbak, bár az esetszám jóval alacsonyabb, mint Németország vagy az USA esetében. A svájciak a negyedik, a helvét vállalatok kizárólag feldolgozóipari – főleg autóiipari – tevékenységeket helyeztek át Magyarországra. A brit cégek viszonylag későn jelentek meg a magyarországi relokációkban, de az esetek száma gyorsan növekedett. Más európai országok és az USA mellett ázsiai multinacionális vállalatok is megjelentek relokálóként, főleg Japánból és Dél-Koreából. Kevés esettel és csak a vizsgált időszak végén, de indiai, izraeli és kínai vállalatok is megjelentek a relokáló cégek listáján.

Az adatbázisunk alapján van egyfajta időbeli különbség a különféle országokból származó cégek között. Először egyértelmű volt a német, az USA-beli és az osztrák dominancia, később indultak a más európai országokból származó befektetők, majd utolsóként az indiai, az izraeli és a kínai vállalatok jöttek. Ez nagyjából megfelel a külföldi tőkebefektetések beáramlásánál tapasztaltakkal. A skandináv befektetők esetében a finn és a dán multinacionális vállalatok csak 2005–2006 körül lettek aktívak a Magyarországra történő relokációkban, míg a svédek végig tevékenyek voltak a vizsgált időszakban. Ez utóbbit részben magyarázhatja a Grippen-ellentételezés hatása. (A különböző vállalati stratégiákról lásd első keretes írásunkat.)



### Vállalati stratégiák, relokációs típusok

Több cég valósít meg lépcsőzetes relokációt, amelynek során a termelés át-helyezése több lépcsőben történik. Így például az elektronikai iparban működő francia Schneider két lépésben helyezte át termelését, először 2007-ben, majd 2010-ben. A második lépésben a már meglévő magyarországi gyárak kapacitá-sait bővítették tovább Zalaegerszegen és Gyöngyösön. A német autóiipari Conti-nental is több lépésben hozott át Magyarországra termelési és kutatási tevékeny-ségeket 2003-ban, 2004-ben és 2009-ben.

Azt is látjuk, hogy a multinacionális vállalatok hogyan szervezik át föld-rajzilag a termelésüket. Így például a holland Philips a tv-gyártás egy részét Franciaországból helyezte át Székesfehérvárra 2003-ban, majd 2006-ban egy kelet-európai regionális központot hozott létre Budapesten. Később, 2009-ben az európai tv-gyártást helyezte át a belgiumi Brugge-ből Székesfehérvárra, a fejlesztési tevékenység kivételével. 2010-ben Tamásiba kerültek Finnországból, Franciaországból és Törökországból különféle, főleg gyártási tevékenységek. Ugyanakkor ugyanez a vállalat el is vitt termelést Magyarországról: a CRT-monitorok gyártása Szombathelyről Kínába került 2003-ban. A legutóbbi hírek szerint 2012 márciusában a Philips jelentősen csökkentette a székesfehérvári üzemében foglalkoztatottak számát. Egy másik példa az USA-beli Delphi Cal-sonic, amely 2008 augusztusában helyezte át Magyarországra az elektronikai alkatrészek gyártását, s ugyanekkor egyes tevékenységeket Lengyelországba és Szlovákiába vitt el innen. Nyilvánvaló, hogy ez az amerikai vállalat a kelet-közé-p-európai gyárakból látja el a nyugat-európai piacokat, és az átszervezésekkel az alacsonyabb munkabérek mellett a skálahatékonyság kiaknázása révén is igyekszik csökkenteni költségeit.

Ezen felül érdekes, hogyan követik egymást a különféle tevékenységek Magyarországra. A német Robert Bosch Franciaországból Egerbe, Hatvanba és Miskolcra helyezte át 2008 júniusában autóiipari alkatrészgyártását és más elektronikai tevékenységeinek egy részét. Néhány nappal később bejelentette, hogy Németországból Budapestre helyez bizonyos kutatás-fejlesztési tevékeny-ségeket. Később a K+F-központot jelentősen bővítette ugyanennek az évnek a végén. 2010-ben Walesből Miskolcra és Hatvanba telepítette át az autógeneráto-rok gyártását. Később tovább bővítette a budapesti K+F-részleget.

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

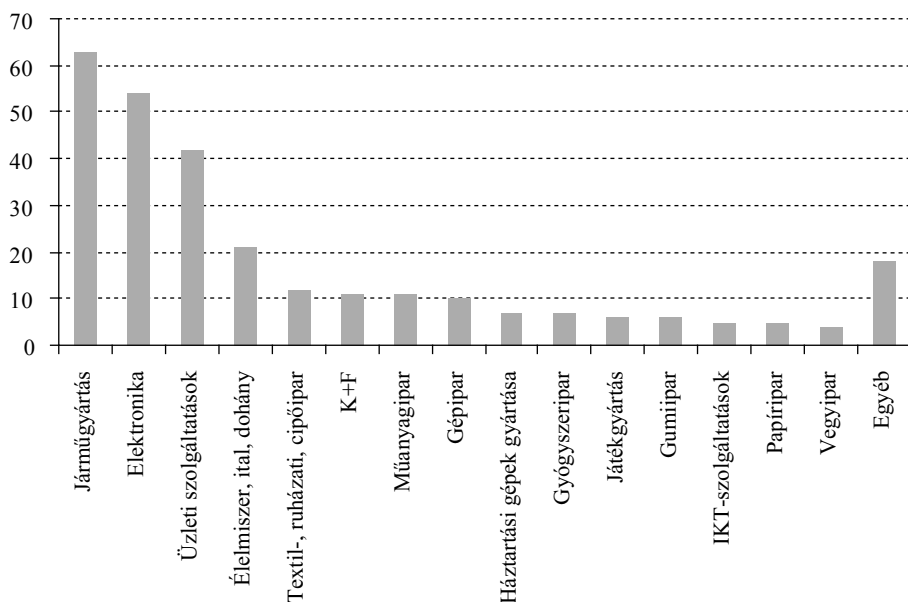
A relokációk által érintett ágazatok

A két leginkább érintett ágazat a feldolgozóiparban működik, ezek a járműgyártás és az elektronikai ipar. (Lásd a 3. ábrát.) (Ez a két ágazat annyira összefonódik, hogy néhány esetben nem is lehetett egyértelműen eldönteni, hogy melyikhez tartozik a szóban forgó tevékenység, mivel az autóiiparban sok az elektronikai alkatrész.) A német autógyártók a legnagyobb beruházók Magyarországon, és elsősorban az autóiipari alkatrészgyártásban jelentős a relokáció. Így az amerikai Delphi, a svájci Saia-Burgess, a német Robert Bosch, a SAPU vagy a Continental AG jelentős kapacitásokat helyeztek át Magyarországra. A magyar elektronikai ágazat változásait többek között Szalavetz [2004], Sass [2006] és Csonka [2011] elemezték. Mindannyian aláhúzták a termelésáthelyezés fontosságát az iparág fejlődésében. Ságvári et al. [2011] is jelzi, hogy a kiszervezésben az autóiipar és az elektronika a vezető ágazatok Magyarországon. Gelei et al. [2011] a járműgyártásban elemzi ezt a folyamatot.

3. ábra

**A Magyarországra megvalósított termelésáthelyezések ágazati megoszlása**

(A 2003–2011 közötti esetek száma)



Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis alapján.

Az autóipar és az elektronika meghatározó szerepét már egy előző tanulmányunkban is bemutattuk a 2003–2005 közötti időszak elemzése során (*Hunya–Sass*, 2005). Ezt alátámasztja *Kaminski–Ng* [2001] tanulmánya is, amely a feldolgozóipari külkereskedelmet vizsgálja, és bemutatja, hogy Magyarország az autóipari és elektronikai részegységek termelésére specializálódott. *Behar–Freund* [2011] az EU-15 és az új EU-tagországok közötti kereskedelemben jelzi a gépiparban és a gépjárműgyártásban a köztes termékek kereskedelmének növekvő komplexitását és bonyolultságát. *Nunnenkamp* [2006] és *Jürgens–Krzywdzinski* [2009] bemutatja, hogy a német autóiparban egyre nőtt az összeszerelő tevékenység és a részegységek gyártásának kihelyezése Közép-Európába, s azon belül Magyarországra is. *Rojec–Damijan* [2008] eredményei is hasonlóak, akik a feldolgozóipar elemzése alapján jelzik, hogy az új EU-tagországok a közepes technológiájú és a magas technológia alacsonyabb szegmenseiben célpontjai a relokációknak. *Levasseur* [2010] a szlovák autóiparban húzza alá a nemzetközi kiszervezések/relokációk lehetséges erőteljes jelenlétét.

Az üzleti szolgáltatásokban megvalósított relokációk adják a harmadik legszámosabb csoportot, amelyben a befektetések 2000 után váltak jelentőssé Magyarországon (*Gál*, 2012, *Sass*, 2008, *Hardy–Sass–Fifekova*, 2011). Az üzleti szolgáltatások kategóriáját itt széles értelemben használjuk, idesorolva az IT-szolgáltatásokat, a pénzügyi szolgáltatásokat, a HR-szolgáltatásokat, a számviteli szolgáltatásokat stb. Magyarország Lengyelországgal, Csehországgal és Romániával együtt az új tagországok között a legfontosabb fogadó országa az ebben az ágazatban megvalósított relokációknak. Ennek a tevékenységnek speciális vonása, hogy globális átszervezése gyakoribb, mint a feldolgozóipari tevékenységeké. A feldolgozóipar esetében inkább az európai át- vagy újraszervezés jellemző, ami jelzi az ágazat erősebb érzékenységét a távolságra. Az üzleti szolgáltatások esetében a munkahelyeket nemcsak Európából, hanem Európán kívülről is Magyarországra hozhatják. Csak néhány vállalat a hosszú névsorból, amelyek az üzleti szolgáltatásokban valósítottak meg termelés-áthelyezést Magyarországra a vizsgált időszakban kaptív vagy független központok létrehozásával: az USA-beli Albemarle, Celanese, IBM, Lexmark, a brit Avis, British Petrol, BT, Vodafone, Diageo, a német Deutsche Telekom, Lufthansa vagy T-Systems.

Az autóipar, az elektronika és az üzleti szolgáltatások mellett az élelmiszer-, az ital-, a dohányágazat a negyedik leggyakoribb szektor a relokálók között. Jóval kisebb az esetszámuk, mint az első három szektor esetében. Az ebben az ágazatban talált esetek azt jelzik, hogy itt az európai piacra termelő kapacitások átszervezése és koncentrációja zajlik. Vannak esetek, amelyekben az európai piacra való terme-

lést Magyarországon koncentrálták (például 2010-ben az osztrák Ed Haas a PEZ-cukorka gyártását), amelyhez kapcsolódóan Magyarországra hoztak kapacitásokat. Vannak olyan esetek is, amikor elvitték Magyarországról a termelést, hogy máshova összpontosítsák (az USA-beli Kraft Foods 2004-ben a magyarországi termelést Ausztriába és Szlovákiába vitte).

A hagyományos munkaintenzív ágazatokban (ruházati ipar, lábbeligyártás) kevesebb esetet találtunk: mindösszesen 12 Magyarországra történő és 4 Magyarországról megvalósított termelésáthelyezést. Ha közelebről megvizsgáljuk ezeket az eseteket, látjuk, hogy Magyarországra komplexebb, bonyolultabb, magasabb szak-képzettséget igénylő termelést hoznak (például az egyedileg tervezett, kézzel készített csizmák gyártása a francia Heschung gyárban, amely 2005-ben települt Magyarországra). Magyarországról külföldre kevésbé komplex tevékenységeket visznek el, például Romániába az osztrák Triumph 2005-ben vagy a német Falke 2010-ben Tunéziába. Azt mondhatjuk, hogy *Rojec–Damijan* [2008] varakozása, amely szerint ezeket a tevékenységeket teljes mértékben az Európai Unió kívülre helyezik át, csak részben teljesült, hiszen a magyar adatok alapján is Románia (és feltehetően Bulgária) még mindig versenyképes béreket kínál az ilyen jellegű tevékenységek számára.

A K+F tevékenység csak nemrégiben jelent meg a relokáció ágazatai között nagyobb esetszámmal, ami megfelel a globális folyamatoknak (*Sachwald*, 2008, *Kalotay*, 2005, Magyarországra vonatkozóan lásd: *Inzelt–Csonka*, 2005). Az esetek többségében a tevékenység a gyártást követve jön Magyarországra, jelezve, hogy ilyenkor szükséges a gyártás és a kapcsolódó K+F-tevékenység földrajzi közelsége. A német K+F-relokációk esetében *Kinkel–Som* [2012] jelzi azt is, hogy fontos a Németországhoz való közelség is, amely az ázsiai telephelyekhez képest különösen a válság alatt felértékelte az új tagországokbeli, illetve kelet-európai célpontokat. Az Audi és részben a Robert Bosch, illetve a Knorr-Bremse esetében gyártáskövetésről lehet szó, míg vannak olyan beruházások is, amelyeknél – egyfajta tolóerőként – a megfelelően képzett munkaerő anyaországbeli hiánya is fontos tényezőként jelentkezett a Magyarországra telepítésben. Bár ez utóbbi tényező jelentőségének csökkenését jelzi *Kinkel–Som* [2012]. Ezen felül a költségtényezők (a szakképzett munkaerő alacsonyabb bérei) is szerepet játszhattak néhány német projekt esetében.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Ezt a hatékonyságkereső motívumot a 2007–2009 közötti időszakban dominánsnak találta a német vállalatok K+F relokációinak esetében *Kinkel–Som* [2012].

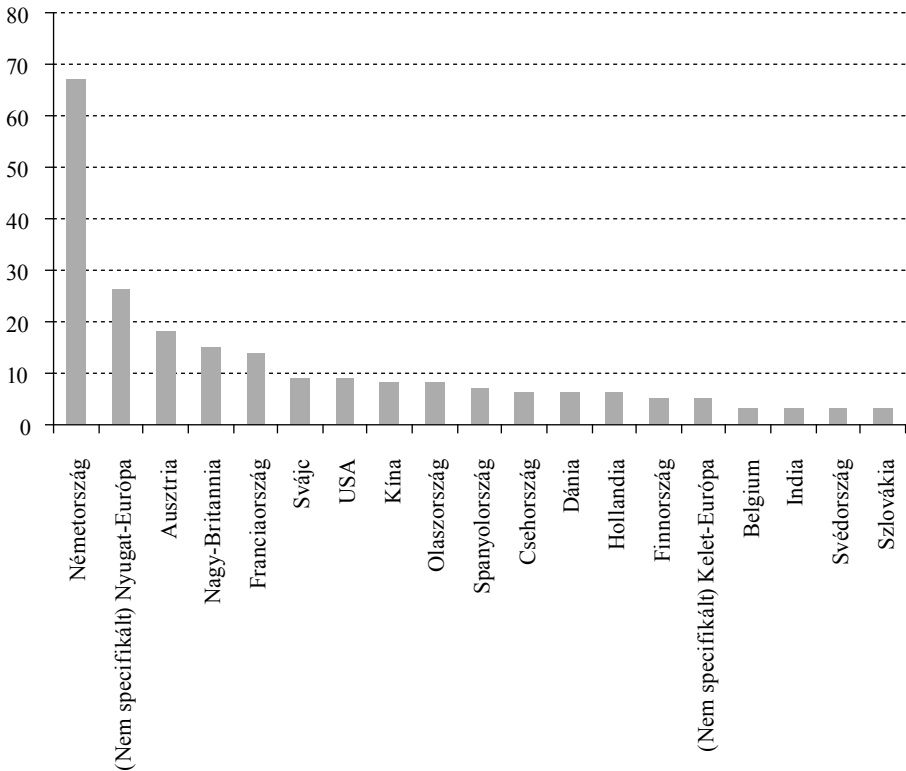
A Magyarországra irányuló termelésáthelyezésekben érintett külföldi telephelyek

A vizsgált kilencéves időszakban főleg nyugat-európai telephelyekről valósítottak meg relokációkat Magyarországra. (Lásd a 4. ábrát.) Magyarország és az EU-15 közötti külkereskedelemben igen magas az alkatrészek és részegységek részesedése

4. ábra

### A Magyarországra megvalósított relokációk által érintett külföldi telephelyek 2003–2011 között

(Az esetek száma)



Megjegyzés: 211 esetről érhető el információ, egy-egy relokáció esetében több telephely is érintett lehet.

Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis.

(*Kaminski–Ng*, 2001) és ennek legalább egy részét a relokációk következményeinek tulajdoníthatjuk. *Behar–Freund* [2011] is bemutatja a köztes termékek fontosságát az EU-15 és az új tagországok közötti külkereskedelemben, s itt is feltehetjük, hogy a relokáció hatása érhető tetten. A nyugat-európai telephelyek közül Németország ugrik ki 67 esettel, öt Ausztria követi, majd Nagy-Britannia és Franciaország következik, de az utóbbi három ország esetében a projektek száma 20 alatt marad. Németország súlya még ennél is nagyobb valószínűsíthetően, mivel a nem specifikált nyugat-európai esetekben is érintett lehet német telephely.

A vizsgált 9 év alatt a Németországon kívüli európai országok mindegyikét csak maximum tíz eset érintette, és ez még akkor is jelzésértékű, ha Németország a legnagyobb európai gazdaság. Közép- és kelet-európai országok is szerepelnek a listán, s ezekben az esetekben a relokáció az európai kapacitások átszervezését vagy egy helyre történő koncentrálását jelenti, ez utóbbi általában a skálahatékonyság előnyei-  
nek kihasználását célozza.

Az USA és Kína két olyan Európán kívüli ország, amelyeket viszonylag nagy számban érintenek a relokációs esetek (9 és 8 rendre). Még India is 3 esettel szerepel a listán. Ugyanakkor az Európán kívüli telephelyek alacsony esetszáma megerősíti azt a tényt, hogy a relokációk még mindig alapvetően Európán belüli tranzakciókat jelentenek, még abban az esetben is, ha a relokációt végrehajtó vállalat központja Európán kívül van.

#### A relokáció munkahelyekre gyakorolt hatása

Bár az adatbázisunk csak egy nyers becslést tesz lehetővé a relokáció révén Magyarországon létrejött munkahelyek számát tekintve, összességében megállapíthatjuk, hogy azok száma korlátozott. (Lásd a 3. *táblázatot*.) A Magyarországra történő relokációk esetében a 282 esetből 222-ben állt rendelkezésünkre valamilyen információ az érintett munkahelyek számáról, s ebből öt olyan eset volt, ahol a relokáció révén nem jött létre új munkahely, hanem az idetelepített kapacitásokat a már alkalmazásban álló munkásokkal működtették. Négy esetben arról is volt adatunk, hogy mennyi munkahely szűnt meg a küldő országban és mennyi jött létre Magyarországon. Ebben a négy esetben a Magyarországon létrejött munkahelyek száma alacsonyabb, mint a külföldi telephelyen megszűnteké, ami párhuzamos reorganizációt, termelékenységnövekedést és európai szintű munkahelyvesztést jelez az adott vállalat esetében. Így például a brit Barclay Bank 1800 alkalmazottját bocsátotta el Nagy-Britanniában 2008-ban, és ugyanarra a tevékenységre 1700 embert

vett fel Magyarországon. Egy másik relokációs esetben 2006-ban Németországban a Carl Zeiss 270 állást szüntetett meg, miközben 100-at hozott létre Magyarországon. Összesen több mint 54 000 munkahely jött létre a relokációkhoz kapcsolódóan a kilencéves időszakban Magyarországon, és ennek mintegy egynegyede Németországból érkezett.

3. táblázat

**A legfontosabb küldő országok és a relokáció révén Magyarországon létrejött munkahelyek száma 2003–2011 között**

Ország	Esetek száma	A létrejött munkahelyek hozzávetőleges száma
Németország	52	12 500
Nyugat-Európa	15	4970
Nagy-Britannia	11	4600
Franciaország	7	2000
Dánia	5	1300
USA	8	1300
Svájc	8	950
Finnország	3	800
Kína	4	800
Olaszország	5	780
Ausztria	13	670

*Megjegyzés:* Olyan esetek alapján összeállítva, amelyekkel kapcsolatban volt információ az érintett munkahelyek számáról. Ha több országból történt a munkahelytranszfer, akkor a munkahelyek számát egyenlően osztottuk szét közöttük.

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

A Magyarországra történő állásexportban a legnagyobb európai gazdaság, Németország játszik meghatározó szerepet, öt Nagy-Britannia követi, amely inkább a vizsgált időszak második felében volt aktív ezen a területen. Franciaország, Dánia és az USA szintén viszonylag fontos küldő országok. A német relokációs projektek relatíve kicsik, mivel a magasabb termelékenységű feldolgozóipari ágazatokban valósultak meg, míg más országok több munkahelyet hoztak át a munkaintenzív szolgáltatásokban. Az USA esetében a nyolcból öt beruházás az üzleti szolgáltatásokban

valósult meg. Érdeemes megjegyezni, hogy viszonylag nagyok a projektek (alacsony az esetszám és összességében nagy mennyiségű az áttelepített munkahely) Finnország és Kína esetében.

4. táblázat

**A legfontosabb munkahelyteremtő ágazatok**

(2003–2011)

Ágazat	Esetek száma	A teremtett munkahelyek hozzávetőleges száma
Elektronika	46	12 100
Autóipar	31	9200
Üzleti szolgáltatások	37	8700
Műanyagipar	11	2500
Gépipar	5	2010
Élelmiszer, ital, dohány	11	1830
K+F	10	1213
Gyógyszeripar	5	1130
Háztartási gépek gyártása	3	1070
Orvosi műszerek gyártása	2	900

*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

Várakozásainknak megfelelően a legtöbb munkahely az elektronikai ágazatban jött létre a relokációk révén, ahol olyan ismert multinacionális vállalatok hoztak Magyarországra kapacitásokat, mint az Epcos, a Jabil, a Philips, a Kontavill, a Schaffner, a Clarion. (Lásd a 4. táblázatot.) A második az autóipar, amit nehéz elválasztani az elektronikai ipartól, vagyis sok esetben elektronikai alkatrészgyártás folyik az autóipar számára. Jó példa erre a német Robert Bosch, amely három vidéki telephellyel rendelkezik Magyarországon és egy K+F-központtal Budapesten, és amely többek között elektronikai alkatrészeket is gyárt az autóipar számára. A vállalat relokációival kapcsolatban azt is meg kell jegyezni, hogy főleg – Németországból – relatíve sok K+F állást telepített át hazánkba. Az üzleti szolgáltatások is fontosak ebből a szempontból, s ebben az ágazatban általában szakképzett vagy közepesen szak-



képzett munkaerőt igénylő állásokat hoznak létre főleg legalább egy, de inkább több nyelvet beszélő, egyetemet frissen végzett dolgozók számára (Hardy et al., 2011). A járműgyártás előkelő helye főleg a 2009 után Magyarországon megvalósult nagy projekteknek köszönhető. A negyedik helyezett műanyagipar autóiipari és elektronikai kapcsolódása is erős.

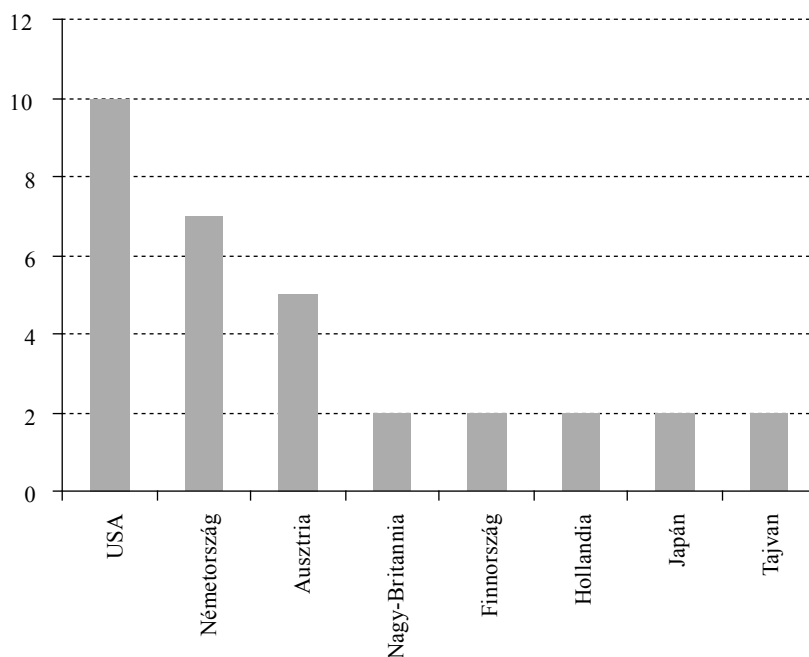
Összességében elmondhatjuk, hogy a munkahelyteremtő hatás, a Németországból és más nyugat-európai országokból Magyarországra áthelyezett állások száma meglehetősen alacsony az összes magyarországi vagy a küldő országokbeli álláshelyekhez viszonyítva. Így eredményeink megegyeznek más kutatásokéval, például Marin [2009] vagy Jensen et al. [2006] következtetéseivel.

#### *A Magyarországról megvalósított relokációk jellemzői*

Bár Magyarország változatlanul jelentős nettó fogadó ország a relokációk területén és a Magyarországról külföldre történő relokációk száma alacsony, érdemes megnézni ez utóbbiak alakulását is. Az esetszám 2005-ben és 2009-ben volt a legmagasabb. A relokáló vállalatok nemzetiségét tekintve itt is az USA-beli és a német vállalatok a legaktívabbak, de itt az USA-beliek vezetnek. Feltehetjük, hogy a globális hálózatok részeként működő amerikai leányvállalatok mozgékonyabbak, mint a sok esetben inkább európai hálózatokban működő németek. Az osztrák vállalatok részesedése is magasabb, mint a Magyarországra történő relokációk esetében. Két-két esettel még Európán kívüli (japán és tajvani) központtal rendelkező multinacionális vállalatok is jelen vannak. (Lásd az 5. ábrát.)

A Magyarországról kapacitásaikat külföldre helyező ágazatok összetétele nagyon hasonló az ide relokáló szektorokéhoz. Az egyik fő különbség az elektronikai ágazat kiemelkedő szerepe, míg a többi ágazat – beleértve az autóiipart is – ennél relatíve jóval alacsonyabb esetszámmal szerepel. Az autóiipari esetek száma megegyezik a hagyományos munkaintenzív ágazat, a ruházati ipar esetszámával, mely utóbbiban már nagyon kevés a Magyarországra történő relokáció. Egy másik fontos különbség az ellentétes irányú relokációk ágazati összetétele között, hogy az üzleti szolgáltatásokban nem vittek el munkahelyet Magyarországról (egyetlen ilyen eset volt, amelyben az új tagországokban működő kapacitásokat Lengyelországba koncentrálták). Ez aláhúzza azt a tényt, hogy Magyarország, a régió más országaival – elsősorban Lengyelországgal, Csehországgal és Romániával együtt – fogadó országai az üzleti szolgáltatásokban zajló termelésáthelyezéseknek (Hardy et al., 2011, Gál, 2012). (Lásd a 6. ábrát.)

**A Magyarországról külföldre relokáló vállalatok nemzetisége**  
(2003–2011)



*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

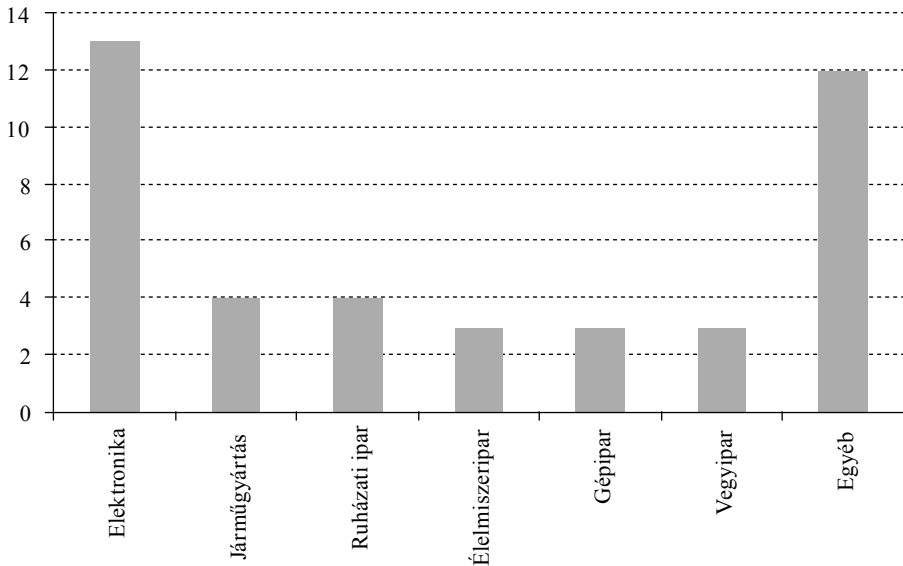
Kína a legfontosabb fogadó országa a Magyarországról megvalósított relokációknak. (Lásd a 7. ábrát.) Az ide irányuló nyolc esetből hat az elektronikai ágazatban valósult meg, amelyek viszonylag nagy projektek, és így jelentős munkahelyvesztést okoztak Magyarországnak számára. Kínát az esetek száma alapján európai országok követik, de ezek általában jóval kevesebb munkaerőt érintenek. E téren újra jelentős a Magyarországhoz hasonló bérszinttel rendelkező európai országok részvételének, ami vállalati reorganizációs és koncentrációs folyamatokat jelez. Lengyelországba például három vegyipari relokáció ment, míg Romániába egy-egy cipőipari, ruházati ipari, autóipari és elektronikai relokáció valósult meg. Ez utóbbi esetekben szerepet játszott az alacsonyabb romániai bérszint. A közép- és kelet-európai országokat Európán kívüli telephelyek követik, amelyek papír- és műanyagipari kapa-

citásokat (Mexikó) és ruházati ipari termelést (Tunézia) vonzottak. Egy-egy esettel még olyan országok is szerepelnek, mint Brazília (elektronika), India (autóipar) vagy Malajzia (elektronika).

6. ábra

### A Magyarországról megvalósított relokációk ágazatai

(2003–2011)

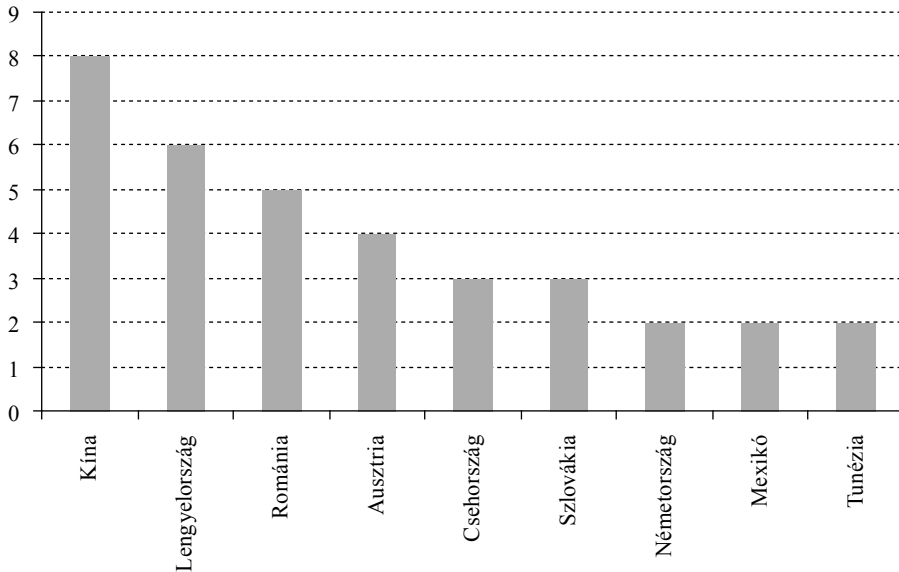


*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis.

Az összes relokált munkahely számát tekintve a Magyarországról megvalósított 42 termelésáthelyezés közül 36-ra vonatkozóan állt rendelkezésünkre információ. Az összes áttelepített munkahely száma 7800 körüli, amelynek mintegy harmada Kínába ment. Kína néhány nagy projekt fogadó országa, a két legnagyobb számú munkahely (900 és több mint 500) elvesztésével járó eset is ilyen volt. A Brazíliába és Malajziába megvalósított relokációk is jelentős mértékű munkahelyvesztéssel jártak: mindkettő esetében több mint félezer állás szűnt meg.

### A Magyarországról megvalósított relokációk fogadó országai

(Az esetek száma 2003–2011 között)



Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis.

### A válság hatása a relokációkra

A válság két ellentétes hatású folyamat révén befolyásolja a relokációt. Egyrészt a vállalatok kevesebbet relokálnak az ún. keresleti hatás miatt, mivel a termékeik iránti kereslet meredeken csökken. Másrészt a válság körülményei közötti növekvő verseny miatt a vállalatok további költségcsökkentést céloznak meg, amelynek egyik módja a relokáció és a kiszervezés (Gereffi, 2010). A végeredmény a két ellentétes hatás eredője lesz.

Viszonylag kevés tanulmány foglalkozik a válság (vagy az üzleti ciklusok) relokációs hatásával. *Levasseur* [2010] az üzleti ciklusok hatását vizsgálta a nemzetközi kiszervezésekre, és azt találta, hogy a multinacionális vállalatok kiszervezési keresletüket az üzleti ciklusok alakulásához alakítják, és így részben felelősek lehetnek az üzleti ciklusok volatilitásáért Csehországban és Szlovákiában. Az európai és

Európán kívüli multinacionális vállalatok eltérő viselkedését valószínűsíti ezen a területen. *Bergin et al.* [2009] ugyanezt vizsgálták a mexikói maquiladorák<sup>7</sup> esetében, és azt találták, hogy az USA-beli vállalatok az üzleti ciklusok alatti foglalkoztatási fluktuáció egy részét Mexikóba exportálják.

Más megközelítések általában a globális értékláncok elméletére alapozva vizsgálják a globális pénzügyi válságnak a nemzetközi termelésre gyakorolt hatását, és azt, hogy ez hogyan érinti az egyes országokat a nemzetközi kereskedelem csatornáján keresztül. Így például már a válságidőszak elején „bevették” a válság terjedését segítő csatornák közé a globális értékláncokhoz kapcsolódó tényezőket (*Baldwin*, 2009, *Milberg–Winkler*, 2010). Feltételezték, hogy a nemzetközi termelés globális értékláncokba való szervezése okozta a kereskedelemnek a GDP-nél nagyobb visszaesését. Az empirikus tanulmányok találtak közvetlen vagy közvetett bizonyítékot arra, hogy a globális értékláncok szerepet játszottak a válság terjesztésében, ugyanakkor ennek előjelét és a hatás nagyságát különbözőképpen ítélték meg (*Cheung–Guichard*, 2009, *Escaith et al.*, 2010, *Behrens et al.*, 2011, *Stehrer et al.*, 2011). *Cheung–Guichard* [2009] elemzése szerint az OECD-tagországok közül Magyarország a globális értékláncokba az egyik legjobban integrált ország, *Stehrer et al.* [2011] ugyanezt mutatta ki EU-összehasonlításban. Ezek a tanulmányok felhívják a figyelmet a globális értékláncokba való beágyazottság válság alatti két ellentétes hatására: a globális értékláncok a válság terjesztői, ugyanakkor stabilizáló hatásuk is van. Csak a magyar gazdaságot vizsgálva hangsúlyozzák a globális értékláncok jelentőségét *Antalóczy* [2012] és *Szalavetz* [2013].

Egy másik megközelítés szerint a válság utáni folyamatokat illetően két lehetséges forgatókönyvvel számolhatunk (*Gotart–Görg–Görlich*, 2009). Az optimista scenárió szerint visszatérünk a normál ügymenetbe a válság után, ami azt jelenti, hogy a nemzetközi kiszervezés és relokáció a nemzetközi kereskedelemmel együtt visszatér a válság előtti szintre. A késztermékek exportőrei visszaépítik azokat a termelési hálózatokat, amelyek szétestek a válság alatt. Az óvatosabb nézet szerint a világkereskedelem kevesebb nemzetközi kiszervezéssel fog újraépülni, a hálózatok visszaállításához kapcsolódó magas költségek miatt. A vállalatok – úgy tűnik – tanultak a globális expanzió, a kiszervezés, a relokáció és a szofisztikált beszállítói láncok kiépítésének kudarcaiból. Különösen a távoli beszállítók, illetve a földrajzilag távolra történő kiszervezések és relokációk csökkentése lehet a válság egyik

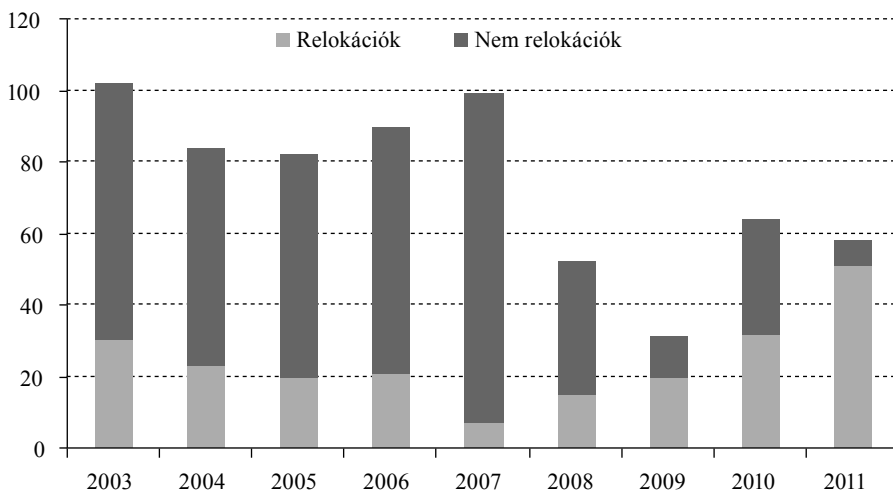
<sup>7</sup> A maquiladora olyan ipari üzemet jelent Mexikóban, amely külföldről, főleg az USA-ból érkező alapanyagokat alakít át köztes vagy késztermékekké a relatíve olcsó helyi munkaerőre támaszkodva, s a termékek túlnyomó részét vagy egészét ezután exportálják (*Erdey*, 2006).

következménye. Ugyanakkor a vállalati stratégiák közötti különbségek nagyok lehetnek, így a kiszervezési tendenciák ellentétes irányokba változhatnak.

A 2008–2009-es válság a közvetlen külföldi tőkebefektetések jelentős visszaesését hozta Magyarországnak. Csökkent a zöldmezős projektek száma is. Ugyanakkor a relokációk száma növekedett. Vessük össze a relokációk számát a befektetési projektekével külön a feldolgozóiparban és a szolgáltatásokban. (Lásd a 8. és a 9. ábrát.) Mindkét ágazatban alacsonyabb a regisztrált projektek száma a 2008–2011 közötti időszakban a 2003–2007 közöttihez képest, de a visszaesés nagyobb a feldolgozóiparban, mint a szolgáltatásokban. A feldolgozóipari zöldmezős projektek többsége relokációhoz kapcsolódott a 2009–2011 közötti időszakban, ami a helyettesítési hatás fontosságát mutatja. A szolgáltatásokban a teljes esetszám a válság előtti szint alatt maradt, és a relokációk száma nem változott jelentősen, csak a részesedésük nőtt nagyjából 20 százalékra 2008–2011-re az előző időszak 10 százalékos arányáról.

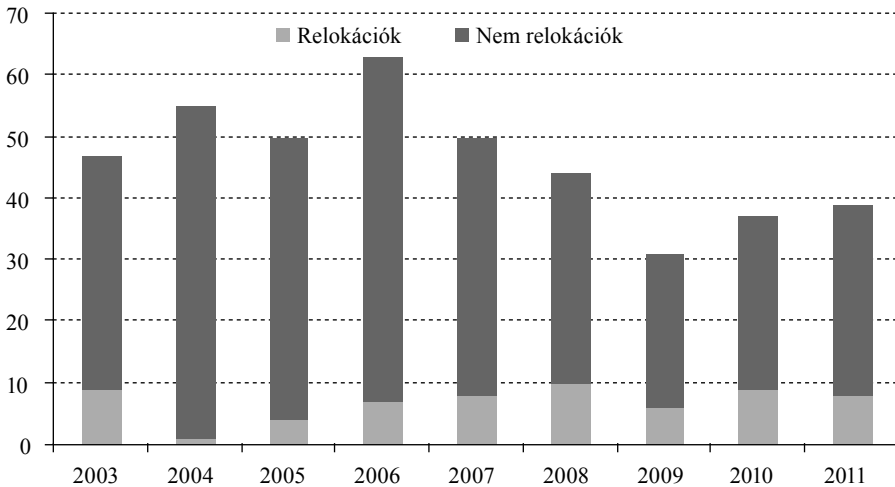
8. ábra

**Relokációs és relokációhoz nem kapcsolódó projektek száma a feldolgozóiparban 2003–2011 között**



Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis és [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com).

**Relokációs és relokációhoz nem kapcsolódó projektek száma a kereskedhető szolgáltatásokban 2003–2011 között**



*Forrás:* A szerzők által összeállított adatbázis és [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com).

Egy másik válsághoz kapcsolódó relokációs jelenség a kapacitások visszatelepítésének folyamata (back-shoring vagy re-shoring), amely részben igazolja *Gotart–Görg–Görlich* [2009] feltételezését. Míg adatbázisunk szerint ezek gyakoribbak lettek a válságidőszakban (2005: 1 eset, 2006: 1 eset, 2010: 2 eset, 2011: 4 eset), ugyanakkor ezeknek az összes esetből való részesedése (és a kapcsolódó munkahely-teremtési hatás) egyelőre jelentéktelen. A vállalatok általában nagyon távoli telephelyekről telepítik vissza a termelést az anyavállalathoz közelebb eső telephelyre, ebben az esetben Magyarországra. A német Märklin esetében részben a cégközpont országába, részben Magyarországra történt a visszatelepítés. (Lásd a második kerekes írást.)

### Back-shoring esetek

A modellvasutat gyártó német Märklin Kínából Németországba és Magyarországra hozta vissza a termelést 2010-ben.

A német cipőgyártó Josef Seibel Kínából, Indiából és Moldovából Magyarországra és Romániába hozta vissza gyártási kapacitásait. Magyarországon egy vállalati partnert választott ehhez (a Szamost), és a magyarországi és romániai termelést egymáshoz közel, a határ két oldalára telepítette: Csengerre és Nagyváradra. A termelés visszatelepítését a határidők betartásával kapcsolatos és minőségi problémákkal magyarázták.

Egy másik eset a textilruházati iparban történt: az autók számára ipari textileket gyártó német J. H. Ziegler Észak-Afrikából, Kínából és más ázsiai telephelyekről vitte Bábolnára a termelést. Az ok itt is a határidők tartásával és a minőséggel kapcsolatos problémák voltak. A növekvő szállítási költségek és a Kelet-Közép-Európa-hoz képest csökkenő kínai bérelőny is szerepet játszottak a döntésben.

*Forrás: A szerzők által összeállított adatbázis.*

### Összegzés

Kutatásunk annak az adatbázisnak az elemzésén alapul, amelyet a Magyarországot érintő relokációkról állítottunk össze a 2003–2011 közötti időszakra *Sturgeon et al.* [2006] és *Kirkegaard* [2005] ajánlásai alapján. E szerzők szerint a makroszintű és az ökonometriai vizsgálatokat vállalati szintű adatok vizsgálatával és esettanulmányokkal kell kiegészíteni, hogy teljesebb képet kapjunk a relokációkról. Adatbázisunk nemcsak a relokációk gyakoriságának vizsgálatát tette lehetővé a kilencéves időszakban, hanem azt is, hogy a termelésáthelyezések egyes speciális, az elérhető adatok alapján nehezen megragadható jellemzőivel is foglalkozunk – a fogadó országok szempontjából.

Eredményeink megerősítik más kutatások következtetéseit a relokációk által érintett ágazatokra: az egymással erősen összefonódó elektronika és járműgyártás dominanciája egyértelmű. Azt találtuk, hogy az utóbbi években megnőtt az üzleti szolgáltatásokban megvalósított relokációk száma, amivel a Kelet-Közép-Európára vonatkozó szakirodalom még kevésbé foglalkozik. Bemutattuk a relokációs folyamat dinamikáját az érintett ágazatokra vonatkozóan, a hagyományos



munkaintenzív szektorokkal kezdődően, amelyekben ma már sokkal gyakoribbak a Magyarországról megvalósított, mint az ide irányuló relokációk. Bemutattuk, hogy a kutatás-fejlesztésben a vizsgált időszak végén növekedett meg az esetszám. Adatbázisunk lehetővé tette, hogy a relokációkat végző vállalatok végső tulajdonosainak nemzetiségét is elemezzük. Ezek főleg német és USA-kézben levő vállalatok, míg a kétirányú relokációk egymáshoz viszonyított gyakoriságát tekintve az USA-beli és az osztrákok tűnnek a legmozgékonyabbnak, amelyek – az ágazati összetétel hatását kiküszöbölve is – a leggyorsabban szervezik újra térben a termelést a relatív bérek változásaira reagálva. A relokációk időbeli alakulásáról is képet kaptunk, láttuk a brit befektetők későbbi indulását vagy a skandináv vállalatok eltérő stratégiáit. Megmutattuk azt is, hogy a Magyarországot érintő relokációk elsősorban Európán belüli termelésátrendezések következményei, főleg Nyugat-Európából hoznak munkahelyeket Magyarországra. Ha Európán kívüli, főként USA-beli telephelyek is érintettek, akkor a legtöbb esetben üzleti szolgáltatásokról van szó.

Ha a relokált munkahelyek eredetét nézzük, a legfontosabb munkahely-exportőr Németország a Magyarországra történő relokációk esetében és Nagy-Britannia a második. Ugyanakkor a Magyarországról elvitt munkahelyek egyharmada Kínába ment. Az ágazatokat tekintve a legtöbb munkahely az elektronikai iparban jött létre a relokációk révén, amit az üzleti szolgáltatások és a járműgyártás követ. Ez utóbbi főleg a 2009 után Magyarországon megvalósult nagy projekteknek köszönhető. Összességében megerősítettük más kutatások eredményeit, megmutatva, hogy a relokációkhoz kapcsolódóan létrejött munkahelyek száma viszonylag korlátozott, és alacsony az innen elvitt munkahelyek száma is.

A válságnak a relokációkra gyakorolt hatását tekintve azt találtuk, hogy a vizsgált időszak utolsó éveiben jelentősen megnőtt a Magyarországra irányuló relokációk száma akkor, amikor a zöldmezős beruházások (és a közvetlen külföldi tőkebefektetések is) csökkentek. A relokációk száma és az érintett munkahelyek számának alakulása alapján azt valószínűsítjük, hogy a válság első éveiben a keresleti hatás dominált, míg a válság második felétől ennek hatását felülmuta a helyettesítési hatás. Így összességében nőttek a relokációk a válságidőszak második felében, de azok nagysága kicsiny, az érintett munkahelyek száma alacsony. Találtunk eseteket relokált tevékenységek visszahozatalára (re-shoring, back-shoring), bár ezek száma nőtt a válságidőszak második felében, de még mindig igen kicsi.

### Hivatkozások

- Alajääsko, P.* [2009]: International sourcing in Europe. EUROSTAT, Statistics in Focus, 4/2009.
- Amiti, M. – Ekholm, K.* [2006]: The effects of offshoring on employment in rigid labor markets: Evidence from EU countries. Paper presented at OECD conference, November, 9th, 2006, elérhető <http://www.eit.org/EIIE/2006/Papers06/Amiti.pdf>
- Antalóczy K.* [2012]: Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtizedes külkereskedelmi folyamatai Magyarországon. *Külgazdaság*, LVI. évf., 9–10. sz., 29–61. o.
- Bachman, R. – Braun, S.* [2011]: The Impact of International Outsourcing on Labour Market Dynamics in Germany. *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 58., No. 1., 1–28. o.
- Baldwin, R.* [2009]: The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects. Elérhető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297>
- Behar, A. – Freund, C.* [2011]: Factory Europe? Brainier but not Brawnier. Background paper prepared by the Trade and International Integration Unit of the Development Economics Research Group for the Europe and Central Asia Flagship Report: Restoring the Luster of the European Growth Model. World Bank, Washington, April 2011. Elérhető: [http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1284061150155/7383639-1323888814015/022302\\_01.pdf](http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1284061150155/7383639-1323888814015/022302_01.pdf)
- Behrens, K. – Corcos, G. – Mion, G.* [2011]: Trade Crisis? What Trade Crisis? Centre Inter-universitaire sur le Risque, les Politiques Économiques et l'Emploi CIRPÉE. Working Paper, július 11–17.
- Bergin, P. R. – Feenstra, R. C. – Hanson, G. H.* [2009]: Offshoring and Volatility: Evidence from Mexico's Maquiladora Industry. *American Economic Review*, Vol. 99., 4., 1664–71. o
- Bhagwati, J. – Panagariya, A. – Srinivasan, T. N.* [2004]: The Muddles over Outsourcing. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18., No. 4. 93–114. o.
- Campa, J. – Goldberg, L. S.* [1997]: The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries. *Economic Policy Review*, Vol. 3., No. 2., 53–89. o.
- Cattaneo, O. – Gereffi, G. – Staritz, C.* (eds.) [2010]: Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective. Washington: The World Bank
- Cheung, C. – Guichard, S.* [2009]: “Understanding the World Trade Collapse”, OECD Economics Department Working Papers, No. 729, OECD Publishing. Elérhető: <http://dx.doi.org/10.1787/220821574732>
- Csonka L.* [2011]: Kutatás-fejlesztés és innováció a nemzetköziesedés tükrében – a magyar információtechnológiai ágazat kis- és középvállalatainak esete. *Külgazdaság*, Vol. LV., 9–10. sz., 34–56. o.
- Czakó, E.* [2011]: Characterizing the Patterns of Inward and Emerging Outward FDI in Hungary. In: *Brennan, Louis* (szerk.): The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe. London, Palgrave MacMillan, 92–113. o.
- Erdey L.* [2006] Adósságválságtól a NAFTA első évtizedéig – Mexikó gazdaságfejlődésének kérdőjelei. *Competitio*, Vol. V., No. 3., november, 43–65. o.
- Escaith, H. – Lindenberg, N. – Miroudot, S.* [2010]: Global Value Chains and the Crisis: Reshaping International Trade Elasticity. In: *Cattaneo, O.* et. al. [2010], 73–125. o.
- Farinas, J. C. – Martin-Marcos, A.* [2010]: Foreign Sourcing and Productivity: Evidence at the Firm Level. *The World Economy*, Vol. 33., No. 3., 482–506 o.
- Gál, Z.* [2012] Future bangalores? The role of Central and Eastern Europe in business and IT services offshoring. In: *Adamisin, P. – Cimermanová, I.* (szerk.): CCEDEP 2012: 2nd Climate Change, Economic Development, Environment and People Conference. Presov, Prešovská Univerzita, 105–128. o.
- Gelei A. – Gémesi K. – Venter L.* [2011] Multinacionális vállalatok a járműgyártás iparágban. In: *Chikán Attila* (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre. Budapest, BK ÁE Vállalatgazdasági Tanszék, Versenyképességi Kutató Központ, 179–232. o.

- Geishecker, I.* [2008] The Impact of International Outsourcing on Individual Employment Security: A Micro-Level Analysis. *Labour Economics*, Vol. 15., No. 3., 291–314. o.
- Geishecker, I. – Görg, H. – Taglioni, D.* [2008]: Characterizing Euro Area Multinationals. Kiel Working Papers, No. 1413.
- Gereffi, G.* [2010]: A Global Value Chain Perspective. Presentation at the joint ILO-GTFA Conference on ‘Globalization and Employment: Global Shocks, Structural Change and Policy Response’ 21 June 2010. Elérhető: [http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Eventsandmeetings/WCMS\\_142223/lang-en/index.htm](http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Eventsandmeetings/WCMS_142223/lang-en/index.htm)
- Gotart, G. – Görg H. – Görlich D.* [2009]: Back to normal? The future of global production networks after the crisis. Kiel Policy Brief, No. 9.
- Görg, H. – Hanley, A. – Strobl, E.* [2008]: Productivity Effects of International Outsourcing: Evidence from Plant Level Data. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 41., No. 2., 670–688. o.
- Görg, H. – Hanley, A.* [2011]: Services outsourcing and innovation: An empirical investigation. *Economic Inquiry*, Vol. 49., No. 2., 321–333. o.
- Görlich, D.* [2010]: Complementary tasks and the limits to the division of labour. Kiel Working Papers, No. 1670., Kiel, Kiel Institute for the World Economy.
- Hardy, J. – Sass, M. – Fifekova, M.* [2011]: Impacts of horizontal and vertical foreign investment in business services: The experience of Hungary, Slovakia and the Czech Republic. *European Urban and Regional Studies*, Vol. 18., No. 4., 427–443. o.
- Helpman, E. – Melitz, M. – Yeaple, S.* [2004]: Exports versus FDI. *American Economic Review*, No. 1., 300–316. o.
- Hummels, D. – Ishii, J. – Yi, K. M.* [2001]: The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 54., No. 1., 75–96. o.
- Hummels, D. – Rapoport, D. – Yi, K.-M.* [1998]: Vertical specialization and the changing nature of world trade. Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, június, 79–99. o.
- Hunya, G. – Sass, M.* [2005]: Coming and Going: Gains and Losses from Relocations Affecting Hungary. The Vienna Institute for International Economic Studies, WIIW Research Reports, No. 323.
- Inzelt A. – Csonka L.* [2005]: Magyarországi kutatás-fejlesztés az Európai Unió mércéjéhez mérten. *Európai Tükör*, Vol. X., No. 2., 39–70. o.
- Ito, B. – Wakasugi, R. – Tomiura, E.* [2008]: Offshoring and Productivity: Evidence from Japanese Firm-Level Data. Discussion papers, 08028., Tokyo, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Jabour, L.* [2010]: Offshoring and Firm Performance: Evidence from French Manufacturing Industry. *The World Economy*, Vol. 33., No. 3., 507–524. o.
- Jensen, P. D. O. – Kirkegaard, J. F. – Laugesen, N. S.* [2006]: Offshoring in Europe – Evidence of a Two-Way Street from Denmark. Institute for International Economics, Working Paper Series, WP 06-3., június.
- Jürgens, U. – Krzywdzinski, M.* [2009]: Changing East-West division of labour in the European automotive industry. *European Urban and Regional Studies*, Vol. 16., No. 1., 27–42. o.
- Kalotay, K.* [2005]: The central and eastern research and development platform for investors. *The Journal of World Investment & Trade*, No. 6., 995–1009. o.
- Kalotay, K.* [2012a]: Does it Matter Who Invests In Your Country? *Columbia FDI Perspectives*, No. 66., április 30. Elérhető: <http://www.vcc.columbia.edu/content/does-it-matter-who-invests-your-country>
- Kalotay, K.* [2012b]: Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade*, No. 13., 542–555. o.
- Kaminski, B. – Ng, F.* [2001]: Trade and Production Fragmentation. Central European Economies in European Union Networks of Production and Marketing. World Bank Policy Research Working Paper, No. 2611., World Bank, Washington.

- Kinkel, S. – Som, O. [2012]: Changing patterns of R&D relocation activities in the course of the global economic crisis. Paper presented at the DRUID, Copenhagen, 19–21. June 2012.
- Kirkegaard, J. F. [2005]: Outsourcing and offshoring: Pushing the European model over the hill, rather than off the cliff IIE Working Paper Series, WP05-1, Institute for International Economics.
- Levasseur, S. [2010]: International outsourcing over the business cycle: some intuition for Germany, the Czech Republic and Slovakia. *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 1., december. 165–185. o.
- Marin, D. [2006]: A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4., No. 2–3., 612–622. o.
- Mayer, T. – Ottaviano, G. [2007]: The Happy Few: the internationalization of European firms. New facts about the Internationalisation of European Firms. Bruegel Blueprint Series, Vol. III.
- Milberg, W. – Winkler, D. [2010]: Trade crisis and recovery: restructuring of global value chains. Policy Research Working Paper Series, No. 5294., The World Bank.
- Morrison, P. [2010]: Outsourcing: The battle for midway. Elérhető: <https://www.fdiintelligence.com/Companies/Outsourcing-The-battle-for-midway>, 15/09/2010
- Moser, C. – Urban, D. – Weder Di Mauro, B. [2009]: Offshoring, Firm Performance and Establishment Level Employment – Identifying Productivity and Downsizing Effects. CEPR Discussion Paper, No. 7455.
- Munch, J. R. – Skaksen, J. R. [2009]: Specialisation, outsourcing and wages. *Review of World Economics*, Vol. 145., No. 1., 57–73. o.
- Navaretti, G. – M. Bugamelli, G. – Ottaviano, F. – Schivardi, D. – Horgos, D. – Maggioni [2010]: The Global Operations of European Firms. Second Efige Policy Report. Elérhető: <http://www.efige.org/wp-content/uploads/2010/06/The-Global-Operations-of-Europeans-Firms1.pdf>
- Ng, F. – Yeats, A. [1999]: Production Sharing in East Asia. Who Does What for Whom and Why? World Bank Policy Research Working Paper, No. 2197., World Bank, Washington.
- Nunnenkamp, P. [2010]: How global is foreign direct investment and what policymakers can do about it? Stylized facts, knowledge gaps, and selected public instruments. In: *Touffut, J-P. – Solow, R.* (eds.): *The Shape of the Division of Labour*, 32–55. o. Edward Elgar Publ.
- Nunnenkamp, P. [2006]: Relocation, offshoring and labour market repercussions: the case of the German automobile industry in Central Europe, In: *Snower, Dennis J.* (ed.): *The effects of globalization on national labor markets: diagnosis and therapy.* [Contributions to the 69th annual meeting of the Association of German Economic Research Institutes (ARGE-Institute), which took place in Berlin on April 27, 2006], ISBN 978-3-428-12299-8, Duncker & Humblot, Berlin. <http://hdl.handle.net/10419/3910>
- OECD [2004]: *Information Technology Outlook*. OECD, Paris
- Piotti, G. [2007]: *Why Do Companies Relocate? The German Discourse on Relocation*. MPIfG Discussion Paper 07/14., december, Cologne.
- Rojec, M. – Damijan, J. [2008]: Relocation via foreign direct investments from old to new EU member states. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 19., No. 1., 53–65. o.
- Rose, A. K. – Spiegel, M. M. [2009]: *Cross-Country Causes and Consequences of the 2008 Crisis: International Linkages and American Exposure*. NBER Working Papers. No. 15358., National Bureau of Economic Research, Inc.
- Sachwald, F. [2008]: Location choices within global innovation networks: the case of Europe. *Journal of Technology Transfer*, Vol. 33., No. 4., 364–378. o.
- Ságvári, B. – Cszimadia, P. – Farkas, É. – Illésy, M. – Makó, Cs. [2011]: National overview of subcontracting in manufacturing. The case of Hungary. Social Regulation between Contractor and Sub-contractors in the Industrial Sector – EU DG Employment, Institute of Sociology – Hungarian Academy of Sciences, július, Budapest.
- Sass M. [2006]: *Változó nemzetközi munkamegosztás. IKT Budapest Európai Központ; International Center for Economic Growth, Working Papers, No. 16., 42. o.*

- Sass M. [2008]: Szolgáltatások relokációja – európai folyamatok. *Európai Tükör*, XIII. évf., 7–8. sz., 85–100. o.
- Sass, M – Fífeková, M. [2011]: Offshoring and outsourcing business services to central and Eastern Europe: Some empirical and conceptual considerations. *European Planning Studies*, Vol. 19., No. 9., 1593–1609. o.
- Stehrer, R. – Ali–Yrkkö, J. – Hanzl–Weiss, D. – Foster, N. – Rouvinen, P. – Seppälä, T.– Stöllinger, R. – Ylä–Anttila, P. [2011]: Trade in Intermediate Products and EU Manufacturing Supply Chains. WIIW Research Reports, No. 369., The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna.
- Sturgeon, T. J. – Levy, F. – Brown, C. – Jensen, J. B. – Weil, D. [2006]: Why Can't We Measure the Economic Effects of Services Offshoring: The Data Gaps and How to Fill Them. Services Offshoring Working Group Final Report. Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology. [web.mit.edu/ipc/publications/papers.html](http://web.mit.edu/ipc/publications/papers.html)
- Szalavetz A. [2004]: Az információtechnológiai forradalom és a felzárkózó gazdaságok. Kossuth, Budapest.
- Szalavetz A. [2013]: Feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncaiban belül – a hazai leányvállalatok tapasztalatai. *Külgazdaság*, 57. évf., 1–2. sz., 66–91. o.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report. The shift towards services. UNCTAD, Geneva.
- Veugelers, R. [2005]: Delocalisation: a challenge for the EU economy? Paper presentation held at the conference organised by IFRI and ECOSOC, Brussels, 17th of June.
- Wagner, J. [2009]: Offshoring and firm performance: self-selection, effects on performance, or both? IZA Discussion Paper, No. 4605., december.
- Winkler, D. – Milberg, W. [2009]: Errors from the “Proportionality Assumption” in the Measurement of Offshoring: Application to German Labor Demand. Schwartz Center for Economic Policy Analysis and Department of Economics Working Paper. Elérhető: <http://milbergw.files.wordpress.com/2010/05/scepa-working-paper-2009-12.pdf>
- Yeats, A. [1998]: Just How Big is Global Production Sharing? World Bank Policy Research Working Paper, No. 1871., január, The World Bank, Washington.

## A nyitott innováció szerepe a gazdasági felzárkózásban

BÉZA DÁNIEL – KÁLLAY LÁSZLÓ

*Magyarország – bár több fejlett országot tömörítő nemzetközi szervezet tagja – felzárkózó, vagy inkább felzárkózásra törekvő országnak tekinthető. Az Európai Unió kemény küzdelmet folytat azért, hogy megőrizze nemzetközi versenyképességét, miközben Magyarország uniós tagságának első tíz évében nem tudta mérsékelni a fejlett uniós tagországokkal szembeni lemaradását. A felzárkózás és a gazdasági fejlődés ütemét meghatározó komplex tényezők egyike az innovációs teljesítmény. Cikkünkben azt a kérdést vizsgáljuk meg, hogy az innovációs folyamatban betöltött lehetséges szerepek hogyan befolyásolhatják a felzárkózási esélyeket. Véleményünk szerint a relatív gazdasági fejlettség változásához az értéklánc korai, magas hozzáadott érték termelésére esélyt adó szakaszában kell növekednie a hazai aktorok részesedésének. Több kutatás eredményei is arra a következtetésre vezetnek, hogy a nemzetközi cégek magyarországi leányvállalati csak nagyon korlátozott mértékben tudnak hozzájárulni a hazai innovációs teljesítmény fokozásához. Azokat a kompetenciákat, amelyek versenyképességüket meghatározzák, sokkal nagyobb mértékben tartják meg a vállalati központokban, mint a gyártást, a kereskedelmet és a támogató szolgáltatásokat. Ennek megfelelően a technológiafejlesztési tevékenység általában az anyaországban valósul meg. Amellett érvelünk, hogy a nyitott innováció terjedése új esélyeket jelent a kis nyitott gazdaságú országok innovátorai számára. Az innovációs folyamat lehetséges forgatókönyvei között egyre nagyobb súllyal jelenik meg a szellemi tulajdon vagy az azt magában foglaló cég értékesítése nagyvállala-*

\* A cikk nagymértékben támaszkodik a TÁMOP – 4.2.1-09/1/KMR-2009-0002 számú projekt keretében végzett kutatásokra.

---

*Kállay László*, a Budapesti Corvinus Egyetem docense. E-mail cím: laszlo.kallay@unicorvinus.hu

*Béza Dániel*, a Budapesti Corvinus Egyetem címzetes docense.

E-mail cím: daniel.beza@unicorvinus.hu

latok számára. A nemzeti innovációs politikáknak az egyetlen vállalat keretei között véghezvitt innováció mellett a nyitott innováció lehetséges formáit is ösztönözni, finanszírozni érdemes.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O3.

Az Európai Unió azzal az ambiciózus céllal vágott bele a harmadik évezredbe, hogy tíz éven belül a világ legversenyképesebb tudásalapú régiójává váljon. Az értékelések azt állapították meg, hogy a célt nem sikerült elérni, aminek egyik oka az, hogy Európa nem elég hatékony az innovációs eredmények gyakorlati, főleg üzleti hasznosításában (European Commission, 2010). Az Európai Bizottság innovációt értékelő jelentései szerint (European Commission, 2013, 21. o.) Dél-Korea, Japán és az Egyesült Államok teljesítménye tartósan jobb, mint az Európai Unióé. Az időközben taggá vált Magyarország innovációs teljesítménye ebben a mezőnyben is csak a követő pozícióra elég mind az innovációs teljesítmény szintjét, mind az innovációs teljesítmény növekedését mérő mutatók szerintinél (European Commission, 2013, 43. o.). Hazánk az unió tagországaiból képzett négy csoportból a harmadikba, az úgynevezett visszafogott innovátorok közé került, a követő és a vezető innovátorok mögé, csak a szerény innovátorokat előzve meg. Magyarország számára az az egyik (talán legfontosabb) kérdés, hogy tudja-e érdemben javítani versenyképességét és ezzel megkezdeni a felzárkózást legalább a fejlett európai országokhoz, de jó esetben a tengeren túli versenytársakhoz is.

A felzárkózás kulcskérdése, hogy kialakul-e a gazdaságban olyan *innovációs kapacitás*, amely képessé teszi azt a növekedésre (Fazekas, 2013). A termelészférában a munkahelyek számának bővülése nagyon fontos, de erre csak az innovációs kapacitás fejlesztése és erőteljes kihasználása útján van lehetőség. Hazai adottságainkat és az ázsiai országok bérszínvonalát, foglalkoztatási feltételeit összevetve lehetetlennek tűnik, hogy a termelékenység tekintetében megelőzzük azokat. Erőfeszítéseinket tehát nem a mind termelékenyebb és hatékonyabb tömeggyártásra kell fókuszálni, hanem a tudásintenzív, magas hozzáadott értékű, piacképes innovációk, technológiák és szolgáltatások kifejlesztésére. „A mi egyetlen lehetőségünk – és ez igaz általában Európára is – a magas hozzáadott értékű termékek előállításának fokozása” (Fazekas, 2013).

## Az innovációs folyamat átalakulása

A felzárkózási stratégiák értelmezésének egyik lehetséges gondolati kerete az értéklánc fogalma,<sup>1</sup> ami mindazokat a tevékenységeket magába foglalja, amelyeket a vállalatok és munkatársaik végeznek a termék (és szolgáltatás) koncepciójának kialakításától a végső felhasználókhoz való eljuttatásig. Az értéklánc része a termelésen kívül a műszaki és gazdasági tervezés, az értékesítés és a támogató szolgáltatások. Az értéklánc megmaradhat egyetlen vállalat keretei között, de akár jó néhány szervezetet is átfoghat. Az értéklánc földrajzi kiterjedése is lehet egyetlen régióra vagy országra korlátozott, vagy akár az egész világra kiterjedő.

A hozzáadott érték termeléséből megszerezhető részesedés szempontjából nem közömbös, hogy egy vállalat az értéklánc melyik szakaszában vesz részt. Egy adott termék vagy szolgáltatás üzleti és termékkoncepciójának kialakítása – beleértve az értéklánc egészének kialakítását és koordinációját, vagyis az értéklánc kezdeti szakasza – nagyobb mértékben járul hozzá a hozzáadott érték termeléséhez, mint a termelést, az összeszerelést és a kapcsolódó szolgáltatásokat tartalmazó középső szakasz. Az értékesítés, a márkaérték növelése, az értékesítést követő szolgáltatások, illetve az ebben a szakaszban megvalósuló értéklánc-koordináció szintén magas hozzáadottérték-tartalommal bír. Vagyis az értéklánc eleje és vége külön-külön is a termék teljes hozzáadott értékének nagyobb hányadát adja, mint a középső. Ezt a jelenséget nevezik mosolygörbének.<sup>2</sup>

A felzárkózó országok és vállalatok számára a pozíciójavítás egyik módja az, hogy a mosolygörbe bal oldala felé orientálódnak, vagyis a termék- és szolgáltatásfejlesztésben és az üzleti modell kidolgozásában nagyobb mértékben vesznek részt.

Az új termékeket, szolgáltatásokat megalapozó kutatások és fejlesztések folyamataiban radikális változások kezdődtek a nyolcvanas évek elején az Egyesült Államokban, amelyek a kétezres évek elejére felgyorsultak és kiterjedtek a fejlett térségek nagy részére. A változások lényege, hogy az innovációs folyamat egyre gyakrabban lépi át a vállalat szervezeti határait. A nagyvállalatok laboratóriumaiiban megvalósult fejlesztések sokszor más, kisebb cégek révén jutnak el a piacra, és már a legnagyobb vállalatok sem csak saját fejlesztéseiket hasznosítják termékeik, szolgál-

<sup>1</sup> Az értéklánc fogalmát *M. Porter* vezette be (*Porter*, 1985), azóta széles körben alkalmazott elemzési keretté vált.

<sup>2</sup> A mosolygörbe számos változata ismert a szakirodalomban, az eredeti gondolatot *Stan Shih*, az Asus vállalat alapítója vetette fel 1992-ben. A hazai szakirodalomban lásd: *Szalavecz* [2013a és 2013b].



tatásaik piacra vitele során. Ezt a folyamatot elsőként *Chesbrough* [2003] elemezte részletesen, és nyitott<sup>3</sup> innovációnak nevezte el.

A *Chesbrough* által leírt folyamat lényegében az értéklánc meghatározásában szereplő tevékenységekre vonatkozik, azzal az eltéréssel, hogy a termékek és szolgáltatások koncepciójának kialakításába a korai kutatási-fejlesztési szakaszokat is beleérti. Az innovációs folyamat *Chesbrough-nál* is a piaci értékesítéssel ér véget. A nyitott innováció paradigmájában különösen fontos szerepet játszanak az üzleti modellek, amelyek kialakítása az értéklánc meghatározásában is szerepel. A nyitott innováció koncepciója emiatt az értéklánc átalakulására vonatkozó elméletnek tekinthető.

A kétezres évek egyik meghatározó gazdasági folyamata, a nyitott innováció terjedése (*Chesbrough*, 2003 és *Gassmann et al*, 2010), amelynek legfontosabb elemei a következők.

– Az iparágak egy részében az úttörők, kezdeményezők által alkalmazott modell az uralkodó modellé vált. A szoftver, az elektronikai és a biotechnológiai iparban, valamint a telekommunikációban meghatározóvá vált a nyitott innováció, ami már nem csak a kísérletező kedvű vállalatok módszere, hanem a legtöbb szervezet által követett minta.

– A hightech szektorok mellett a kevésbé technológiaintenzív ágazatokban is megjelenik és terjed a nyitott innováció. A gépgyártásban, az orvosműszer-gyártásban és a mindennapi fogyasztási cikkek területén, az építészetben és a logisztikában is találunk egyre több olyan vállalatot, amelyek alkalmazzák a nyitott innovációra jellemző innovatív menedzsmentmódszereket.

– A nagy cégektől a kisebbek felé is terjed a nyitott innováció. A nyitott innováció térhódításának kezdeti szakaszában is szerepet játszottak a kisebb vállalkozások. Egyrészt fejlesztéseik jelentettek kihívást az óriásvállalatok technológiai laboratóriumainak, másrészt a nagy cégektől kikerülő fejlesztési eredmények hasznosítását valószínűsítették meg kisebb cégek. Új fejlemény, hogy vannak olyan kisebb cégek, amelyek eleve a globális piacra lépnek ki, nem járják végig a hazai piaccal kezdődő, később egyre nagyobb földrajzi területre kiterjedő fokozatos piacbővítés útját. Ez többek között akkor lehetséges, ha nemcsak a házon belüli fejlesztési kapacitásokra támaszkodnak, hanem hasznosítják a más szervezetekben megszülető eredményeket is.

– A nyitott innováció megvalósítása szövetségeket, együttműködést feltételez. Számos iparágban a technológiák annyira komplexszé váltak, hogy az innovációs

<sup>3</sup> Az angol open innovation fogalmat a két lehetséges választás közül azért nyitott és nem nyílt innovációnak fordítjuk, mert a folyamatot a résztvevők aktív cselekvése alakítja.

folyamat szükségképpen nyitottá vált, már csak ennek mértéke lehet kérdéses. Azt a korábbi trendet, hogy a vállalatok a részegység- és alkatrészgyártást kiszervezték más cégekbe, a fejlesztési tevékenység lehetséges forrásainak kiszervezése követte. Fontos különbség, hogy az utóbbi esetekben a külső erőforrások bevonása inkább kényszer szülte stratégia, vagyis nem a belső fejlesztési kapacitások kiszervezéséről van szó, hanem arról, hogy a fejlesztési igények kielégítéséhez nem elég a belső kapacitás.

– A nyitott innováció terjedésének egyik következménye az üzleti modellek sokszínűvé válása és jelentőségének növekedése. Az innovációs folyamat résztvevői sokszor nem közvetlen termék- vagy szolgáltatásértékesítéssel keresnek pénzt, hanem más szereplőknek nyújtott szolgáltatásokkal, főleg szellemi termék értékesítésével. A közvetett szolgáltatáshasznosítás is rohamosan terjed. Az internet legnagyobb cégei azért nyújtanak ingyenes szolgáltatásokat a felhasználóknak, hogy az így szerzett információk hasznosításával értékesebb hirdetési felületet kínáljanak a fizető ügyfeleknek.

### **Felzárkózási stratégiák**

A nyitott innováció nem minden területen érvényesül. Az innováció nemzetköziesedésével foglalkozó kutatások eredményei szerint a nagy (nemzetközi) cégek a versenyképességüket meghatározó kompetenciákat sokkal nagyobb mértékben tartják meg a vállalati központokban, mint a gyártást, a kereskedelmet és a támogató szolgáltatásokat. Ennek megfelelően a technológiafejlesztési tevékenység általában az anyaországban valósul meg. A versenyelőnyt adó kompetenciák és készségek a nemzetközi vállalatokon belül jóval kevésbé nemzetköziesednek, mint a vállalat más tevékenységei (*Carlsson, 2006*). Az értéklánc korai szakaszában játszott szerep erősödése ezen az úton valószínűleg nem következik be (*Patel–Pavitt, 1991*). A kutatásfejlesztés, az innováció a legkevésbé globalizálódó funkció a nagy (multinacionális) cégeken belül, tehát ezektől a cégektől nem várhatjuk, hogy az értéklánc korai szakaszába sokkal jobban bevonják azokat az országokat, ahol a termelést, a kereskedelmet és a szolgáltatásnyújtást végzik (*Patel–Pavitt, 1991*).

A felzárkózásra törekvő országoknak meg kell találniuk annak lehetőségét, hogy növeljék az értékláncon, az innovációs folyamaton belül az általuk termelt hozzáadott értéket. Ehhez arra van szükség, hogy a mosolygörbe szélei felé orientálódnak, vagyis a termék- és szolgáltatásfejlesztésben, valamint az üzleti modellek kidolgozásában és megvalósításában vegyenek aktívabban részt. Egy ilyen stratégia

megvalósításának két, Magyarországon lehetséges módját vetjük össze a továbbiakban. Egyrészt a multinacionális vállalatok hazai leányvállalatainak funkcióváltásából, másrészt a hazai szereplők nyitott innovációban való részvételéből adódó lehetőségeket vizsgáljuk meg.

Az elmúlt 25 évben Magyarországon számos nemzetközi cég hozott létre helyi vállalatot, amelyek a feldolgozóipar, a kereskedelem és a szolgáltatások szinte minden területén tevékenykednek. A korszerű feldolgozóipari kapacitások jelenlétének egyik következménye, hogy Magyarország exportjában magas a technológiaigényes termékek aránya, és ez innovációs teljesítményünk egyik olyan összetevője, ami- ben az európai átlag felett teljesítünk (European Commission, 2013). Ugyanakkor a Magyarországon gyártott és innen exportált termékek technológiatartalma döntően külföldön megvalósult fejlesztés és importált technológia eredménye. Annak ellené- re, hogy több nemzetközi vállalat hozott létre hazánkban kutatóközpontokat, ezek nem tekinthetők olyan kapacitásoknak, amelyek az adott vállalat versenyképességét döntően meghatározzák. Az innovációs teljesítmény többi tényezőjét vizsgálva azt látjuk, hogy a saját fejlesztési eredmények létrehozását szolgáló, illetve azok létét mérő mutatóink elmaradnak az uniós átlagtól.

Milyen mértékben segítheti a felzárkózást a nemzetközi cégek jelenléte? Számos módon lehet pozitív hatással a hazai innovációs teljesítményre a nemzetközi cégek jelenléte, például a menedzsmenttudás terjedése, a műszaki kultúrák meghonosí- tása, a nemzetközi kapcsolatok kialakulása révén, de a versenyképességet döntően meghatározó kompetenciák aligha fognak Magyarországon<sup>4</sup> koncentrálni.

Szalavecz [2013b] vállalati interjúk alapján vizsgálta, hogyan változik a nemzet- közi vállalatok hazai leányvállalatainak szerepe a vállalatcsoporton belül. A szerző hatóköri feljebb lépésnek nevezi azt, amikor a termelővállalatok alaptevékenységü- ket a vállalatcsoport többi tagjának nyújtott szolgáltatásokkal bővítik. Ez a cikk arra a kérdésre keresi a választ: hogyan valósulhat meg a hatóköri feljebb lépés és milyen hatása lehet a leányvállalat vállalatcsoporton belüli tevékenységére. Az egyik követ- keztetés az, hogy a vállalatcsoporton belüli szolgáltatások központokba szervezése egyre gyakoribb, így egy-egy funkció megszerzésében megmutatkozó feljebb lépés általában csak csekély javulást eredményez az adott leányvállalat teljesítményében. A vállalatcsoporton belüli szolgáltatáskiszervezés, vagyis egy funkció egyetlen leányvállalathoz telepítése elsősorban költségmegtakarítási célokat szolgál. Ha a vállalatcsoport megtalálja a technológiai és a szervezeti megoldást a hatékonyabb

<sup>4</sup> Ez a megállapítás más kelet-közép-európai országokra is érvényes, tapasztalataikat ebben a cikkben nem elemezzük.

működésre, akkor a funkció viszonylag könnyen áttelepíthetővé válik. Gyakori eset, hogy az első lépésben európai leányvállalathoz telepített funkciót további megtakarítás céljából alacsony bérszínvonalú ázsiai leányvállalathoz telepítik. A leányvállalat szempontjából hatóköri feljebb lépésnek tekinthető változás általában azt mutatja, hogy az átalakuló vállalati szervezetben nem értékelődik le az adott cég.

*Szalavec* [2013b] azonosítja az egyes szolgáltatási funkciók kontrolljához szükséges alapvető kompetenciákat a vállalatok irányításában, az informatikában, a beszerzés, a logisztika és a termelésirányítás területén. Megállapítja, hogy az alapvető kompetenciák köre változhat, átalakulhat, de az interjúk megerősítették a külföldi kutatások következtetéseit: az alapvető kompetenciákat, a stratégiai tevékenységeket az anyavállalatok nem szervezik ki a leányvállalatokhoz.

Levonhatjuk azt a következtetést, hogy Magyarországnak és általában a felzárkózásra törekvő országoknak csak nagyon korlátozott lehetőségük van arra, hogy a hozzáadott érték termelésében betöltött szerepüket a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatain keresztül javítsák.

Az értéklánc korai szakaszában való részvételre a nyitott innováció ad jó esélyt. Értékesíthető szellemi termék a nagyvállalati kereteken kívül is létrejöhet. Az elmúlt évek egyik fontos fejleménye, hogy kialakultak az innovációs eredmények hasznosításának másodlagos piacai, értékesítési csatornái, és a nagyvállalatok egyre szervezettebben, gyakran intézményes formában jelennek meg vevőként. A változásokat jól jellemzik a következő folyamatok:

– A nagyvállalatok projekthasznosítási részlegeket és inkubátorokat hoznak létre, amelyek szisztematikusan keresik azokat a fejlesztési eredményeket, amelyek külső szervezetekben jöttek létre és a vállalat számára hasznosíthatók. Ez a piac megnyílhat mindazok előtt, akik piacképes fejlesztéseket valósítanak meg, de nem tudják vagy nem akarják a teljes folyamatot végigvinni. Bár a projekthasznosítás nagyrészt helyi piac, a nemzetközi nagyvállalatok leányvállalatai elérhetővé válnak a helyi fejlesztők számára.

– A nagy cégek folyamatosan vásárolják fel azokat a kisebb, gyakran induló vállalkozásokat, amelyekkel tevékenységük bővíthető. A jól működő tudásintenzív vállalkozások számára gyakran nem az a legjobb stratégia, hogy nagyra nőve válnak önálló piaci szereplővé. Könnyen érhetnek el egy olyan pontot, ahonnan már úgy tudnak csak továbblépni, ha egy nagy cég vagy cégcsoport részeként folytatják tevékenységüket. Számos példát láttunk arra az elmúlt években, hogy nagy cégek tevékenységét kívülről érte támadás, ami ellen a fejlesztő felvásárlásával védekeztek.

– Az új technológiák hasznosítására létrehozott spin-off és spin-out cégek tulajdonosi szerkezete gyakran megváltozik néhány éves eredményes működés után. Ennek egyik gyakori formája, hogy a szakmai tulajdonosok teljesen kivásárolják a szellemi tulajdont tőkére konvertáló alapítokat. Sok esetben ilyen módon válik teljessé az egyetemi tudástranszfer.

– Az adott területen elérhető technológiák és az azzal foglalkozó szervezetek felkutatása önálló szolgáltatásként jelent meg a tanácsadói piacon. A vállalatok fejlesztési tevékenységük megtervezésekor széles körű, gyakran globális felmérést készítenek azokról a szervezetekről, projektekről, amelyek egy adott technológia területén eredményeket értek vagy érhetnek el. Egyik szempontjuk éppen az, hogy megvegyék azt, amit saját kapacitásaikkal kifejleszteni drágább vagy nehezebb lenne.

A nyitott innováció térhódítása megteremti annak lehetőségét, hogy a fejlesztő szervezetek a világ bármely országában technológiai kínálati nyomást gyakoroljanak a nagyobb cégekre. Elérhetik azt, hogy fejlesztési eredményeik hasznossá, esetleg nélkülözhetetlenné váljanak a nagyobb, vagy csak feltörekvő vállalatok számára. Ez a stratégia több fontos vonatkozásban eltér a hagyományos, zárt modellben követhető stratégiától. A piac keresleti oldalán nem a végső felhasználó van, hanem a fejlesztést hasznosító vállalat. Ez azt jelenti, hogy a piacon sokkal kevesebb szereplő van, mint a zárt innováció esetében. A fejlesztés hasznosságáról a továbbhasznosító céget kell meggyőzni, mert az fogja az eredményt a következő lépésben hasznosítani. Ha azonban ez nem sikerül, akkor rendszerint nincs alternatív megoldás, és a piacra lépési kísérlet kudarccal végződik. A mobiltelefonos alkalmazások fejlesztői aligha jutnak el a piacra, ha nincs nagyvállalati vevőjük vagy partnerük, a közvetlen értékesítés esélyei elég rosszak. Egyre több a közvetett üzleti modell, és egyre nő ezek aránya, így a fejlesztőknek nem azt kell keresniük, hogy miért fizetne a végső felhasználó, hanem azt, hogy mivel lehet a figyelmét megszerezni, és ezáltal a hirdetések potenciális olvasójává tenni. A kommunikációban szabadon és kreatívan kell kezelni a fizetőképes kereslet fogalmát. Az alkalmazásfejlesztők vevői egyre inkább a nagy internetes és telekommunikációs cégek. A nemzeti innovációs politikában az állam is megjelenhet az innováció keresleti oldalán, vásárlásokkal ösztönözve a tudásintenzív vállalkozások, projektek fejlődését (Inzelt, 2013).

### **A technológiatranszfer szerepe a nyitott innovációban**

Honnan származhat az az innovációs kínálat, amellyel a magyar fejlesztők, innovátorok, tudásalapú vállalkozások részt vehetnek a nyílt innováció folyamatában? A hazai kis cégek csak nagyon korlátozott kutatási kapacitással rendelkeznek, jellemzően csak a fejlesztési fázisban tudnak érdemben bekapcsolódni az innovációs folyamatba. Kutatási területen a hazai egyetemi és kutatóintézeti kapacitás jelenti a nyitott innováció legfontosabb kínálati bázisát. Problémát jelent azonban, hogy ennek a kutatási bázisnak nem elsődleges feladata üzletileg is hasznosítható eredmények előállítására. Az egyetemek elsősorban oktatási céllal kutatnak, eredményeik tudományos szempontból relevánsak, de gazdasági hasznosításuk nem elsődleges cél. A nyitott innováció terjedésének világszerte egyik vonulata az egyetemi kutatási kapacitás növekvő bekapcsolódása az üzletileg is hasznosítható innovációs eredmények létrehozásába. Technológia-, illetve tudástranszfernek<sup>5</sup> nevezik azt a folyamatot, amelynek keretében a primer módon tudományos célú kutatások eredményeit gazdasági hasznot is jelentő innovációvá alakítják az erre szakosodott szervezetek. A technológiatranszfer tehát a szellemi tulajdon-menedzsment egyik területe.

A nyitott innovációban akkor tud sikeresen részt venni egy ország, ha jól működnek azok az intézményei, amelyek a kutatási-fejlesztési eredményeket eljuttatják az üzleti hasznosításig, vagyis megvannak a tudástranszfer szabályozási és szervezeti feltételei.

### **A technológiatranszfer nemzetközi tapasztalatai**

A cikk szerzői 2012-ben egy Támop projekt keretében áttekintették a technológiatranszfer külföldi tapasztalatait és hazai gyakorlatát.<sup>6</sup> Többek között arra voltak kíváncsiak, hogy kialakultak-e olyan modellek, amelyek Magyarországon is eredményesen alkalmazhatóak, illetve a magyar gyakorlat mennyiben tér el a nyugati országok gyakorlatától.

Az ipar és az egyetemek között a legintenzívebb és legszervezettebb kapcsolat az USA-ban alakult ki, de e tekintetben Finnország és Németország is szorosan ott

<sup>5</sup> A fogalom viszonylag új, több definíciója is ismert. Ezekben közös az, hogy olyan eredetű tudás, illetve technológia továbbadását, hasznosítását jelenti, amelyek megalkotásukkor eredetileg nem közvetlenül üzleti hasznosítás céljából jöttek létre.

<sup>6</sup> TÁMOP 4.2.1-09/1/KMR-2009-0002 A cikk ezen része a kutatás tapasztalatait összefoglaló könyv vonatkozó fejezete alapján készült (*Béza–Kállay és társai, 2012*).

van a nyomában. Az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában alkalmazott modellek három csoportba sorolhatók:

1. Belső nonprofit modell: a technológiatranszfer iroda szervesen illeszkedik az egyetemi infrastruktúrába.

2. Külső nonprofit modell: a technológiatranszfer iroda feladatait az egyetem által alapított nonprofit szervezet (általában alapítvány) látja el, melynek vezetésében akár a versenyszféra egyes szereplői is szerepet kaphatnak.

3. Külső forprofit modell: egy önálló profitorientált szervezet, amely technológiatranszferrel foglalkozik, az egyetem nem feltétlenül van jelen sem alapítói, sem tulajdonosi minőségében.

A *belső nonprofit modell* lényege, hogy a technológiatranszfer iroda az egyetem intézményi struktúrájának szerves része. Függetlenül általában az egyetem egyik felső vezetőjéhez tartozik és munkáját az egyetemi tanács is felügyeli. Költségvetésének jelentős hányadát maga az egyetem finanszírozza és csak kisebbik hányada származik a szellemi termékek hasznosításából közvetlenül vagy közvetve befolyó összegekből. Finanszírozásukban e mellett szerepet kapnak a nagy hazai és nemzetközi szervezetek támogatásai is. Bár ezek a technológiatranszfer irodák az egyetemi struktúrába ágyazottan működnek, külső kapcsolati rendszerük rendkívül kiterjedt. Rendszerint tagjai több nemzetközi technológiatranszfer szövetségnek, illetve bekapcsolódnak a hazai és nemzetközi kutatói hálózatokba is. Külső kapcsolatrendszerükben kiemelt helyet kapnak az ipari szervezetek és inkubációs házak. Bár az egyetem költségvetésén belül gazdálkodnak, a szervezetek működésének szellemét mélyen áthatja a profitorientáltság. Az általuk menedzselte tudástranszferben a piaci hasznosíthatóság, a profittermelő potenciál kiemelt hangsúlyt kap.

Ez vonatkozik mind a támogatandó kutatási eredmények kiválasztására, mind az egyetemi erőforrások allokálására, mind az inkubációs szolgáltatásokra. Ahhoz, hogy valamelyik start-up vagy spin-off vállalkozás bekerülhessen az egyetem üzleti inkubációs programjába, minden üzleti lehetőséget egy többlépcsős szisztematikus eljárás keretében vizsgálnak meg. Általában már ebben a szakaszban bevonják az ipar képviselőit is. A bőkezűnek mondható támogatást csak a megfelelő piaci potenciállal rendelkező, elkötelezett kutatókat felvonultató kezdő vállalkozás nyerheti el.

Az Egyesült Államokban az innovációs politika hangsúlyos eleme a start-up vállalkozások létrehozásának ösztönzése. A különböző programokkal, illetve a hozzájuk kapcsolódó finanszírozással az állami szervek, a magánalapítványok már a vállalkozásalapítás, illetve a technológiatranszfer korai szakaszába bekapcsolódnak a seed capital (magvető tőke) formájában. Az ígéretes kutatásokat már a fejlesztés

stádiumában elkezdik támogatni azért, hogy a létrejövő szellemi termék minél előbb piacéretté, piacképesé váljon. Ez szintén egy olyan momentum, amit érdemes lenne a hazai gyakorlatba átültetni.

A *külső nonprofit modell* lényege, hogy a technológiatranszfer intézményei – amelyeknek különböző formái is kialakultak – nem tagozódnak be az egyetem szervezeti struktúrájába, hanem azon kívül, attól függetlenül szerveződnek. Ez persze nem jelent teljes függetlenséget az egyetemtől. Az alapító egyetem vagy egyetemek fenntartják a jogot maguknak, hogy a nonprofit szervezet vezetőjét vagy vezetőit a maguk soraiból delegálják, vagy döntsenek a vezető személye felől. Ezen túlmenően az alapító egyetem bekapcsolódik a technológiatranszfer irodák finanszírozásába is. Ennek a formának az egyik nagy előnye, hogy ezeknek a nonprofit elven működő szervezeteknek a külső (egyetemtől független) finanszírozása sokkal egyszerűbben megoldható. Önálló jogi személyként működő nonprofit szervezet egyaránt pályázhat állami pénzekre, fogadhat el szponzori támogatást a piac szereplőitől és adomány formájában akár magánszemélyek pénzei is becsatornázhatóak. Természetesen elvárható, hogy ezek a nonprofit technológiatranszfer szervezetek is törekedjenek bevételszerzésre, működésük költségeinek minél nagyobb hányadát finanszírozza saját bevételük, de nem ez az elsődleges cél. A háttérrel természetesen minden esetben az egyetem vagy egyetemek szellemi bázisa biztosítja.

A *külső forprofit modell* hasonlít az előzőekben bemutatott modellhez. A technológiatranszfer szervezetek ebben a modellben is az egyetemek szervezeti struktúráján kívül jönnek létre, azonban közöttük megjelennek a profitorientált vállalkozások is. Működésüket túlnyomórészt saját bevételeikből kell finanszírozniuk és egész tevékenységükre a profitorientáltság a jellemző. Általában több egyetem alapítja ezeket a vállalkozásokat és a tulajdonosok között egyaránt megtalálható a magántőke, az állam vagy annak regionális szervezete, sőt a kockázati tőke is. Irányításukba azonban általában bekapcsolódnak az egyetemek is és a szellemi bázist minden esetben a háttér egyetemek biztosítják. El kell azonban azt is mondani, hogy nem nagyon találtunk olyan példát, amelyben csak tisztán profitorientált szervezetek vettek volna részt. Jellemzőbb a vegyes modell, amelyben az innovációs szervezetek között a nonprofit és a forprofit szervezetek egymás mellett, egymást kiegészítve jelennek meg.

Napjainkban az innovációs folyamatok egyre erősebb földrajzi koncentrációt mutatnak. Az egyesült Európában számos olyan példát találunk, ahol ez a területi koncentráció nem áll meg az országhatároknál, hanem országhatárokon átnyúlva szerveződik. Ez a részben spontán szerveződő folyamat rámutat az innovációs köz-



pontok (mint például a hajdanvolt Szilícium-völgy), illetve a klaszterek kiemelkedő szerepére. A klaszterek – különösen, ha annak központjában valamelyik rangos kutatóegyetem áll – kiváló kereteket és kapcsolati hálót biztosítanak nemcsak a nagy-, hanem a kis- és közepes vállalatoknak is. A kisvállalkozásoknak klaszterhez való csatlakozása biztosíthatja azt a társadalmi tőkét, amelyet önerőből csak nagyon fáradságos munkával és nem kevés anyagi ráfordítással tudnának fölépíteni.

Az innovációs klaszterek belső dinamikáját három fő tényező határozza meg: a műszaki diverzifikációval létrejövő új cégek megjelenése, a szereplők közötti együttműködés minősége és a klaszterek különféle támogató tevékenységei (*Szanyi, 2008*). A klaszterek kapcsolatépítő funkciói és infrastruktúrája segítik a vállalkozásokat abban, hogy alapvető képességeikre szakosodjanak, miközben más szükséges tevékenységeket, erőforrásokat – beleértve a hiányzó tudást és technológiát is – a velük együttműködő szervezetektől és vállalkozásoktól szerezzenek be. Könnyen belátható, hogy minél kisebb egy vállalat, annál kevesebb saját erőforrás áll a rendelkezésére technológiája, illetve terméke fejlesztésére. Ezért szükséges, hogy a vállalkozás erőforrásait fő erősségére koncentrálja, hogy legyen valami, amiben a legjobb és a többi tudást, fejlett technológiát „másoktól vegye kölcsön”. Nemzetközi felmérések is rávilágítanak arra, hogy azok a kis- és közepes vállalkozások tudnak a legtöbbet profitálni a nyílt innovációból, amelyek rendszeresen együttműködnek az ügyfelekkel, vevőkkel és különböző felsőoktatási intézményekkel.

Másik irányból közelíti meg a problémát egy négy országra kiterjedő vizsgálat, amely az Európai Együttműködési és Nyílt Innovációs Stratégiák (EURIS) projekt egyik alprojektjében zajlott (*Döri–Tillinger, 2012*). A vizsgálat szerint a nyílt innovációt, a széles körű együttműködések elsősorban a menedzsmenthez és a szervezeti kultúrához kapcsolódó tényezők akadályozzák, amelyek akkor merülnek fel, amikor a partnerek megkezdik a közös tevékenységüket. A sikeres nyílt innovációs együttműködések legfontosabb sikertényezőjét a jól menedzselt partnerkapcsolatok és hálózatok jelentik. Vagyis hiába a klaszterek adta potenciális lehetőség, a könnyen elérhető tudás, ha a technológiatranszfer iránti igény nem fogalmazódik meg a cég menedzsmentjében, vagy ha fölmerül is, az az egymás iránti bizalmatlanság miatt nem jön létre.

A sikeres vállalkozások innovációs tevékenysége tehát egy sajátos ökoszisztémában zajlik, amelynek szereplői sűrű és intenzív kapcsolatot ápolnak egymással. A vizsgálat arra is rávilágított, hogy a tudástranszfer kulcsa a partnerek közötti együttműködés és bizalom. A kisvállalkozások menedzsmentjét tehát föl kell készíteni arra, hogy kis lépéseken keresztül föl tudjanak építeni egy bizalmi kapcsolatra

épülő hálózatot, amelyben nemcsak a szükséges erőforrások beszerzésére és hatékony elosztására van mód, hanem a tudástranszfernek is tág tere nyílik.

### **A nyitott innováció és a technológiatranszfer hazai tapasztalatai**

A Budapesti Corvinus Egyetemen egy kutatás keretében<sup>7</sup> a kutatók azt vizsgálták, hogy milyen feltételek együttes teljesülése esetén lehetséges egy radikális innovációt sikeresen piacra vinni (*Dobák–Hortoványi–Szabó, 2012*).

41 innovatív kis- és közepes vállalat vezetőjével készített mélyinterjú és a vállalkozásokról készített esettanulmány alapján a következő megállapításokra jutottak.

Az újszerű innovációs ötlet megléte szükséges, de nem elégséges feltétele a sikernek. A siker további elengedhetetlen feltétele:

- a felkészültség, a biztos szakmai tudás (know-what),
- a gyakorlás, a folyamatok tökéletes ismerete (know-how),
- a tehetséggondozás, a megfelelő kapcsolati tőke a hiányzó képességek, erőforrások és információk megszerzéséhez (know-who).

A know-who koncepció lényegi eleme, hogy ismerjük mások erőforrásait és azt, hogy kihez milyen erőforrásért lehet fordulni. A know-who jelenti azt a társadalmi tőkét, amelyre egy vállalkozás támaszkodhat. Minél nagyobb egy vállalkozás társadalmi tőkéje, annál nagyobb az esélye a sikeres és radikális innovációra, az innovációs lánc kezdeti szakaszába való bekapcsolódásra. Mindez persze térben és időben játszódik le. Az innovatív gazdaság urbanizált gazdaság. Azaz a szereplők viszonylag kis területre koncentrálnak, mert az innováció nemcsak azt jelenti, hogy időnként kitalálunk valami újat, hanem azt is, hogy rendszeresen kapcsolatban állunk olyan emberekkel, akik hatással vannak ránk (*Szanyi, 2008*).

Ma már hazánkban is tetten érhető – főleg vidéken – az a törekvés, hogy az egyetemeket és a főiskolákat tudásközpontokká szervezzék, biztosítva az inkubációhoz és a hálózatosodáshoz szükséges szolgáltatásokat és a fejlett infrastruktúrát. Ezt a folyamatot az elmúlt években számos uniós pályázat is segítette. Egyetemeink jelentős része csak a kezdeti lépéseket tette meg abba az irányba, hogy a nyílt innovációs folyamat aktív szereplői legyenek. Szerencsésebb helyzetben vannak azok az

<sup>7</sup> A hivatkozott cikk a TÁMOP. 2.1. B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú, „A tudásalapú gazdaság Magyarországon, az innovációs szemlélet erősödésének és a K+F teljesítmények növekedésének feltételei” címet viselő alprojektjében végzett kutatási tevékenység, valamint az OTKA 69254 bsz. kutatás közös eredménye.

egyetemek, amelyek körül az elmúlt tíz-tizenöt évben – szerves fejlődés során – kiépült egy olyan hálózat, amelyben az egyetem mellett neves kutatóintézetek, komoly fejlesztési kapacitással is rendelkező nagyvállalatok és speciális területre szakosodott kisebb vállalatok találhatók. Ilyen a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem vagy a Szegedi Tudományegyetem. Az egyetemek többségénél már az is komoly eredménynek számít, ha van működő technológiatranszfer irodájuk, amely aktív „piaci” szereplőként jelenik meg a technológiatranszfer piacon.

Napjainkban hazánkban is megjelentek azok a szervezetek, intézmények és befektető csoportok, amelyek kifejezetten a spin-off, spin-out és start-up cégek létrejöttét, illetve megerősödését hivatottak segíteni tőkével, mind pályázatokkal, szak tudásukkal, és jelentős szerepet játszanak az új innovatív cégek megjelenésében a különböző pályázatok és versenyek, amelyeket kezdő innovatív vállalkozásoknak írnak ki.

*Dobák–Hortoványi–Szabó* [2012] is rávilágít arra, hogy a vállalkozások technológiaigénye és az egyetemek, kutatóintézetek tudáskínálata csak a legtrikább esetben találkozik véletlenszerűen. Ezek jellemzően aktív személyes kapcsolatok és valamilyen közvetítő szervezet segítségével jönnek létre. Ez azt jelenti, hogy az egyetemeknek és kutató bázisoknak fel kell térképezniük saját kutatási kapacitásukat, kiemelkedő tudományos eredményeiket, de még azokat a speciális mérőeszközöket és technológiákat is, amelyekkel az innovatív vállalkozásokat kutatásaik során segíteni tudják. Több neves egyetemünk rendelkezik kiterjedt nemzetközi kapcsolatrendszerrel, amelyek keretében közös kutatásokat, technológiafejlesztéseket végeznek.

A másik fontos megállapítás, hogy nem elég a fellángolásszerű kapcsolatkeresés. Az egyetemek és vállalkozások kapcsolatát párbeszédre kell fejleszteni, hogy jobban megértsék egymást, jobban megismerjék egymás igényét és lehetőségeit. Ezeknek jó eszközei lehetnek a közösen rendezett tudományos konferenciák, egyetemi nyílt napok, írott és elektronikus tájékoztatók. Ezek lépésről lépésre elvezethetnek a kutatási megbízásokig, majd a közös kutatás-fejlesztési projektekig. Ezzel teremthető meg az az innovációs háttér, amely hozzásegítheti a vállalkozásokat az innovációs lánc korai szakaszába való bekapcsolódásba.

Végül ejtsünk pár szót arról, hogy a hazai és a fejlett országok gyakorlata miben tér el lényegesen egymástól. A fejlett országok technológiatranszfer gyakorlatában a következő pontokon látunk markáns eltérést:

– Az egyetemek egész működését és kiemelten az ott folyó kutatómunkát áthatja az üzleti szellem. Már a kutatás kezdeti fázisában a piaci hasznosítás lehetőségét keresik.

– A technológiatranszfer folyamatának döntési pontjain megjelennek az ipar képviselői, illetve nagy tekintélyű szakértői.

– Már a szabadalmaztatás előtt megvizsgálják, hogy az ötlet mennyire piacképes, milyen piaci potenciálja van. Ha ez csekély, a szabadalmaztatást nem indítják el.

– Kimondottan ösztönzik a spin-off vállalkozások alapítását. Ha egy ötlet ígéretes, annak hasznosítására szinte rögtön megalakul egy spin-off cég.

– Mind az egyetemek, mind az egyetem kezelésében lévő alapítványok komoly pénzügyi támogatást nyújtanak a fiatal innovatív kisvállalkozásoknak. (Magvető tőkével segítik elindulásukat.)

A felsorolt eltérő jegyek némelyike már a nagy technológiatranszfer múlttal rendelkező hazai egyetem gyakorlatában is megjelent, de olyan intézményesült formában még nincs jelen, mint például az USA egyetemeinél.

### **Következtetések**

A nemzeti innovációpolitikának erősítenie kell azt a bázist,<sup>8</sup> amelyből a sikeres innovációk elindulhatnak. Fontos ugyanakkor az is, hogy a programok az innovációs folyamat lehetséges forgatókönyveit is be tudják illeszteni a támogatandó tevékenységek közé. Az innováció egyetlen, siker esetén nagyra növő vállalat keretein belül történő megvalósítása csak az egyik, bár nagyon fontos és vonzó – de nem kizárólagos – lehetőség, és vannak olyan területek, amelyeken ez egyre kevésbé valósítható meg. Az innovációs folyamatok elősegítésének kiemelt jelentőségű területe, hogy az állam ösztönözze és segítse az innovációs kapacitások egymás közelébe települését és együttműködését, ezzel erősítse a nyitott innováció kínálati bázisát.

Az egyelőre még csak tervezet formájában elkészült, 2020-ig érvényes kormányzati innovációs stratégia (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2012) nagy figyelmet fordít az innováció tudásbázisának megteremtésére. Az eredményindikátorok azonban elsősorban az innovációban érintett vállalatok számára vonatkoznak (globális nagyvállalati K+F központok, K+F intenzív makroregionális multi közép-vállalatok, csúcstechnológiai gazella cégek, támogatott start-up cégek). A nyitott innováció sikerét sokkal nehezebb egzakt mutatószámokkal mérni, bár a szellemi tulajdon értékesítése az esetek egy részében kimutatható. Magyarország akkor lesz sikeres az innovációban, ha tudásalapú vállalatai mellett sok szellemi terméket értékesít a korai szakaszban, és vevőként, hasznosítóként is megjelenik a „félkész” innovációs ered-

<sup>8</sup> Ezt nevezi *Inzelt* [2013] az innováció kínálati oldalának.

mények piacán. Ehhez többek között arra van szükség, hogy az innováció kezdeti szakaszát támogató programok rugalmasan kezeljék az elvárt eredmény fogalmát, és ne csak az önálló vállalat keretében megvalósuló hasznosítást ismerjék el.

### Hivatkozások

- Béza Dániel – Kállay László – Benkőné Csillag Lucia – Moll János – Breuer Pál – Freész Gergely [2012]: Technológiatranszfer – a tudás útja. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Carlsson, B. [2006]: Internationalization of Innovation Systems: A Survey of the Literature. *Research Policy*, Vol. 35., Issue 1., February, 56–67. o.
- Chesbrough, H. W. [2003]: Open Innovation. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Commission of the European Communities [2007]: Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: embracing open innovation. Commission of the European Communities, Brussels.
- Dobák Miklós – Hortoványi Lilla – Szabó Zsolt Roland [2012]: A sikeres növekedés és innováció feltételei. *Vezetéstudomány*, 12. sz., 40–48. o.
- Dóri Tibor – Tillinger Attila [2012]: Milyen szerepet játszanak az egyetemek a nyílt innovációban? Egy nemzetközi felmérés tapasztalatai. Műhelytanulmány, Széchenyi István Egyetem, Győr.
- Európai Bizottság [2010]: EURÓPA 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. Európai Bizottság, Brüsszel.
- European Commission [2010]: Lisbon Strategy Evaluation Document. Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000. Presidency conclusions. Commission Staff Working Document, Brussels.
- European Commission. [2013]: Innovation Union Scoreboard 2013. European Commission Brussels.
- European Union [2011]: Innovation Union Scoreboard. European Union, Brussels.
- Fazekas Károly [2013]: Munkácsy Ferenc interjúja dr. Fazekas Károllyal. <http://www.pendl.hu/hirek/interju-dr.-fazekas-karollyal> (letöltve 2013-07-07)
- Gassmann, O. – Enekel, E. – Chesbrough, H. [2010]: The future of open innovation. *R&D Management*, Vol 40, Issue 3, 213–221. o.
- Inzelt Annamária [2013]: Befektetés – hogyan is? *Élet és Irodalom*, LVII. évfolyam 30. szám.
- Nemzetgazdasági Minisztérium [2012]: Befektetés a jövőbe. Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia 2020. Tervezet. Budapest.
- Patel, P. – Pavitt, K. [1991]: Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of Non-Globalisation. *Journal of International Business Studies*, Vol. 22., március, 1–21. o.
- Porter, M. E. [1985]: Competitive Advantage: Creating and Sustaining superior Performance. Free Press, New York.
- Szalavecz Andrea [2013a]: Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében. *Külgazdaság*, LVII. évf., 3–4. sz., 46–64. o.
- Szalavecz Andrea [2013b]: Szolgáltatás jellegű vállalati tevékenységek fogoly típusú kiszervezése – funkcionális feljebb lépés a hazai feldolgozóipari leányvállalatok szemszögéből. *Külgazdaság*, LVII. évf., 5–6. sz., 35–61. o.
- Szanyi Miklós [2008]: A versenyképesség javítása együttműködéssel. Napvilág Kiadó, Budapest.

## A nemzetközi kereskedelem hatása a kibocsátáselszámolási módszertanra Kína példáján keresztül

CSUTORA MÁRIA – VETŐNÉ MÓZNER ZSÓFIA

*A fokozódó globális kereskedelem és klímaváltozás korában az üvegházhatású gázok elszámolásakor rendkívüli jelentőségű a nemzetközi kereskedelem hatásának figyelembevétele. A fejlett országokban az importált termékek növekvő fogyasztása következtében szétválik a termékek előállítása és fogyasztása során keletkező haszon, illetve a termék előállítása során keletkező üvegházhatású kibocsátásokért vállalt felelősség. A cikk bemutatja a jelenlegi kibocsátáselszámolási módszertanok alkalmazásának előnyeit és hátrányait, majd egy olyan új módszertant javasol, amely a megosztott felelősség elvére épül – figyelembe véve a nemzetközi kereskedelem hatásait. A szerzők a kínai export példáján empirikus eredményekkel támasztják alá a módszertan jelentőségét. A javaslat lényege, hogy egy termék előállítása során keletkező üvegházhatású gáz kibocsátásának anyagi inputokhoz kapcsolódó részét a terméket importáló országhoz számoljuk el, a hozzáadott érték előállításához kapcsolódó kibocsátásokat a termelő országhoz. Így a termékek előállítása során keletkező kibocsátások, valamint a gazdasági és fogyasztói hasznok nem válnak szét egymástól.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F18, F64, Q37, Q56.

A nemzetközi kereskedelmi tevékenység erőteljes hatással van az országok üvegházhatású gázkibocsátási mérlegére, amelynek vizsgálata az elmúlt évek során

\* A tanulmány az OTKA 105888. számú, Fenntartható ellátási lánc című kutatás keretében készült.

---

Csutora Mária, a Budapesti Corvinus Egyetem docense.

E-mail cím: maria.csutora@uni-corvinus.hu

Vetőné Mózner Zsófia, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorjelöltje.

E-mail cím: zsofia.mozner@uni-corvinus.hu

egyre jobban előtérbe került. A nemzetközi kereskedelem nemcsak az országok gazdaságának szerkezetét határozza meg, hanem a nemzetközi kereskedelem során az ún. termékekbe beágyazott kibocsátások országhatárok közötti áramlása is megvalósul. A beágyazott kibocsátások vizsgálatának nagy jelentősége van a kibocsátáselszámolásban és a klímapolitikában is.

A GDP és az üvegházhatású gázok kibocsátásának szétválása az ezredforduló utáni Európában csak részben valósult meg, mivel a világ más területein növekedtek a kibocsátások. Az elmúlt években Kína különösen nagy kibocsátásnövekedésért volt felelős (World Resources Institute, 2011).

Jelenleg a kiotói szerződés alapján a fejlett országok (ún. Annex I. országok) számára lehetővé vált, hogy olyan módon teljesítsék kibocsátáscsökkentési vállalásait, hogy a karbonintenzív iparágakat más, legtöbbször fejlődő országokba helyezik át. A fejlett országok fogyasztói igényeinek kielégítésére egyre inkább igénybe veszik a termékek nemzetközi importját, a termelés egyre nagyobb része országhatáraikon kívül valósul meg a termelő iparágak áthelyezésével (delokalizáció). Ez globális szinten még nagyobb üvegházhatású gáz kibocsátáshoz vezethet, amennyiben a fejlett országok által importált termékeket nagyobb üvegházgáz-intenzitású termeléssel állítják elő a fejlődő országokban. A termelés áthelyezésének elsődleges motivációja azonban nem a klímapolitikai előnyök kihasználása. A termelés áthelyezésének oka sokkal inkább a fejlődő országok alacsonyabb bérköltsége, ez adja ezen országok vonzeréjét. Gazdasági nézőpontból a fogyasztók számára kedvező az alacsony bérköltség is, ugyanakkor ez idő alatt a kínai természeti környezet egyre jobban degradálódik és növekszik az üvegházhatású gázok kibocsátása (Streets et al., 2006).

A cikk célja, hogy bemutassa a nemzetközi kereskedelem hatását a kibocsátáselszámolási módszertanokra, bemutatva a jelenlegi rendszer kritikáját és egy olyan új kibocsátáselszámolási módszertant javasol, amely figyelembe veszi az exportra termelt termékek előállítására és használatára során keletkező hasznokat. Kína példáján keresztül mutatjuk be a napjainkban alkalmazott módszertanok kritikáját, valamint a megosztott felelősségen alapuló módszertan jelentőségét és létjogosultságát, amelynek a globális kereskedelem és a klímaváltozás korában nagy szerepe lehet.

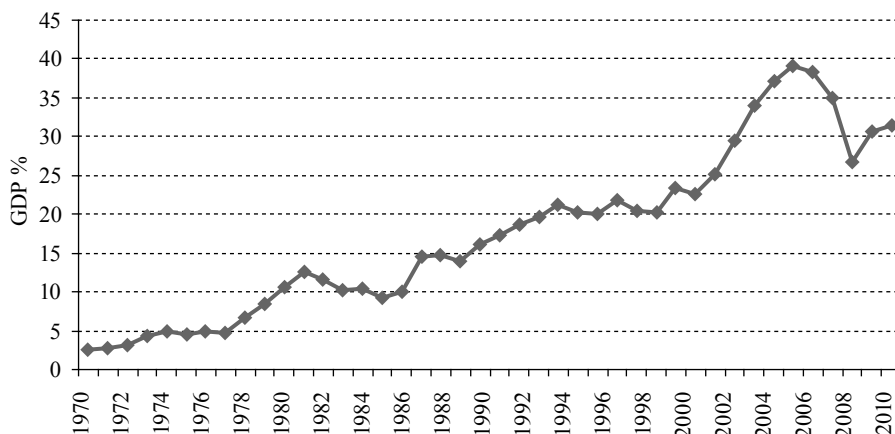
A következő fejezetben az exportorientált Kína gazdasági tevékenységét és üvegházhatású gázkibocsátásait vizsgáló empirikus tanulmányokat ismertetjük.

## Exportorientált termelés és üvegházhatású gázkibocsátások Kínában

Kína az elmúlt évtizedek alatt gyorsan növekvő és fejlődő gazdaságú országgá vált, napjainkra a világ gazdaságának egyik meghatározó szereplője. Az ország kedvező termelési és eladási lehetőségekkel rendelkezik, a gazdaság exportorientált növekedésre épül (Inotai, 2010; Szalavetz, 2010). A kínai exporttermékek világpiaci részaránya meglehetősen magas. Az 1. ábrán látható, hogy az exportált termékek a GDP egyre növekvő részét teszik ki az országban.

1. ábra

### A termékek és szolgáltatások exportjának értéke a GDP-hez képest



Forrás: Világbank [2013].

A Kínában előállított termékek exportja szinte mindegyik ipari ágazatra kiterjed. Külkereskedelmi bilaterális többlet jellemző az USA-val és az EU országaival szemben és jelenleg az Európai Unió Kína legjelentősebb értékesítési piaca (Inotai, 2007). Az európai országokban is egyre erősebb a Kína-orientáció, így Kína fontos stratégiai partnere az Európai Uniónak.

Kínának egyre jelentősebb a globális hatása mind a világgazdaságban, mind a globális környezeti kérdések területén. Az elmúlt időszakban a gazdasági növekedés következtében a környezeti terhek is erőteljesen növekedtek. Az üvegházhatású gázkibocsátásokat vizsgálva a nemzeti CO<sub>2</sub>-kibocsátások közel megduplázódtak 2002



és 2007 között, és Kína a világ legnagyobb CO<sub>2</sub>- és üvegházhatásúgáz-kibocsátó országává vált (Gregg et al., 2008). A kibocsátások csökkentésére lenne szükség, ez azonban Kína és a fejlődő országok számára a termelés korlátozását jelentené, ami – a fejlődő országok érvelése szerint – még súlyosabb probléma lenne, mint a klímaváltozás (Wu, 2007). Azonban nem kizárólag a termelés visszafogása lehet a megoldás, hanem a kibocsátáselszámolás módszertanában lenne szükség a változásra: figyelembe kellene venni az exportált termékek gyártása miatt keletkező kibocsátásokat. Az export szerepe nagyon magas a kínai gazdaságban, 2011-ben Kína GDP-jének 31 százalékát adta, míg 1987-ben csupán 12 százalékát. Kína érvelése szerint az exportált termékek előállításánál keletkező kibocsátásokért nem őt terheli a felelősség, hanem a termékeket ténylegesen elfogyasztó országokat.

Ahmad és Wyckoff [2003] tanulmánya szerint 1997-ben a kínai üvegházhatású gáz 15 százaléka az exportra termelt termékekből származott. Peters és Hertwich [2008] 87 országban vizsgálták az ún. termékekbe beágyazott kibocsátásokat, és megállapították, hogy Kína CO<sub>2</sub>-kibocsátásának 24 százalékát exportálta az exportált termékekbe beágyazott kibocsátások formájában. Weber et al. [2007] megállapították, hogy az exportált termékek gyártásából származó kibocsátások növekedése nagyobb ütemű, mint a teljes kibocsátások növekedése. A kínai kibocsátásokat elemezve az Egyesült Államok és az EU-27 országai számára gyártott termékek kibocsátása az exportált termékekbe beágyazott kibocsátások 40 százalékát teszi ki, ezen országok Kína legjelentősebb kereskedelmi partnerei.

Peters et al. [2011] Kína, India és tíz fejlett ország esetében vizsgálta meg a CO<sub>2</sub>-kibocsátások alakulását 1990-től, számszerűsítve az importált és exportált termékekbe ágyazott kibocsátásokat is. Eredményeik alátámasztják a korábbi kutatások eredményeit: Kína és India kibocsátása lényegesen alacsonyabb lenne, amennyiben csak saját fogyasztóik számára termelnének, míg a fejlett országok sokkal több kibocsátásért lennének felelősek a fejlődő országokból importált termékek fogyasztása miatt.

Ezek az eredmények mutatják a kibocsátáselszámolás módszertanának növekvő jelentőségét, amely Kínát és azokat a fejlődő országokat egyre jobban érinti, ahol jelentős az exportorientált gazdasági növekedés és ehhez kapcsolódóan az üvegházhatású gázok kibocsátásának növekedése. A kibocsátások felelősségének kérdése azonban nem tisztázott, annak ellenére, hogy ezen országokra egyre nagyobb nemzetközi nyomás nehezedik, hogy mérsékeljék emissziójukat.

A következőkben a gyakorlati, illetve elméleti szinten létező kibocsátáselszámolási módszertanokat mutatjuk be, és értékeliük a termelési, illetve a fogyasztási

alapú kibocsátáselszámolás előnyeit és hátrányait. Ezt követően olyan új kibocsátáselszámolási módszertant javasolunk, amely a megosztott felelősség elvére épül.

### **A nemzetközi kereskedelem hatásának figyelembevétele a kibocsátáselszámolásban**

#### *A termelési alapú kibocsátáselszámolás*

A kiotói egyezmény alapján jelenleg az üvegházhatású gázok elszámolásában a termelési alapú módszertan van érvényben. A termelési alapú elszámolás azt jelenti, hogy az országok kizárólag a határaikon belül keletkezett kibocsátásokért felelősek, figyelmen kívül hagyva azokat a tényleges kibocsátásokat, amelyek az ország végző fogyasztási kereslete miatt más országokban keletkeztek. A nemzeti elszámolási rendszerek kizárólag az országok saját nemzeti széndioxid- és üvegházhatásúgáz-kibocsátásait tartalmazzák, a nemzeti emissziós kvóták az importált termékek előállításánál keletkezett kibocsátásokat nem. Ez azt jelenti, hogy egy termék esetében, amelyet például egy fejlett nyugat-európai országban fogyasztanak el, de egy másik országban állították elő, a termék előállítása során keletkező kibocsátásért a termelő ország felelős. Ez a kibocsátás a nemzetközi szabályoknak megfelelően a termelő ország kibocsátási statisztikájába számít, annak ellenére, hogy az adott terméket azért állították elő a termelő országban, mert egy másik ország keresletet támasztott iránta. Hasonlóan, a nyugat-európai országokban az exportált termékek kibocsátása a saját nemzeti kibocsátási statisztikájukban jelenik meg, pedig más ország fogyasztói igényének kielégítésére gyártották az adott terméket, amely az üvegházhatású gáz kibocsátását okozta. A termelési alapú emisszióelszámolás alapján a termelő ország felelős azon termékek kibocsátásaiért is, amelyeket később más országban fogyasztanak el.

*A termelési alapú elszámolás előnye*, hogy konzisztens a GDP-vel, mivel a termelés monetáris értékét és az ahhoz kapcsolódó üvegházhatású gázkibocsátásokat méri az országban, függetlenül a nemzeti fogyasztástól. Az elszámolás módszertanában az országhatárokon belüli termelésből származó kibocsátások meghatározásához a nemzeti termelési és kibocsátási statisztikák szükségesek. Ezen adatok nemzeti szinten könnyen elérhetők. A termelési alapú elszámolás módszertana nem bonyolult, minden szükséges és releváns adat elérhető és a számítás során felmerülő bizonytalanság viszonylag alacsony.

A *módszertan hátránya*, hogy a termelési alapú elszámolás az országhatáron belüli termelés kibocsátását tartalmazza, így az exportált termékekből származó kibocsátásokat is, ugyanakkor az importált termékek gyártása során keletkező kibocsátások nem jelennek meg a terméket fogyasztó országok kibocsátási statisztikáiban. Ez a módszertan nem tudja teljes mértékben megmutatni azokat a tényleges kibocsátásokat, amelyek egy ország fogyasztói kereslete miatt keletkeztek. Így a termelési alapú elszámolás nem feltétlenül legitim elszámolás, mivel az importált terméket fogyasztók, akik a termékből származó fogyasztói hasznokat leginkább élvezik, nem felelősek a termék előállításánál keletkező kibocsátásokért. A kibocsátások tehát a termelő országok nemzeti statisztikáiban jelennek meg, holott nem ott fogyasztják el a terméket. A termelési alapú elszámolás csak helyi szintű, országon belüli kibocsátáscsökkentést tesz lehetővé. A módszertan a nemzetközi kereskedelem környezeti hatását, valamint az országok és gazdasági szektorok egyre szorosabb globális összefüggéseit figyelmen kívül hagyja. A jelentős importtevékenységgel rendelkező fogyasztók tulajdonképpen externalizálják fogyasztásuk negatív környezeti hatásait azáltal, hogy a termelésüket más országokba helyezik át, és így nem vállalnak felelősséget a kibocsátásokért (ez a felelősség nem jelenik meg a termékek árában sem). A termelés áthelyezésének elsődleges motivációja azonban nem a környezeti terhek csökkentése, hanem az alacsonyabb költségek.

A termelési alapú kibocsátáselszámolás nem konzisztens a kereskedelmi politikával sem. Azon országok, amelyek nettó üvegházhatásúgáz-exportőrök, lényegesen nagyobb felelősséggel tartoznak az elszámolás alapján a kibocsátásokért, míg a nettó üvegházhatásúgáz-importőrök (többnyire a fejlett, nyugati országok) kevesebb felelősséggel tartoznak, mivel a kibocsátásokért való felelősség a termelési helyhez kapcsolódik.

A termelési alapú elszámolás módszertana félrevezető lehet a nettó üvegházhatásúgáz-exportőr országok esetében, különösen ha a nettó exportőr szektorok nagy üvegházgáz-intenzitásúak. A módszertan alapján a kibocsátásokért vállalt felelősség teljes mértékben szétválhat a gazdasági és fogyasztói hasznoktól az importált termékek növekvő fogyasztása miatt. Mivel a nemzetközi gyakorlatban a termelési alapú elszámolás van érvényben, ezért óvatosan szükséges kezelni és megítélni az európai országok kiotói protokollnak való megfelelését, hiszen azok az üvegházhatású gáz-kibocsátások, amelyek a kereskedelmi tevékenység miatt keletkeztek, nem szerepelnek a hivatalos, nemzeti statisztikákban a fogyasztó országoknál.

*A fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás*

Egyre többen felismerik, hogy a termelési alapú emisszióelszámolás nem mutatja meg a ténylegesen megvalósított kibocsátáscsökkentés eredményét, mivel időben és térben is szétválik a termelés és a fogyasztás. Az ágazati kapcsolatok mérlegének alkalmazása (input-output táblák) a környezeti hatások számszerűsítésében elősegítette azt, hogy megjelent a fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás módszertana *Leontief* [1936] és *Bicknell et al.* [1998] alapján.

A fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás azt jelenti, hogy egy termék előállítása során keletkező üvegházhatású gázokat ahhoz az országhoz allokaljuk, amelyben a termék végső fogyasztási helye van, azaz az importált termékek előállításához kapcsolódó kibocsátásokat – amelyeket a közvetlen vagy közvetett végső fogyasztási kereslet miatt importált egy ország – az importáló országokhoz allokaljuk, hiszen az a végső fogyasztás helyszíne. A fogyasztási alapú elszámolás módszertana alapján a fogyasztók is felelőssé válnak a fogyasztásuk által okozott kibocsátásokért, hiszen ők azok, akik elsősorban élvezik a termék fogyasztását. A fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás alapján a fogyasztói hasznok és a felelősség így összhangban állnak egymással.

A fogyasztási alapú kibocsátások számszerűsítése napjainkra már szerves része az Eurostat és az OECD statisztikáinak, ugyanakkor nem része a klímapolitikai kibocsátáselszámolásnak.

Sok kutatás megállapította, hogy a klímapolitikában szükséges lenne figyelembe venni a termékek előállítása során keletkező kibocsátások közvetett hatásait is (*Bastianoni et al.*, 2004; *Davis, Peters és Caldeira*, 2011; *Ferng*, 2003; *Gallego és Lenzen*, 2005; *Hoekstra és van den Bergh*, 2006; *Rodrigues et al.*, 2006; *Vetőné*, 2011; *Wiedmann*, 2009). Jelentős előnyökkel járna a fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás gyakorlati alkalmazása. *Peters* [2008] azzal érvelt, hogy a fogyasztási alapú elszámolás megkönnyítené a kibocsátások mérséklését, konzisztens lenne a nemzetközi kereskedelem jelenlegi termékáramlásaival és a nemzeti fogyasztással. Többféle eszköz állna rendelkezésre a kibocsátások mérséklésére, ösztönözné a tisztább termelést és olyan környezetpolitikai intézkedések elterjedését segíthetné, mint például a tiszta fejlesztési mechanizmus (CDM). A tiszta fejlesztési mechanizmus a kiotói rugalmassági eszközök egyike, ennek célja a kibocsátások csökkenése a fejlődő országokban, amely megvalósulhat úgy, hogy egy fejlett ország kibocsátáscsökkentő beruházást hajt végre a fejlődő országban. Mivel a fejlődő országnak nincs kibocsátáscsökkentési kötelezettsége, ezért a beruházás során elért teljes kibocsá-

tápscökkentést a fejlett, beruházó ország írhatja jóvá. További beruházásalapú kiotói rugalmassági eszköz még az együttes végrehajtás (Joint Implementation), amelyben a fejlett országok együttesen hajtanak végre kibocsátáscsökkentési beruházást átalakuló gazdaságú országokkal. Abban az országban, ahol alacsonyabb költségű a beruházás és ahol megvalósul kibocsátáscsökkentés, szennyezési jogként lehet elismertetni azt a beruházó és befogadó állam között. A kibocsátáskereskedelem (Emission Trading) a lehető legalacsonyabb költségek melletti kibocsátáscsökkentést valósítja meg azáltal, hogy lehetővé teszi az országok széndioxid-kibocsátási kvótákkal való kereskedését. A kiotói működési mechanizmusok célja, hogy segítse az országokat kibocsátáscsökkentési céljaik elérésében, valamint az ehhez kapcsolódó költségek csökkentésében.

A globális kibocsátások elszámolását és a kibocsátások csökkentését tenné lehetővé a fogyasztási alapú elszámolás, mivel a kibocsátások nem országhatárokhöz kötődnek, hanem a végső fogyasztáshoz. Így szélesebb körű kibocsátásokat tartalmazna, valamint az országok közötti szállítás során keletkező kibocsátások is elszámolhatók lennének. A fogyasztási alapú elszámolás különösen releváns, mivel az importáló országok nagyobb gazdasági erővel rendelkeznek a kibocsátások elhárítását illetően.

*A fogyasztási alapú emisszióelszámolás hátránya*, hogy sokkal több és nagyobb részletettségű adatokat igényel, mint a jelenlegi termelési alapú elszámolás, illetve maga a számítás folyamata is jóval bonyolultabb. Mivel a nemzetközi kereskedelmi forgalomban megjelenő termékekből származó üvegházhatású gáz kibocsátását is szükséges számszerűsíteni, ezért részletes adatokra van szükség mind az importált, mind az exportált termékek termelésére és azok üvegházhatású gázkibocsátására vonatkozóan a termelési, illetve a szállítási szakaszban is. A számítás módszertana komplexebb, és nagyobb fokú a számítás során fellépő bizonytalanság is. Ezen kívül, ha egy termék fogyasztásából származó hasznokat tekintjük, akkor nem kizárólag a végső fogyasztó az, aki élvezi a termék fogyasztásának előnyeit, hanem a termelőnek is haszna származik a termék előállításából, éppen ezért a haszonért hajlandó előállítani a terméket. A fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás a végső fogyasztókra túl nagy felelősséget hárít, a teljes kibocsátásért teszik őket felelőssé, holott nem kizárólag a fogyasztóknak származik hasznuk a termék használatából és fogyasztásából. A fogyasztási alapú elszámolás figyelembe veszi a fogyasztói hasznok megjelenését, ugyanakkor figyelmen kívül hagyja a termelői hasznokat, mivel a termelők nem felelősek a kibocsátásokért, és így a termelőkre kisebb felelősséget hárít, mint a tényleges felelőségük.

A termelési alapú és a fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás két egymással szemben álló, végleteken alapuló módszertan. Mind a termelési, mind a fogyasztási alapú elszámolás az értéklánc csupán egyik végét teszi felelőssé a kibocsátásokért. A legtöbb európai és észak-amerikai fejlett ország a fogyasztási alapú elszámolás alapján szignifikánsan több üvegházhatású gáz kibocsátásáért lenne felelős, mint a jelenlegi termelési alapú elszámolás alapján. Ennek az ellenkezője igaz Kínára és a többi fejlődő országra, ahol az exportált termékek előállításának nagy a szerepe.

Jelenleg nem látszik reálisnak a fogyasztási alapú elszámolás bevezetése a nemzetközi kibocsátáselszámolás módszertanába. A magas fogyasztási szinttel rendelkező fejlett országok nem valószínű, hogy hajlandók lennének még több felelősséget vállalni. A fogyasztási alapú elszámolás azonban nem feltétlenül a megfelelő alternatívája a termelési alapú elszámolás megváltoztatásának, hiszen ez a módszertan is csak az értéklánc egyik végének felelősségét hangsúlyozza. A jelenlegi termelési alapú elszámolás alapján a fogyasztásból származó haszon és a felelősség teljesen szétválik egymástól. Szükség van egy olyan elszámolásra, amely a környezeti terhek és a felelősség megosztásának elvére épül, és figyelembe veszi a termék előállítása és fogyasztása során felmerülő hasznokat és ehhez igazítja a felelősség mértékét.

### **A megosztott felelősség elvének alkalmazása a kibocsátáselszámolásban**

Az ún. megosztott felelősség elve már megjelent az elmúlt években a tudományos szakirodalomban, ugyanakkor nem találunk részletesen kidolgozott és használható módszertant az elv alkalmazására. *Ferng* [2003] és *Lenzen et al.* [2007] javasolta a megosztott felelősségen alapuló kibocsátáselszámolás módszertanát, ahol a termelők és a fogyasztók is felelősséggel tartoznak a kibocsátásokért, és a felelősség megosztását egy meghatározott súlyozási rendszer alapján állapítanak meg. A szerzők azonban nem írják le részletesen, hogy ez a súlyozási rendszer mi alapján, hogyan osztaná meg a felelősséget a termelő és a fogyasztó országok között. *Lenzen* [2007] a megosztott felelősség általános módszertanának robusztusságát igazolja az ausztrál gazdasági szektorok példáján. Az ún. jövedelmi alapú megosztott felelősség módszertana nemrégiben jelent meg *Marques et al.* [2012] tanulmányában. A szerzők ahhoz az érintetthez allokálták a kibocsátásokat, amelynek jövedelme származik a termék előállításából. A módszertan alapján nem a termelők és a végső fogyasztók, hanem a szállítók és beszállítók rendelkeznének a kibocsátásokért nagy felelősséggel.

Jelen cikkben a kibocsátáselszámolás olyan új módszertanát mutatjuk be, amely a megosztott felelősség elvét alkalmazza. Ennek lényege, hogy a termék termelése és használata során keletkező hasznok és a felelősség ne váljanak el egymástól. A módszertan központi gondolata az, hogy az üvegházhatású gázkibocsátásokat ahhoz az országhoz allokáljuk, ahol a termék hasznot hoz. Egy termék, amelyet később exportálnak, kibocsátást okoz a termelő országban, ugyanakkor termelői hasznot is okoz a termelés helyén, ezt nem szabad figyelmen kívül hagyni. A magas exporttevékenységgel rendelkező országok azért hajlandók termékeket előállítani más országok számára, mert abból gazdasági hasznuk származik: bérek és keresetek, adók és hozzáadott érték formájában, így a termelő országokban termelői hozzáadott érték keletkezik. A vállalatok, a kormány és az országban lévő munkavállalók mind kedvezményezettjei azon termékek előállításának is, amelyeket exportálnak.

A termelés során üvegházhatású gázkibocsátások keletkeznek a termelő országban és a „kedvezményezett alapú kibocsátáselszámolás” alapján a termelő ország a kibocsátások azon részéért felelős, amely a termék előállítása során keletkező hozzáadott értékhez kapcsolódik. Ugyanakkor a terméket importáló és fogyasztó országnak is haszna származik a termék használatából és fogyasztásából, így ezen fogyasztók is felelősek azon kibocsátásokért, amelyek az általuk importált termékek előállítása során keletkeznek a közvetlen és közvetett anyagi inputok felhasználásakor.

A termék előállítása során keletkezett hozzáadott érték a termelő országban marad, így az ahhoz kapcsolódó kibocsátásokért a termelő ország vállal felelősséget, míg az anyagi inputok értékéhez kapcsolódó kibocsátásokért a terméket importáló országok a felelősek. Így két részből áll a megosztott felelősségen alapuló kibocsátáselszámolás: az egyik az anyagi érték összetevő (fogyasztó ország), a másik a hozzáadott érték összetevő (termelő ország) – ezen alapul a kibocsátásokért vállalt felelősség. Ez a javasolt kibocsátáselszámolási módszertan megkülönbözteti a fogyasztói és termelői hasznokat és az ezekhez kapcsolódó felelősséget. A kutatás empirikus részében a megosztott felelősség új módszertanát, a „kedvezményezett alapú kibocsátáselszámolást” Kína és az EU-15 országai, valamint Kína és az Egyesült Királyság közötti kereskedelem példáján keresztül mutatjuk be.

## A megosztott felelősség elvének alkalmazása a kínai export példáján keresztül

### *A kutatás módszertana*

A kutatás során meghatároztuk azon üvegházhatású gázkibocsátásokat, amelyek Kínában keletkeztek az EU-15 országai, illetve az Egyesült Királyság számára gyártott termékek termelése során. Ezen kibocsátásokat két részre osztottuk a megosztott felelősség módszertana alapján. A kibocsátások azon részét, amelyek a hozzáadott érték előállításához kapcsolódnak, a termelő országhoz, jelen esetben Kínához alakítottuk, míg a kibocsátások másik részét, amelyek az anyagi input előállításához kapcsolódnak, az importáló országokhoz, az EU-15 országaihoz, illetve az Egyesült Királysághoz számítottuk. Az 1997–2009 közötti időszakra határoztuk meg a megosztott felelősség alapján az exportált termékek termeléséből származó kibocsátásokat.

A számítás során az ágazati kapcsolatok mérlegét (szimmetrikus input-output táblák) használtuk fel az OECD STAN Database for Structural Analysis adatbázisa (OECD, 2011) alapján. A vizsgált időszakra figyelembe vettük a kínai gazdaság strukturális átalakulását. Az 1997–1999 közötti időszakra vonatkozóan a kínai gazdaság mid1990 szimmetrikus input-output tábláját használtuk fel, a 2000–2004 közötti időszakra az early2000 input-output táblát, míg a 2005–2009-es időszakra a mid2000 input-output táblát az OECD [2011] adatbázisából.

Az ágazati kapcsolatok mérlege egy országra vonatkozó gazdasági szektorok összefüggéseit mutató statisztikai táblázat, amivel lehetőség nyílik az input-output elemzésre. *Leontief* nevéhez köthető ennek az alkalmazásnak a kidolgozása, aki az ágazati interdependenciák és a környezeti hatások értékelése miatt készítette és dolgozta ki ezt a modellt. *Leontief* [1936] és *Leontief* [1970] tanulmányai szolgáltatnak kiindulópontot a módszertanhoz. A modell előnye, hogy képes végigkövetni a termékek és szolgáltatások útját a gazdaság egészében, a termék végső felhasználásnak hatását is megmutatja, akár csak a termékhez szükséges nyersanyagokét. Az ágazati kapcsolatok mérlegének vizsgálatánál szükséges azt megjegyezni, hogy a legtöbb empirikus elemzés (így jelen cikk is) a monetáris módon összeállított ágazati kapcsolatok mérlegét használja.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A monetáris ágazati kapcsolatok mérlegének alkalmazását nagyrészt az magyarázza, hogy a fizikai alapon összeállított táblák a legtöbb ország számára nem is léteznek vagy nem elérhetők, a monetáris ágazati kapcsolatok mérlegét pedig legalább ötvenként publikálják az országok többségében. Az ágazati kapcsolatok mérlegének módszertana gazdasági szektorok szintjén elemez.



A kínai gazdaság üvegházhatású gázkibocsátásának adatait *Zhang et al.* [2011] alapján használtuk fel. Az EU-15, illetve az Egyesült Királyság esetében az Eurostaton publikált üvegházhatású gázkibocsátásokat használtuk. Azzal a feltételezéssel éltünk a számítás során, hogy nem történt technológiai változás a gazdasági szektorok üvegházgáz-intenzitására vonatkozóan.

Az EU-15 által Kínából importált termékekbe beágyazott kibocsátásokat a következőképpen határoztunk meg *Munksgaard* és *Pedersen* [2001], valamint *Peters* [2008] képlete alapján:

$$EM_{GHG} = (F) (I-A)^{-1} \text{diag} (y), \quad (1)$$

ahol:  $F$  az egységnyi outputra eső üvegházhatású gáz kibocsátásának vektora szektoronként Kínában.  $F$  konstans a vizsgált időszak alatt.

$(I-A)^{-1}$  a közvetett és közvetlen ágazatiinput-igények a szimmetrikus ágazati kapcsolatok mérlege alapján. Ez a Leontief-inverzmatrrix, azt mutatja, hogy az output egy egységgel való növekedése esetén mennyi inputra lenne szükség az egyes szektorokban,

$y$  a Kínából exportált termékek vektora.

A kedvezményezett alapú kibocsátáselszámolás alapján a Kína által exportált termékekből származó üvegházhatású gázok kibocsátása két részből áll: az anyagi inputok előállításához kapcsolódó kibocsátásokból és a hozzáadott érték előállításához kapcsolódó kibocsátásokból.

$s = c/x$  fejezi ki az anyagi input értékének ( $c$ ) és a teljes bruttó termelés ( $x$ ) értékének hányadosát minden szektorban.  $(1-s)$  a hozzáadott érték és a teljes bruttó termelés értékének hányadosa minden szektorban.

A fogyasztói hasznokhoz kapcsolódó exportált termékekbe ágyazott kibocsátások:

$$EM_{GHG} = s * F (I-A)^{-1} \text{diag} (y) \quad (2)$$

A hozzáadott érték előállításához kapcsolódó exportált termékekbe ágyazott kibocsátások:

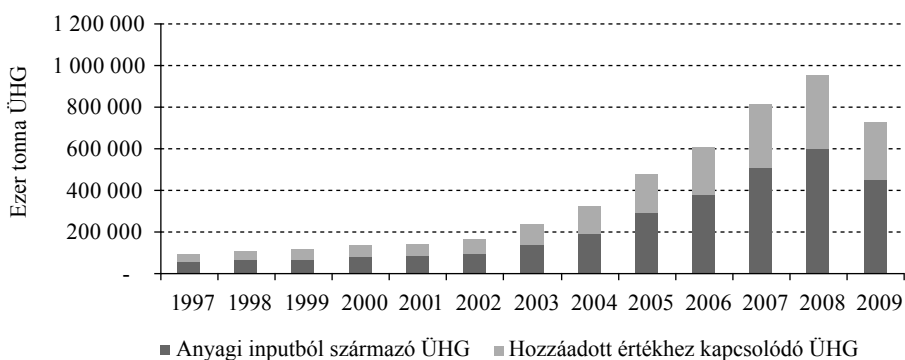
$$EM_{GHG} = (1-s) * F (I-A)^{-1} \text{diag} (y) \quad (3)$$

A megosztott felelősség alapján azon üvegházhatású gázkibocsátásokat, amelyek az anyagi inputok előállításához kapcsolódnak a fogyasztó országokhoz (EU-15 és Egyesült Királyság), a hozzáadott értékhez kapcsolódó kibocsátásokat pedig a termelő országhoz, jelen esetben Kínához számoljuk el.

A Kínában gyártott és az EU-15 országaiba, illetve az Egyesült Királyságba exportált termékek beágyazott üvegházhatású gázkibocsátásait számszerűsítettük az 1997 és 2009 közötti időszakra. A kibocsátásokat felosztottuk a megosztott felelőségen alapuló kibocsátáselszámolás alapján két részre: az anyagi inputok előállításához, valamint a hozzáadott érték előállításához kapcsolódó kibocsátásokra. A 2. ábra mutatja a számítás eredményeit. Az elemzett időszak során az EU-15-be exportált termékekbe beágyazott kibocsátások jelentősen nőttek. 1997 és 2004 között a kibocsátások megháromszorozódtak, és 2009-ben tízszer akkora volt a beágyazott kibocsátások értéke, mint 1997-ben.

2. ábra

**A Kínából EU-15-be importált termékekbe ágyazott kibocsátások (felosztva a megosztott felelősség alapján), ezer tonna üvegházhatású gáz (ÜHG)**

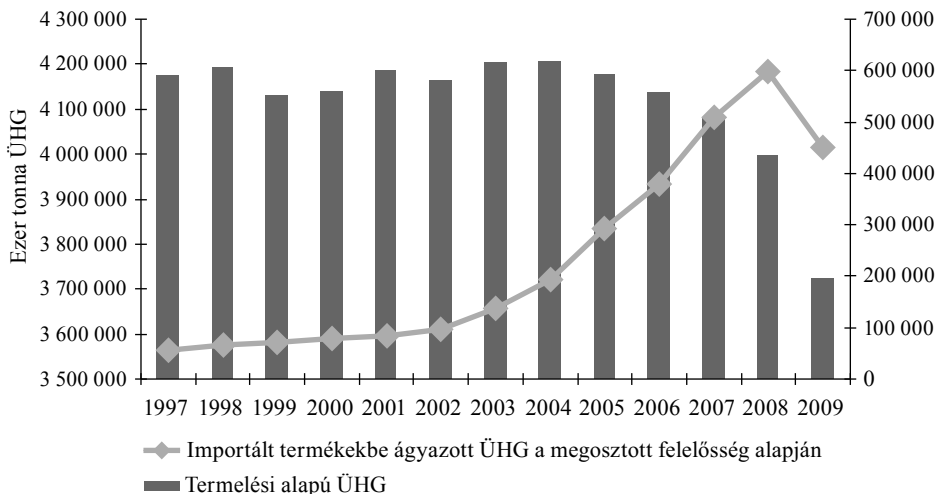


Az EU-15-ben a termelési alapú kibocsátáselszámolás alapján 1997 és 2005 között a kibocsátások stabilnak bizonyultak, és 2005 után kezdett csökkenni a termelésből származó kibocsátás (2. ábra). Ennek a kibocsátáscsökkenésnek azonban nem a fogyasztás csökkenése volt az oka, hanem sokkal inkább a termelés áthelyezése más (elsősorban fejlődő) országokba, illetve az importált termékek fogyasztásának növekedése, és ezáltal az importált termékekbe beágyazott kibocsátások is növekedtek.

Amennyiben az EU-15 országai kibocsátásához számítjuk az általuk Kínából importált termékek anyagi inputjához kapcsolódó üvegházhatású gázkibocsátásokat, akkor a 3. ábra jól mutatja, hogy a termelésből származó kibocsátások (bal skála) csökkenése ellenére az importált termékekbe beágyazott kibocsátások (jobb skála) jelentősen növekedtek. 2000 előtt az importált kibocsátás a termelési alapú kibocsátás 1,3 százalékát tette ki, 2005-ben 7 százalékát és 2008-ban 14 százalékát. A termelés kihelyezése miatt tehát az EU-15 által fogyasztott termékeket egyre nagyobb részben nem ott termelték meg, és így a kibocsátások nem ott keletkeztek, hanem azokban az országokban, ahol az importált termékeket előállították.

3. ábra

### Termelési alapú üvegházhatású gázkibocsátások és a megosztott felelősség alapján elszámolt beágyazott kibocsátások az EU-15 országokban



Az EU-15 országainak kiotói vállalásait elemezve az EU-15 országai 8 százalékos kibocsátáscsökkentést vállaltak az 1990-es év kibocsátásához viszonyítva. A vizsgált időszak alatt 3 százalékkal sikerült csökkenteni a kibocsátásokat a termelési alapú módszertan alapján. Amennyiben a kedvezményezett alapú kibocsátáselszámolás módszertanát alkalmazzuk az EU-15 esetében és a Kínából importált termékek anyagi inputjaihoz köthető kibocsátásokat is elszámoljuk, akkor látható, hogy az EU-15 még messzebb került kibocsátáscsökkentési céljaitól. Valójában nem

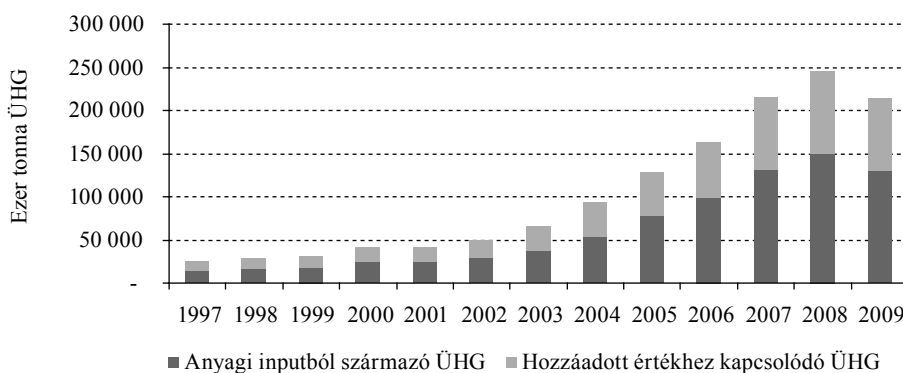
valósult meg kibocsátáscsökkentés, hanem növekedett a kibocsátás, amelyet az országok a fogyasztásuk által generáltak.

Az eredmények felhívják a figyelmet annak jelentőségére, hogy a jelenlegi üvegházhatású gáz elszámolási módszertana nem alkalmas a tényleges üvegházhatású gázok áramlásának bemutatására. A végső kereslet és a fogyasztás is növekedett az EU-15 országaiban 1997 óta, annak ellenére, hogy a termelési alapú kibocsátások csökkenő tendenciát mutatnak. Az EU-15 országainak fogyasztása az általuk importált termékeket előállítóknál okozott üvegházhatású gázkibocsátást.

A megosztott felelősség módszertanának alkalmazásakor ezen országok emissziós mérlege jelentősen megváltozna. Az új kibocsátáselszámolási módszertan figyelembe veszi a nemzetközi kereskedelem hatásait, a termelő és a fogyasztó országban keletkezett gazdasági és fogyasztói hasznokat.

4. ábra

#### A Kínából Egyesült Királyságba importált termékekbe ágyazott üvegházhatású gázkibocsátások (felosztva a megosztott felelősség alapján)



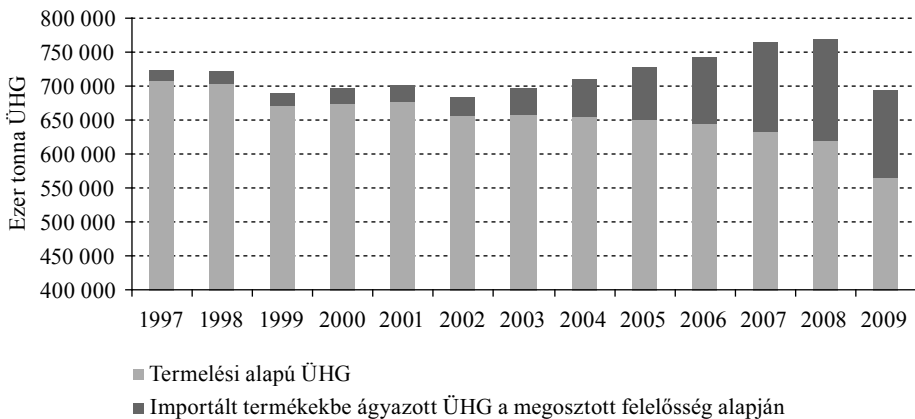
Két ország kereskedelmére vonatkozóan is alkalmazható a kedvezményezett alapú kibocsátáselszámolás módszertana. Az Egyesült Királyság egyik legnagyobb kereskedelmi partnere Kína, és a kínai importnak különösen nagy és folyamatosan növekvő szerepe van az országban (*Li és Hewitt, 2008*). Míg 1997-ben az Egyesült Királyságban 8 milliárd dollár volt a kínai import értéke, addig 2010-ben már 52 milliárd dollár. A kínai import növekvő jelentőségét az is jelzi, hogy 1997-ben a teljes import értékének 2,7 százaléka származott Kínából, 2010-ben pedig 9,3 százaléka (OECD, 2013).

A Kínából importált termékek beágyazott kibocsátásait megvizsgálva hasonló tendencia figyelhető meg, mint az EU-15 országai esetében (lásd a 4. ábrát). Az import értéke és az importált kibocsátások jelentősen növekedtek 1997 után. Az importált termékekbe ágyazott kibocsátások megháromszorozódtak 2004-ig, és 2008-ban az üvegházhatású gázkibocsátás kilencszer akkora volt, mint 1997-ben. 2008-ra Kína kibocsátásának 3 százaléka származott az Egyesült Királyságba exportált termékek gyártásából, míg az export értékének 2,5 százalékát adják az Egyesült Királyság számára termelt termékek. 2009-ben a gazdasági válság miatt kismértékű csökkenés látszik.

Az üvegházhatású gázkibocsátásokat vizsgálva a termelési alapú elszámolás alapján csökkent az Egyesült Királyság kibocsátása, ez látszólag jelentős eredmény. Ugyanakkor az egyre növekvő fogyasztói keresletet egyre nagyobb mértékben importált termékekkel elégítettek ki, és ezáltal a termékekbe beágyazott kibocsátások is nőttek (lásd az 5. ábrát). A kiotói protokoll alapján az Egyesült Királyság 12,5 százalékos csökkentést vállalt, ez a termelési alapú elszámolás alapján 2009-re teljesült. Amennyiben a megosztott felelősségi elv alapján az importált termékek előállításánál keletkező anyagi inputokhoz kapcsolódó üvegházhatású gázkibocsátásokat az Egyesült Királysághoz számítjuk, nem teljesülne az ország kiotói vállalása.

5. ábra

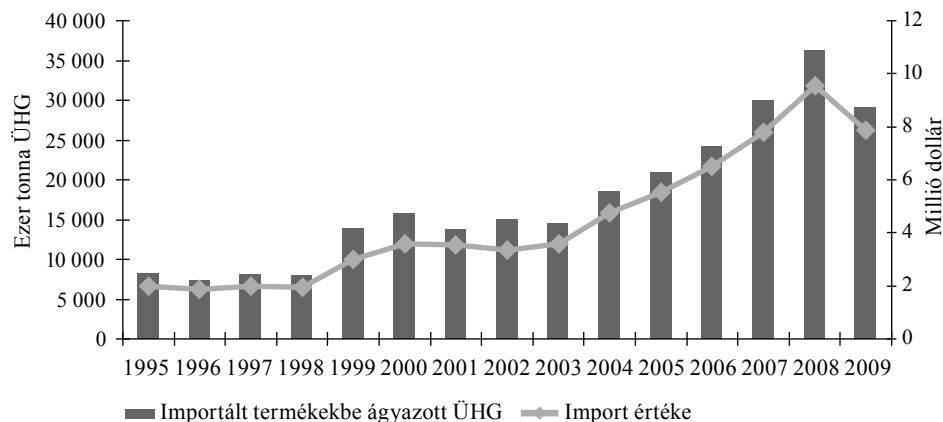
### Beágyazott üvegházhatású gázkibocsátások és a termelési alapú kibocsátások az Egyesült Királyságban



Az Egyesült Királyság Kínából származó importja jelentős mind az import értékét, mind a Kínában okozott kibocsátásokat tekintve. Az Egyesült Királyság Kínába irányuló exporttevékenysége is jelentős növekedést mutatott az elmúlt tizenöt évben. Míg 1997-ben 2 milliárd dollár volt az export értéke, addig 2008-ra már megközelítette a 10 milliárdot, 2010-ben 14 milliárd volt. 1997-ben az Egyesült Királyság exportjának 0,5 százaléka, 2010-re az export 2,75 százaléka kerül Kínába (OECD, 2013), ugyanakkor nagyságrendjét tekintve ez az érték jóval kisebb, mint a Kínából importált termékeké. A két ország külkereskedelmi mérlegét megvizsgálva tehát jelentős többlet áll fenn Kína részéről, 2010-ben közel 40 milliárd dollár export áramlott Kínából az Egyesült Királyságba. Ez a többlet a két ország kibocsátási mérlegére is igaz.

6. ábra

#### Az Egyesült Királyságból Kínába importált termékek értéke (jobb skála) és az import által megtakarított kibocsátások (bal skála) Kínában



Számszerűsítettük, hogy amennyiben az Egyesült Királyságból importált termékeket Kínában állítanak elő, akkor ez 1997-ben 8 millió tonna üvegházhatású gáz kibocsátását okozta volna, 2007-re ez az érték átlépte a 30 millió tonna kibocsátás értékét (lásd a 6. ábrát). Ugyanakkor a Kínában előállított és az Egyesült Királyságba exportált termékek több mint hétszer akkora kibocsátást okoznak, mint amennyi kibocsátást jelentene az Egyesült Királyságból importált termékek Kínában történő

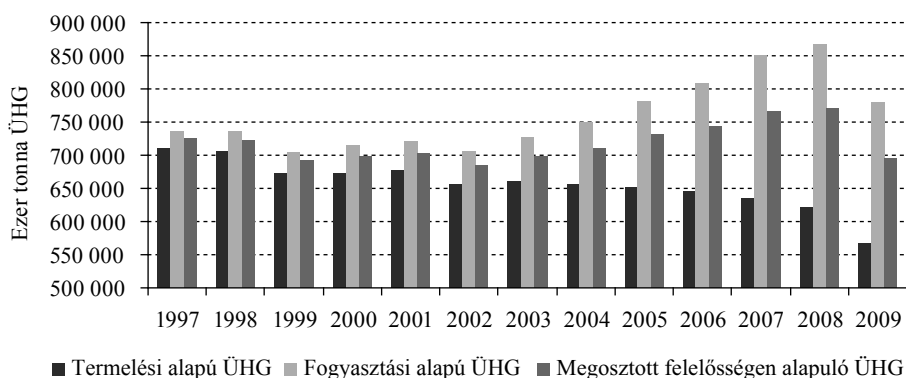
előállítás. Ezen eredmények is alátámasztják azt, hogy szükség van a kibocsátásokért vállalt felelősség kérdésének újragondolására.

Összehasonlítva a termelési alapú, fogyasztási alapú és kezdeményezett alapú megosztott felelősségi kibocsátáselszámolást, a 7. ábra mutatja az Egyesült Királyság esetében a három módszertan eredményét.

A jelenleg a nemzetközi klímapolitikában alkalmazott termelési alapú kibocsátáselszámolás alapján a kibocsátásban csökkenő tendencia látszik. Ez alapján félrevezető következtetéseket vonhatunk le, mivel azt mutatja, hogy jelentős sikereket ért el az Egyesült Királyság a kibocsátáscsökkentésben, annak ellenére, hogy az ország fogyasztása növekedett.

7. ábra

### A kibocsátáselszámolási módszertanok összehasonlítása – kibocsátások az Egyesült Királyságban a Kínából exportált termékek esetén



A fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás alapján az importált termékek előállításából származó teljes kibocsátás a fogyasztó országot terheli, a növekvő végső fogyasztói kereslet miatt az importált termékekbe ágyazott kibocsátások is növekedtek. 1997-ben még közel azonos volt a termelési alapú és fogyasztási alapú módszertan által számszerűsített kibocsátások nagysága, 2008-ra az Egyesült Királyságban a fogyasztású alapú módszertan szerint már 40 százalékkal nagyobbak voltak a kibocsátások, mint a termelési alapúak, ami egyértelműen mutatja, hogy a növekvő fogyasztási keresletet importált termékek fogyasztásával elégítették ki.

A *megosztott felelősség* alapján meghatározott kibocsátások értéke a termelési és fogyasztási alapú kibocsátások között található. Ez alapján a kibocsátások növekvő tendenciát mutatnak, és ez a módszertan alkalmas a végső kereslet által okozott kibocsátások kimutatására, amely magában foglalja az importált termékből származó kibocsátásokat is. A *módszertan nagy előnye*, hogy figyelembe veszi a fogyasztáshoz kapcsolódó hasznokat mind a terméket termelő, mind a terméket importáló és véglegesen fogyasztó országban. A hozzáadott érték előállításához kapcsolódó kibocsátásokat a termelő országhoz allokalja, míg az anyagi inputokkal kapcsolatos kibocsátásokért a terméket importáló és fogyasztó országok felelősek. Így összhangban vannak a termékből származó gazdasági és fogyasztói hasznok és a kibocsátásért vállalt felelősség.

Megvizsgálhatjuk azt is, hogy pénzügyi szempontból mit jelent a különböző kibocsátáselszámolási módszertanok eredménye az Európai Emissziókereskedelmi Rendszer (EU ETS) kvótaára alapján. Az elmúlt években nagymértékű változást tapasztalhattunk a kvótaárban. 2009-ben 15 euró körül ingadozott egy tonna CO<sub>2</sub>-kibocsátás ára, azt követően jelentős csökkenés következett be. 2011-ben 10 euró alá csökkentek az árak, jelenleg 4,11 euró a CO<sub>2</sub>-kibocsátás ára (EEX, 2013). A termelési és fogyasztási módszertan alapján számolt üvegházhatású gázok kibocsátásának különbsége 2009-re 214 millió tonna volt. Átlagos 15 euró/t CO<sub>2</sub>-kvótaárral számolva ez 3211 millió euró értéket jelent, míg a megosztott felelősségen alapuló módszertan és a jelenlegi termelési alapú módszertan alapján az eltérés 130 millió tonna volt, ami 1070 euró különbséget jelent. Mivel az elmúlt három évben a CO<sub>2</sub>-kibocsátás ára mintegy harmadára esett, így napjainkra a jelenlegi kvótaárral számolva csupán a harmada lenne a pénzbeli különbség. Az eredmények mutatják a kibocsátásokért fizetendő összeg nagyságrendjét. A megosztott felelősség elvének integrálása a jelenleg alkalmazott kibocsátáselszámolási módszertanba módosíthatja a környezeti hatáson túlmenően az országok pénzügyi kapcsolatait is, ezek következményeinek pontos feltárása további kutatásokat igényel.

## **Összefoglalás és következtetések**

Korábbi tanulmányok felhívják a figyelmet arra, hogy a fejlett országok egyre növekvő fogyasztásukat a fejlődő országok folyamatosan növekvő termelése által tudják kielégíteni (Peters és Hertwich, 2008; Rothman, 1998; Weber és Matthews, 2007; Wiebe et al., 2012). A nemzetközi kereskedelem nemcsak gazdasági követke-



ményekkel jár, hanem a globális környezetpolitika eredményeit is befolyásolja. A fejlett országok javuló környezeti mérlege jelentős mértékben abból származik, hogy a termelés erőforrás-intenzív szakaszát más országokba helyezik át és fogyasztásuk növekvő részét fedezik importált termékekből, így a környezeti hatások nem az országhatáraikon belül jelentkeznek, hanem a termékeket előállító országban (Wiebe et al., 2012). A fejlett és gazdag országoknak vezető szerepet kell vállalniuk a kibocsátáscsökkentésben, mivel az egyre növekvő kibocsátásokért növekvő fogyasztásuk miatt nagyrészt ők a felelősek és nem a fejlődő országok, ahol amúgy is alacsony a fogyasztás szintje (Kartha et al., 2009).

A cikkben áttekintettük a jelenlegi kibocsátáselszámolás problémáját, amely szabályozás alapján az országok az országhatáraikon belül történő termelésből származó üvegházhatású gázok kibocsátásáért felelősek, így azon termékek által okozott kibocsátásokért is, amelyeket exportra gyártanak (termelési alapú elszámolás). A fejlődő országok – különösen, ahol exportorientált növekedés jellemző (például Kína) – nem hajlandók kibocsátáscsökkentési célokat vállalni, mivel az veszélyeztetné országuk gazdasági teljesítményét és gazdaságfejlődési céljait. Kotsogiannis és Woodland [2013] politikailag elfogadhatóbb kibocsátáselszámolás bevezetésére hívja fel a figyelmet. *A nemzetközi egyezményeknek figyelembe kellene venniük a nemzetközi kereskedelem és a környezeti hatások kapcsolatának átalakulását.*

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy az empirikus kutatások egyetértenek abban, hogy szükség lenne elmozdulni a fogyasztási alapú kibocsátáselszámolás felé. A fogyasztási alapú elszámolás előnyeinek és hátrányainak értékelése során láthatuk, hogy nem feltétlenül ez a módszertan jelentené a megoldást, mivel egyrészt ez az elszámolás is csak az értéklánc egyik végét teszi felelőssé a kibocsátásokért, másrészt gyakorlati bevezetése sem tűnik reálisnak.

Nem csupán a termelés és fogyasztás időbeli és térbeli szétválása valósul meg napjainkban, hanem az exportált termékekhez kapcsolódó hasznok és a kibocsátásokért vállalt felelősség szétválása is. Az exportra termelt termékek előállítása során termelői és fogyasztói hasznok is keletkeznek, így az üvegházhatású gázokért vállalt felelősséget is szükséges megosztani a termelő és a terméket fogyasztó országok között a termelői és fogyasztói hasznok alapján. Jelenleg a felelősség a termelő országokat terheli a kibocsátásokért, így a haszon és a felelősség nincs összhangban egymással.

A cikkben bemutattunk egy olyan kibocsátáselszámolási módszertant, amely a megosztott felelősségen alapul és figyelembe veszi a termelés és fogyasztás során keletkező hasznokat. Kína példáján keresztül empirikus elemzéssel alátámasztva

értékeltük a megosztott felelősség módszertanának jelentőségét. A kedvezményezett alapú megosztott felelősségi elv alapján a végső fogyasztási kereslet miatt okozott kibocsátások számszerűsíthetők. Ugyanakkor a fogyasztási alapú elszámolással ellentétben nem kizárólag a fogyasztókat terheli a felelősség a kibocsátásokért. A módszertan figyelembe veszi, hogy a termelőknek, illetve a terméket fogyasztóknak milyen hasznuk származik a termékből. Mind a termelő országok, mind a terméket importáló országok felelősek lesznek a kibocsátásokért, mivel a termékhez termelői és fogyasztói hasznok is tartoznak.

A termékekbe ágyazott kibocsátásokért vállalt felelősség a termelői és fogyasztói hasznok alapján oszlik meg az új kibocsátáselszámolási módszertanban. A kedvezményezett alapú megosztott felelősségi elv alapján történő kibocsátáselszámolás esetén a fejlett országok több kibocsátásért lennének felelősek, mint a jelenlegi termelési alapú elszámolás alapján. A fejlődő országok, különösen azon országok, ahol jelentős az exportra termelés, nem mentesülnének teljesen az exportra termelt termékek által okozott kibocsátások felelőssége alól, mivel a termelés gazdasági hasznokat jelent a termelő országokban is. Kína példája jól mutatja, hogy az egyre fokozódó nemzetközi kereskedelem és klímaváltozás korában az üvegházhatású gázok kibocsátásának elszámolásában az alkalmazott módszertannak nagy szerepe van.

A megosztott felelősségi elv alapján történő kibocsátáselszámolás bevezetése átrendezné a fejlődő és fejlett országok pénzügyi és kereskedelmi kapcsolatait, valamint az országok kibocsátáscsökkentési vállalásait és kvótáit. A fejlett országok nagyobb mértékű kibocsátáscsökkentésért lennének felelősek, és az importált termékek árának növekedése megjelenítheti a fogyasztói felelősséget. Eközben a fejlődő országok – különösen, ahol jelentős az exportvezérelt termelés és ezáltal a fokozott mértékű üvegházhatású gáz kibocsátása – nagyobb hajlandóságot mutatnának nemzetközi szintű kötelezettségvállalásra kibocsátásuk csökkentése tekintetében, hiszen a megosztott felelősségen alapuló rendszerben azokért a kibocsátásokért lennének felelősek, amelyek az országukban gazdasági értéket teremtenek. Éppen ez az egyik lényeges eleme az új módszertannak: az értékteremtés helye alapján megosztja és allokálja azon kibocsátásokat, amelyek más országokba exportált termékek miatt keletkeztek a termelő országban.

A megosztott felelősségi elv alkalmazása a kibocsátáselszámolásban csökkentheti azokat a hátrányokat, amelyek a kizárólag fogyasztási alapú elszámolás bevezetésével járnának: az exportált termékek árának növekedése és ezáltal csökkenő kereslet az exportált termékek iránt. A megosztott felelősség alkalmazása politikailag elfogadhatóbb lenne a fejlődő országok számára.

A klímaváltozás és a nemzetközi kereskedelem kapcsolatát elemezve *Chen és Woodland* [2012] rámutattak arra, hogy a jövőben nagy lesz a jelentősége a klímapolitikai döntések meghozatalakor a Világkereskedelmi Szervezettel (WTO) való együttműködésnek. Kihívást jelenthet egy olyan klímapolitika megalkotása, amely a WTO alapszabályaival összhangban áll, különösen ott, ahol a klímaváltozás érdekében hozott megállapodások megfelelnek a diszkrimináció általános tilalmát megfogalmazó alapszabálynak. Több olyan terület is létezik már jelenleg, ahol a WTO és a klímapolitika céljai összhangban vannak a globális kibocsátások csökkentése tekintetében: ilyen a megújuló energiaforrások többoldalú liberalizációja vagy a tisztább technológiák elterjedésének ösztönzése.

A cikk alátámasztja, hogy egyre nagyobb szükség van a kibocsátáselszámolási módszertan és a kibocsátásokért vállalt felelősség újragondolására. A megfelelő elszámolási módszertan alkalmazása kulcsfontosságú lehet mind a kereskedelmi kapcsolatok fenntartása, mind a klímapolitika sikerében.

#### Irodalom

- Ahmad, N. – Wycckoff, A. A.* [2003]: Carbon Dioxide Emissions Embodied in International Trade of Goods. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris.
- Bastianoni, S. – Pulselli, F. M. – Tiezzi, E.* [2004]: The problem of assigning responsibility for greenhouse gas emissions. *Ecological Economics*, 49., 253–257. o.
- Bicknell, K.B. – Ball, R. J. – Cullen, R. – Bigsby, H. R.* [1998]: New methodology for the Ecological Footprint with an application to the New Zealand economy. *Ecological Economics*, 27., 149–160. o.
- Chen, X. – Woodland, A.* [2013]: International trade and climate change. *International Tax and Public Finance*, 1–33. o.
- Csaba László* [1996]: A kínai és a kelet-európai reformfolyamat összehasonlítása. *Európai Szemle*, 7. évf., 3. sz., 67–85. o.
- Davis, S. – Peters, G. – Caldeira, K.* [2011]: The supply chain of CO<sub>2</sub> emissions. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 108(45), 18 554–18 559. o.
- EEA [2011]: Greenhouse gas emission trends and projections in Europe 2011 – Tracking progress towards Kyoto and 2020 targets. Letölthető: <http://www.eea.europa.eu/publications/ghg-trends-and-projections-2011> és <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/>
- EEX [2013]: EU Emission Allowances, European Energy Exchange AG. Letölthető: <http://www.eex.com/en/Market%20Data/Trading%20Data/Emission%20Rights/EU%20Emission%20Allowances%20%20Spot> Letöltés dátuma: 2013. július 16.
- Ferng, J. – J.* [2003]: Allocating the responsibility of CO<sub>2</sub> over-emissions from the perspective of benefit principle and ecological deficit. *Ecological Economics*, 46., 121–141. o.
- Gallego, B. – Lenzen, M.* [2005]: A consistent input–output formulation of shared consumer and producer responsibility. *Economic Systems Research*, 17 (4), 365–391. o.

- Gregg, J. S. – Andres, R. J. – Marland, G. [2008]: China: emissions pattern of the world leader in CO<sub>2</sub> emissions from fossil fuel consumption and cement production. *Geophysical Research Letters*, 35., L08806.
- Hoekstra, R. – van den Bergh, J. C. I. M. [2006]: Constructing physical input–output tables for environmental modeling and accounting: framework and illustrations. *Ecological Economics*, 59 (3), 375–393. o.
- IEA [2012]: CO<sub>2</sub> Emissions from Fuel Combustion (2012 Edition). IEA, Paris. Letölthető: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,4010,en.html> Letöltés dátuma: 2013. július 16.
- Inotai András [2007]: Az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatai. *Külgazdaság*, LI. évf., 11–12. sz., 4–37. o.
- Inotai András [2010]: A világgazdasági válság és a kínai külgazdaság-politika: hatások és válaszok. *Külgazdaság*, LIV. évf., 11–12. sz., 34–87. o.
- Kartha, S. – Baer, P. – Athanasiou, T. – Kemp-Benedict, E. [2009]: The Greenhouse Development Rights Framework. *Climate and Development*, 1(2), 147–165. o.
- Kotsogiannis, C. – Woodland, A. [2013]: Climate and international trade policies when emissions affect production possibilities. *Journal of Environmental Economics and Management*. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jeem.2012.12.005i>
- Lenzen, M. [2007]: Aggregation (in-)variance of shared responsibility: A case study of Australia. *Ecological Economics*, 64(1), 19–24. o.
- Lenzen, M. – Murray, J. – Sack, F. – Wiedmann, T. [2007]: Shared producer and consumer responsibility – Theory and practice. *Ecological Economics*, 61(1), 27–42. o.
- Leontief, W. [1936]: Quantitative Input and Output Relations in the Economics System of the United States. *Review of Economics and Statistics*, 18(3), 105–125. o.
- Leontief, W. [1970]: Environmental Repercussions and the Economics Structure of Input-output Approach. *Review of Economics and Statistics*, 52(3), 262–277. o.
- Li, Y. – Hewitt, C. N. [2008]: The effect of trade between China and the UK on national and global carbon dioxide emissions. *Energy Policy*, 36., 1907–1914. o.
- Liu, J. – Diamond, J. [2005]: China's environment in a globalizing world. *Nature*, 435, 1179–1186. o.
- Marques, A. – Rodrigues, J. – Lenzen, M. – Domingos, T. [2012]: Income-based environmental responsibility. *Ecological Economics*, 84., 57–65. o.
- McGregor, R. [2007]: China Takes Stand on Climate. *Financial Times*, Beijing.
- Minx, J. C. – Wiedmann, T. – Wood, R. – Peters, G. P. – Lenzen, M. – Owen, A. – Scott, K. – Barrett, J. – Hubacek, K. – Baiocchi, G. – Paul, A. – Dawkins, E. – Briggs, J. – Guan, D. – Suh, S. – Ackerman, F. [2009]: Input–output analysis and footprinting: an overview of applications, *Economic Systems Research*, 21(3), 187–216. o.
- Munksgaard, J. – Pedersen, K. A. [2001]: CO<sub>2</sub> accounts for open economies: producer or consumer responsibility? *Energy Policy*, 29(4), 327–334. o.
- National Bureau of Statistics of China [2011]: Statistical Communiqué on the 2011 National Economic and Social Development. Letölthető: [http://www.stats.gov.cn/english/newsandcomingevents/t20120222\\_402786587.htm](http://www.stats.gov.cn/english/newsandcomingevents/t20120222_402786587.htm) Letöltés dátuma: 2013. február 20.
- OECD [2011]: Stan Database for Structural Analysis. Letölthető: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STAN> Letöltés dátuma: 2011. 10. 01.
- OECD [2013]: Bilateral Trade Database by Industry and End-use category. Letölthető: <http://stats.oecd.org/> Letöltés dátuma: 2013. 07. 10.
- Peters, G. P. [2008]: From production-based to consumption-based national emission inventories. *Ecological Economics*, 65(1), 13–23. o.

- Peters, G. – Minx, J. – Weber, C. – Edenhofer, O. [2011]: Growth in emission transfers via international trade from 1990 to 2008. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108(21), 8903–8908. o.
- Peters, G. P. – Hertwich, E. G. [2008]: CO<sub>2</sub> embodied in international trade with implications for global climate policy. *Environmental Science and Technology*, 42., 1401–1407. o.
- Peters, G. P. – Weber, C. L. – Guan, D. – Hubacek, K. [2007]: China's growing CO<sub>2</sub> emissions—a race between increasing consumption and efficiency gains. *Environmental Science and Technology*, 41 (17), 5939–5944. o.
- Rodrigues, J. – Domingos, T. [2008]: Consumer and producer environmental responsibility: Comparing two approaches. *Ecological Economics*, 66(2), 533–546. o.
- Rodrigues, J. – Domingos, T. – Giljum, S. – Schneider, F. [2006]: Designing an indicator of environmental responsibility. *Ecological Economics*, 59 (3), 256–266. o.
- Rothman, D. S. [1998]: Environmental Kuznets curves—real progress or passing the buck? A case for consumption-based approaches. *Ecological Economics*, 25., 177–194. o.
- Schaltegger, S. – Csutora, M. [2012]: Carbon accounting for sustainability and management. Status quo and challenges. *Journal of Cleaner Production*, 36., 1–16. o.
- Shui, B. – Harris, R. C. [2006]: The role of CO<sub>2</sub> embodiment in US–China trade. *Energy Policy*, 34., 4063–4068. o.
- Streets, D. – Yu, C. – Bergin, M. – Wang, X. – Carmichael, G. [2006]: Modeling study of air pollution due to the manufacture of export goods in China's Pearl River Delta. *Environmental Science and Technology*, 40., 2099–2107. o.
- Streets, D. G. – Jiang, K. – Hu, X. – Sinton, J. E. – Zhang, X.-Q. – Xu, D. – Jacobson, M. Z. – Hansen, J. E. [2001]: Recent reductions in China's greenhouse gas emissions. *Science*, 294., 1835–1837. o.
- Szalavetz Andrea [2010]: Elméleti polémiák a kínai modernizáció néhány kérdése kapcsán. *Külgazdaság*, LIV. évf., 7–8. sz., 40–56. o.
- Tukker, A. – Poliakov, E. – Heijungs, R. – Hawkins, T. – Neuwahl, F. – Rueda-Cantuche, J. M. – Giljum, S. – Moll, S. – Oosterhaven, J. – Bouwmeester, M. [2009]: Towards a global multi-regional environmentally extended input–output database. *Ecological Economics*, 68(7), 1928–1937. o.
- UNFCCC database [2012]: Letölthető: <http://unfccc.int/di/DetailedByParty/Event.do;jsessionid=9B77286434631622D34ED11A3B5CF271.diprod02?event=go>
- Vetőné Mózner Zsófia [2011]: Applying consumer responsibility principle in evaluating environmental load of carbon emissions. *Society and Economy*, 33(1), 133–144. o.
- Világbank [2013]:  
Letölthető: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries?display=default>  
Letöltés dátuma: 2013. február 20.
- Weber, C. – Matthews, H. S. [2007]: Embodied environmental emissions in US international trade 1997–2004. *Environmental Science and Technology* 41., 4875–4881. o.
- Weber, C. – Peters, G. P. – Guan, D. – Hubacek, K. [2008]: The contribution of Chinese exports to climate change. *Energy Policy*, 36., 3572–3577. o.
- Weisz, H. – Duchin, F. [2006]: Physical and monetary input–output analysis: what makes a difference? *Ecological Economics*, 57 (3), 534–541. o.
- Wiebe, K. S. – Bruckner, M. – Giljum, S. – Lutz, C. – Polzin, C. [2012]: Carbon and Materials Embodied in the International Trade of Emerging Economies. *Journal of Industrial Ecology*, 16(4), 636–646. o.
- Wiedmann, T. [2009]: Editorial: carbon footprint and input-output analysis- an introduction. *Economic Systems Research*, 21(3), 175–186. o.
- Wiedmann, T. O. [2012]: Defining (Urban) Producer and Consumer Sinks. *Journal of Industrial Ecology*, 317–321. o.

- Wiedmann, T. – Lenzen, M. – Turner, K. – Barrett, J.* [2007]: Examining the global environmental impact of regional consumption activities – part 2.: review of input–output models for the assessment of environmental impacts embodied in trade. *Ecological Economics*, 61., 15–26. o.
- World Resource Institute (WRI) – CO<sub>2</sub> emissions [2011]: Letölthető. <http://cait.wri.org/cait.php?page=graphcoun&url=form&pOpts=open&pHints=shut&menu=emit&start=1990&end=2007&sector=natl&update=Update&c1=36&c2=185&c3=184&c4=85&c5> Letöltés dátuma: 2011. 10. 01.
- Wu, C.* [2007]: Action plan aims to cut gas emissions. *China Daily*, június 5., 2. o.
- Zhang, B. – Peng, S. – Xu, X. – Wang, L.* [2011]: Embodiment analysis for greenhouse gas emissions by Chinese economy based on Global Thermodynamic Potentials. *Energies*, 4(11), 1897–1915. o.

# VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

## **Milyen erőfeszítéseket tesznek a hazai kis- és közép vállalatok a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében? Egy empirikus kutatás eredményei**

NAGY CSONGOR ISTVÁN

*A tanulmány a hazai kis- és közepes vállalkozások gyakorlatát elemzi a versenyjogi szabályok betartása/betartatása (a versenyjogi megfelelés) területén. A kutatás a hazai kis- és közepes vállalkozások által a versenyjogi kockázatok csökkentése érdekében alkalmazott módszereket vizsgálja, valamint elemzi, hogy milyen szempontok határozzák meg ezeknek a megfelelési eszközöknek az alkalmazását.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K21, L49.

A cikk alapjául szolgáló kutatás<sup>1</sup> célja az volt, hogy nem reprezentatív adatfelvétel alapján feltérképezze a hazai kis- és közepes vállalkozásoknak (kkv-k) a versenyjogi szabályok betartása/betartatása (a versenyjogi megfelelés) területén alkalmazott legjobb gyakorlatait, valamint azok elterjedtségét. A kutatás azt vizsgálta, hogy milyen módszereket (legjobb gyakorlatokat) alkalmaznak a hazai kkv-k annak

---

Nagy Csongor István, dr. jur. (ELTE-ÁJK), LL.M. (CEU), Ph.D. (ELTE-ÁJK), S.J.D. (CEU). Tanszékvezető egyetemi docens (SZTE-ÁJK Nemzetközi Magánjogi Tanszék), egyetemi docens (BME-GTK Üzleti Jog Tanszék), társult oktató (Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem, Kolozsvár), műhelyvezető tanár (Bibó István Szakkollégium), külső munkatárs (Versenyjogi Kutatóközpont, PPKE-JÁK). E-mail cím: csongor.nagy@gmail.com

<sup>1</sup> A cikk a Transparency International által kezdeményezett és a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának szakmai és anyagi támogatása mellett megvalósított A kis- és közép vállalatok versenyjogi megfelelésének hazai és nemzetközi legjobb gyakorlatai című elemzésnek a szerző által készített első fejezetét tartalmazza, amely a 2012. augusztus 1. és 2012. október 1. között folytatott empirikus kutatás eredményeit foglalja össze. A kutatás eredményeit 2012. december 17-én a Gazdasági Versenyhivatal sajtótájékoztatóján ismertettük. A sajtótájékoztatót követően a hivatal aktív tájékoztató kampányba kezdett a versenyjogi megfelelés elterjesztéséért. Lásd: [http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=72&st=1&m5\\_doc=7997](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=72&st=1&m5_doc=7997)

érdekében, hogy a piaci tevékenységükkel kapcsolatos versenyjogi kockázatokat csökkentsék, illetve milyen szempontok határozzák meg ezeknek a megfelelési eszközöknek az alkalmazását.

A kutatás a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) által rendelkezésre bocsátott minta alapján, internetes kérdőíves módszerrel zajlott. A KSH a mintát a területi és iparági reprezentativitás követelményének megfelelően állította össze, a kutatás azonban a válaszadók kis számára tekintettel nem tekinthető reprezentatívnak. Az internetes kérdőív kitöltésére mintegy két hónap állt rendelkezésre, a kérdőív kitöltése megszakítható volt, valamint az egyes kérdések vonatkozásában biztosított volt a válaszadás megtagadásának lehetősége („Nem tudom/nem válaszolok” opció). A kérdőívet összesen 71 vállalkozás töltötte ki. A minta nem tekinthető reprezentatívnak. A kutatás két versenyjogi területre fókuszálva vizsgálta a hazai kvv-szektor versenyjogi megfelelési aktivitását: a kartelljog és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma, illetve a fogyasztó megtévesztése (a továbbiakban együtt: a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma) vonatkozásában.<sup>2</sup> A kartelljog a cikkben, illetve a kérdőívben általánosságban jelöli a versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatos szabályokat. A továbbiakban a versenyszabályokra történő utalás mindkét versenyjogi területet magában foglalja.

A versenyjog területén az aktív megfelelési erőfeszítések különös, az általános jogi megfelelésen túlmutató fontossággal rendelkeznek. A versenyjogi szabályok ugyanis összetettek, a versenyjogi aggályok (versenyjogilag aggályos helyzetek) azonosítása és észlelése speciális szakismeretet igényel, így a versenyjogi megfelelés az átlagosnál is körültekintőbb magatartást vár el a vállalkozások ügyvezetésétől és alkalmazottaitól. Nem véletlen, hogy a versenyjog az egyike azon területeknek, amelyek esetében a nagyvállalatok magatartási kódexszel vagy versenyjogi útmutatóval, valamint szervezett képzési programokkal próbálják előmozdítani az alkalmazottak versenyjogi tudatosságát és érzékenységét.

Az eredmények alapján a kutatásban részt vevő vállalkozásoknak csak kis része tesz aktív erőfeszítéseket a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében (versenyjogi oktatás: 12,5 százalék, belső versenyjogi szabályzat: 26,8 százalék, audit: 11,3 százalék, jelentési kötelezettség: 37,1 százalék). A résztvevők nagyjából felének,

<sup>2</sup> 2008. szeptember 1-jéig ez a jogterület *A fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalma* címet viselte és a Tpv. (a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény) III. fejezetében szabályozták. 2008. szeptember 1-jétől kezdődően a kérdést az Fttv. (a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló 2008. évi XLVII. törvény) szabályozza, amely *a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma* kifejezést használja.



kétharmadának nincs határozott elképzelése a versenyjogi szabályoknak való megfelelésről.

Érdekes módon ugyanakkor a versenyjogi szabályok megsértése esetén a megkérdezett vállalkozások jelentősebb arányban tartják biztosnak vagy valószínűnek a személyi felelősségre vonást, mint amilyen arányban aktív megfelelési erőfeszítéseket tesznek. A kartelljog esetén ez az arány 66,7 százalék (munkáltatói intézkedés), illetve 42,6 százalék (kártérítés követelése), míg a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat esetén még magasabb az arány, 78,3, illetve 55,1 százalék.

Azok a vállalkozások, amelyek állításuk szerint határozott versenyjogi megfelelési koncepcióval rendelkeznek, a többi válaszadóhoz képest nagyobb arányban alkalmaztak megfelelési eszközöket (versenyjogi oktatás, belső szabályzat vagy magatartási kódex, versenyjogi audit, jelentési kötelezettség), azonban abszolút arányszámban döntő részük semmilyen megfelelési eszközt nem vett igénybe, illetve alkalmazott az elmúlt 10 évben. Ezek alapján kétséges lehet, hogy az előbbi kérdésre adott válasz során valóban tisztában voltak-e a versenyjogi megfelelés fogalmának a jelentésével, valamint ez arra is utalhat, hogy az ügyvezetésnek korlátozott ismeretei vannak a tekintetben, hogy milyen aktív erőfeszítéseket tehet a versenyjogi megfelelés biztosítása érdekében, illetve elképzelhető az is, hogy a határozott versenyjogi megfelelési koncepció egyes esetekben nem lép túl azon a vezetői döntésen, hogy a vállalkozás nem akarja megsérteni a versenyszabályokat.

Az alacsony szintű versenyjogi megfelelési erőfeszítéseknek több oka lehet, amelyek részletes feltérképezése azonban további kutatásokat igényelne. Egyrészt, a megkérdezett vállalkozások érzékelése szerint esetükben a versenyfelügyeleti eljárás veszélyének való kitettség foka rendkívül alacsony. A vállalkozások döntő részének közvetlen környezetében (vele szemben vagy vele közvetlen kapcsolatban lévő kkv üzleti partnerei körében) nem folyt versenyfelügyeleti eljárás az elmúlt 10 évet átfogó időszakban; és becslésük szerint rendkívül alacsony annak az esélye, hogy a jövőben ilyen eljárás előforduljon. Másrészt az alacsony megfelelési erőfeszítések indoka lehet az is, hogy a vállalkozások napi működésük során ritkán találkoznak a versenyjoggal mint alkalmazandó joganyaggal, illetve vizsgálandó jogkérdéssel. A kérdéssel kapcsolatos válaszok azonban visszafelé is értelmezhetőek: elképzelhető, hogy sok vállalkozás életében nem azonosítódnak, illetve tudatosulnak a versenyjogi kérdések, illetve a versenyjogilag aggályos helyzetek, vagyis a vállalkozások nem ismerik fel azokat a helyzeteket, amelyek esetén fokozottan figyelemmel kellene lenniük a versenyszabályokra. Harmadrészt – valószínűsíthetően e körülményekből is

kifolyólag – a vállalkozások döntő része (mintegy 3/4-e) szerint nem lenne ésszerű komolyabb anyagi erőforrásokat fordítani a versenyszabályoknak való megfelelésre.

**Legjobb gyakorlatok a versenyszabályoknak való megfelelés területén:  
a megfelelési eszközök igénybevétele a hazai kis- és közepes vállalkozások  
körében**

A bevezetőben is jelzettnek megfelelően a kutatásban részt vevő vállalkozások felének, kétharmadának nincs határozott koncepciója a versenyjogi szabályoknak való megfelelésről és rendkívül kis (jellemzően mintegy 10-20 százalékos körüli) részük tesz aktív erőfeszítéseket a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében (ennél magasabb arányban csak jelentési kötelezettséget alkalmaznak a vállalkozások).

*Mennyire van az ügyvezetésnek határozott koncepciója a versenyjogi megfelelésről?*

A kartelljogi szabályok tekintetében a reprezentált megfelelési tudatosság<sup>3</sup> nagyon alacsony. A megkérdezett vállalkozások kevesebb mint harmadában (32,4 százalék) van az ügyvezetésnek határozott és részletes elképzelése a kartelljogi szabályoknak való megfelelésről. A vállalkozások 56,4 százalékában ez a kérdés vagy nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken, vagy az ügyvezetés még nem alakított ki határozott elképzelést arra vonatkozóan, hogy miként valósítsa meg a kartelljogi szabályoknak való megfelelést. A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók aránya 11,3 százalék, az ezt az opciót választók esetén valószínűsíthető, hogy a vállalkozás ügyvezetése nem alakított ki határozott elképzelést a kérdésben.

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat vonatkozásában a reprezentált megfelelési tudatosság<sup>4</sup> ennél szignifikánsan magasabb: a megkérdezett vállalkozások mintegy felében (49,3 százalék) van az ügyvezetésnek határozott és részletes elképzelése a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának való megfelelésről. A vál-

<sup>3</sup> Mennyire van határozott és részletes koncepciója a vállalkozás vezetőségének (ügyvezetésének) a versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatos versenyjogi szabályoknak való megfelelésről?

<sup>4</sup> Mennyire van határozott és részletes koncepciója a vállalkozás vezetőségének (ügyvezetésének) a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot tiltó szabályoknak való megfelelésről?

lalkozások 42,3 százalékában ez a kérdés vagy nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken, vagy az ügyvezetés még nem alakított ki határozott elképzelést. A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók aránya 8,5 százalék, az ezt az opciót választók esetén itt is valószínűsíthető, hogy a vállalkozás ügyvezetése nem alakított ki határozott elképzelést a kérdésben.

*Milyen arányban alkalmaznak a vállalkozások megfelelési eszközöket, valamint milyen eséllyel kerülne sor személyi felelősségre vonásra?*

A megfelelési eszközök (a versenyjogi oktatás, a belső szabályzat, illetve magatartási kódex, az audit, a jelentési kötelezettség) igénybevétele rendkívül alacsony a megkérdezettek körében, jellemzően mintegy 10-20 százalék körül alakul. Ez alól a jelentési kötelezettség a kivétel, amelyet ennél magasabb arányban alkalmaznak a vállalkozások, ez azonban egy viszonylag egyszerű, oktatás hiányában kevésbé hatékony megfelelési eszköz. Személyi felelősségre vonást a vállalkozások mintegy kétharmada biztosan vagy valószínűleg alkalmazna.

A megkérdezett vállalkozások döntő részében (81,9 százalék) az alkalmazottak az elmúlt 10 évben nem részesültek semmilyen versenyjogi oktatásban vagy képzésben (egyik versenyjogi területen sem). Ha ehhez hozzáadjuk a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat (5,5 százalék) – mivel ezek esetében valószínűsíthető, hogy nem került sor ilyesmire –, akkor ez az arány 87,4 százalék. Ez alapján a vállalkozások alig több mint 10 százalékában került sor versenyjogi oktatásra bármely versenyjogi területen (12,5 százalék). A kartelljogi és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos oktatások közötti eltérés nem szignifikáns: kartelljogi oktatásban 8,3 százalék, tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos oktatásban 11,1 százalék részesült.

A vállalkozások mintegy kétharmada, háromnegyede nem rendelkezik semmilyen belső szabályzattal vagy magatartási kódexszel a versenyjogi szabályoknak való megfelelés érdekében (69 százalék).<sup>5</sup> Ha ehhez hozzáadjuk a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat (4,2 százalék) – mivel valószínűsíthető, hogy ezekben az esetekben nincs érdemben érvényesülő belső szabályzat –, akkor ez az arányszám 73,2 százalék. Tehát a kutatásban részt vevő vállalkozások 26,8 százaléka rendelkezik belső szabályzattal vagy magatartási kódexszel valamelyik versenyjogi terüle-

<sup>5</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával ez az arány 72,06 százalék.

ten.<sup>6</sup> A kartelljogi és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmával kapcsolatos belső szabályzatok elterjedtsége közötti eltérés ezen megfelelési eszköz tekintetében sem szignifikáns: kartelljogi belső szabályzattal vagy magatartási kódexszel 18,3 százalék, tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos belső szabályzattal, magatartási kódexszel pedig a megkérdezettek 22,5 százaléka rendelkezik.

Belső versenyjogi auditot a megkérdezett vállalkozások elenyésző része (11,26 százalék) folytatott az elmúlt 10 évben. A vállalkozások 88,73 százaléka esetében vagy nem folytattak ilyen auditot (80,28 százalék), vagy arról a válaszadó nem tudott (8,45 százalék). Ez utóbbi válasz esetén valószínű, hogy ilyen belső vizsgálatra nem került sor. Figyelembe véve az 5, illetve 3 éves versenyjogi elévülési határidőt,<sup>7</sup> ez rendkívül alacsony arányszámnak tekinthető. A kartelljogi és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos audit közötti eltérés nem szignifikáns: kartelljogi auditra a vállalkozások 9,9 százalékában, tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos auditra 11,3 százalékában került sor.

A megkérdezett vállalkozások közel kétharmadában az alkalmazottaknak nincs semmilyen belső szabályzatban, munkáltatói utasításban stb. lefektetett kifejezett kötelezettségük arra vonatkozóan, hogy az ügyvezetésnek (vezetőségnek) jelentsék, amennyiben versenyjogilag aggályos esettel találkoznak. A válaszadók 58,6 százalékában egyik versenyjogi területen sincs ilyen jelentési kötelezettség, míg 4,3 százalék választotta a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót (az utóbbiak esetében valószínűsíthető, hogy nincs ilyen jelentési kötelezettség vagy az nem érvényesül). Ezzel együtt az arányszám 62,9 százalék. A válaszadók mintegy egyharmada esetében ugyanakkor van jelentési kötelezettsége a munkavállalóknak: a kartelljogi szabályok tekintetében az arány valamivel magasabb (32,9 százalék), mint a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma vonatkozásában (27,1 százalék).

A kartelljogi szabályok területén a válaszadók mintegy 66,7 százaléka szerint biztos, majdnem biztos vagy valószínű, hogy a versenyszabályok megsértése esetén a vállalkozás munkáltatói intézkedést (például munkaviszony megszüntetése, fegyelmi felelősségre vonás) foganatosítana a felelős alkalmazottal szemben.<sup>8</sup> Ugyanakkor a kutatásban részt vevő vállalkozások 21,2 százaléka szerint ez szinte kizárt.<sup>9</sup>

<sup>6</sup> A kartelljog vagy a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat területén, illetve mindkét területen.

<sup>7</sup> Tptv. 67. § (4) bek.; Fttv. 13. §.

<sup>8</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 62 százalék.

<sup>9</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 19,7 százalék.

Kártérítési felelősségre vonás esetén ez az arány kisebb: csupán a válaszadók 42,6 százaléka szerint biztos, majdnem biztos vagy valószínű, hogy a kartelljogi szabályok megsértése esetén a vállalkozás kártérítést követelne a vétkes alkalmazottól.<sup>10</sup> Ezzel szemben 38,2 százalék ezt szinte kizártnak tartja.<sup>11</sup>

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat területén a válaszadók 78,3 százaléka szerint biztos, majdnem biztos vagy valószínű, hogy a vállalkozás munkáltatói intézkedést foganatosítana az emiatt felelős alkalmazottal szemben (például munkaviszony megszüntetése, fegyelmi felelősségre vonás).<sup>12</sup> Ezzel szemben a válaszadók 7,2 százaléka szerint ez a retorzió szinte kizárt.<sup>13</sup>

Kártérítési felelősségre vonás esetén ez az arány kisebb: a válaszadók 55,1 százaléka szerint biztos, majdnem biztos vagy valószínű, hogy a versenyszabályok megsértése esetén a vállalkozás kártérítést követelne a vétkes alkalmazottól,<sup>14</sup> míg 18,8 százalék ezt szinte kizártnak tartja.<sup>15</sup>

#### *Az egyes megfelelési eszközök igénybevétele közötti keresztösszefüggések*

Érdekes megvizsgálni az egyes megfelelési eszközök igénybevétele közötti keresztösszefüggéseket, vagyis azt, hogy az egyik megfelelési eszközt választók milyen arányban vesznek igénybe más megfelelési eszközt. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy a minta nagysága miatt ezek a szempontok nem vizsgálhatók kellően megalapozottan, így a következtetések levonására csak kísérlet tehető. Tovább nehezíti a feladatot az, hogy a válaszadók döntő része nem alkalmaz semmilyen megfelelési eszközt, így a mintában szereplő megfelelési eszközt alkalmazó vállalkozások száma igen alacsony: a válaszok szóródásából semmilyen konkrét következtetést nem lehet levonni – 8 vállalkozás végzett versenyjogi auditot, 9-nél került sor versenyjogi oktatásra és 19 rendelkezik versenyjogi belső szabállyal.

<sup>10</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 40,9 százalék.

<sup>11</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 36,6 százalék.

<sup>12</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 76,1 százalék.

<sup>13</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 7 százalék.

<sup>14</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 53,5 százalék.

<sup>15</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 18,3 százalék.

Mindezek ellenére valószínűleg okkal feltételezhetjük, hogy az egyik versenyjogi megfelelési eszközt alkalmazók vélhetőleg nagyobb eséllyel vesznek igénybe más megfelelési eszközt, illetve személyi felelősségre vonást, azonban a mintában a felülreprezentáltság nem kiugró.

Tekintettel arra, hogy a mintában a belső szabályzattal rendelkező vállalkozások száma volt a legmagasabb, a továbbiakban ezek esetében vizsgáltuk meg a keresztösszefüggéseket.

A belső versenyjogi szabályzattal rendelkező vállalkozások 21,05 százalékánál került sor versenyjogi oktatásra, míg általánosságban ez az arány csak 12,5 százalék, továbbá a belső versenyjogi szabályzattal rendelkezők 31,58 százalékánál volt versenyjogi audit az elmúlt 10 évben, míg általánosságban ez az arány nagyjából a harmada, 11,3 százalék volt. A belső versenyjogi szabályzattal rendelkező megkérdezettek a személyi felelősségre vonás tekintetében is aktívabbak, mint az ilyenek nem rendelkezők. A kartelljogi szabályok területén munkáltatói intézkedést a belső versenyjogi szabályzattal rendelkezők 84,21 százaléka fogatosítana (biztos, majdnem biztos vagy valószínű), míg általánosságban ez az arány 66,7 százalék;<sup>16</sup> kártérítést 47,36 százaléka követelne (biztos, majdnem biztos vagy valószínű), míg általánosságban ez az arány 42,6 százalék. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának területén a belső versenyjogi szabályzattal rendelkezők 84,21 százaléka fogatosítana munkáltatói intézkedést (biztos, majdnem biztos vagy valószínű), míg általánosságban ez az arány 78,3 százalék,<sup>17</sup> kártérítést pedig 57,9 százaléka követelne, míg általánosságban ez az arány 55,1 százalék.<sup>18</sup>

*Mennyire tájékozottak a vállalkozások a versenyjogi megfelelés érdekében rendelkezésre álló eszközökről?*

A válaszok közötti keresztösszefüggések arra utalnak, hogy bár a határozott megfelelési koncepciót reprezentáló vállalkozások nagyobb arányban tettek aktív versenyjogi megfelelési erőfeszítéseket, sokuk mégsem alkalmaz versenyjogi megfelelési eszközöket. Mindezek alapján egyes válaszadók valószínűleg vagy túloztak az ügyvezetés versenyjogi tudatosságával kapcsolatban, vagy az ügyvezetésnek nincsenek konkrét ismeretei arról, hogy milyen eszközök vehetők igénybe ennek

<sup>16</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók kihagyásával.

<sup>17</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók kihagyásával.

<sup>18</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók kihagyásával.

érdekében. Előfordulhat, hogy az ügyvezetés versenyjogi megfeleléssel kapcsolatos elképzelése azon alapul, hogy a versenyjogi szabályoknak való megfelelés megedzsmntdöntés kérdése, semmilyen aktív erőfeszítést nem igényel, és elegendő annak kimondása, illetve eldöntése, hogy az ügyvezetés ellenzi a versenyszabályok megsértését. Érdekes, hogy a reprezentált versenyjogi tudatosság és a versenyjogi audit alkalmazása fordított korrelációt mutat mindkét versenyjogi területen: azon vállalkozásoknál, amelyek ügyvezetésének nincs határozott elképzelése a versenyjogi megfelelésről, nagyobb arányban volt versenyjogi audit az elmúlt 10 évben. Ebből azt az óvatos következtetést vonhatjuk le, hogy *a határozott versenyjogi megfelelési koncepcióval rendelkező válaszadók úgy gondolhatják, valóban meg is felel tevékenységük a versenyjogi előírásoknak, így ennek ellenőrzése nem szükséges.*

A versenykorlátozó megállapodások vonatkozásában a válaszadók kevesebb mint egyharmada, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma vonatkozásában a válaszadók majdnem fele jelezte, hogy az ügyvezetésnek határozott és részletes elképzelése van arról, hogy miként biztosítsa a versenyjogi szabályoknak való megfelelést. Ezzel szemben ennél sokkal alacsonyabb azon vállalkozások aránya, amelyek a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében aktív intézkedéseket tesznek. Versenyjogi megfelelési eszközöket (oktatás, szabályzat, belső audit stb.) – eszköztől függően – a vállalkozások hozzávetőleg 10-20 százaléka vesz igénybe.

## Kartelljog

Azon válaszadók – akik szerint a vállalkozás ügyvezetésének határozott és részletes elképzelése van a kartelljogi szabályoknak való megfelelésről – kevesebb mint fele ugyanolyan arányban költene a megfelelés érdekében, mint azok, akik szerint az ügyvezetés még nem alakított ki határozott elképzelést.

Azok a válaszadók, akik szerint a vállalkozásuk ügyvezetésének határozott és részletes elképzelése van a kartelljogi szabályoknak való megfelelésről, csak 21,05 százalékban gondolták úgy, hogy egyúttal érdemes (kifizetődő) lenne a vállalkozás számára komoly anyagi erőforrásokat áldozni a versenyszabályoknak való megfelelés biztosítására, míg azon válaszadók esetében, akik szerint az ügyvezetés még nem alakított ki határozott elképzelést, ez az arány ennek duplája, 44,44 százalék.<sup>19</sup> Az

<sup>19</sup> Az arányszámításnál a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók kihagyásra kerültek.

„Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány alacsony, 17,24 százalék.

Ha megvizsgáljuk az ügyvezetés kartelljogi megfeleléssel kapcsolatos elképzeléseinek határozottságára vonatkozó válaszok keresztösszefüggését a vállalkozások által a kartelljogi megfelelés érdekében igénybe vett eszközökkel, akkor megállapíthatjuk, hogy *a kartelljogi oktatás, a belső szabályzat, a jelentési kötelezettség, valamint a személyes felelősségre vonás tekintetében a határozott elképzelést reprezentáló vállalkozások felülreprezentáltak, míg a versenyjogi audit tekintetében a korreláció fordított.*

Azoknál a vállalkozásoknál, amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van a kartellszabályoknak való megfelelésről, 79,16 százalékban<sup>20</sup> nem került sor kartelljogi oktatásra az elmúlt 10 évben. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány magasabb: 90 százalék,<sup>21</sup> illetve 100 százalék.<sup>22</sup>

Valamivel nagyobb arányban alkalmaztak a vállalkozások belső szabályzatot, illetve magatartási kódexet, azonban a bemutatott tendenciák itt is megfigyelhetők. Azoknál a vállalkozásoknál, amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van, 69,5 százalékban nincs belső kartelljogi szabályzat. Ha a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk az előzőekhez, akkor ez az arány 73,9 százalék. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, valamint az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány magasabb: 80, illetve 83,3 százalék; ha a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk, akkor az arány 80, illetve 90 százalék.

Az alkalmazottak belső szabályzatban, munkáltatói utasításban lefektetett kifejezett jelentési kötelezettsége a kartelljogilag aggályos esetek esetén 56,5 százalékban áll fenn<sup>23</sup> azoknál a vállalkozásoknál, amelyeknél az ügyvezetésnek határozott

<sup>20</sup> Ez az arányszám a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is tartalmazza, mivel ezeknél valószínű, hogy nem került sor ilyen oktatásra vagy az nem volt megfelelő határfokú. A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén ez az arányszám 78,26 százalék.

<sup>21</sup> „Nem tudom/nem válaszolok” opciót ebben a kategóriában egyik válaszadó sem választotta.

<sup>22</sup> Ez az arányszám a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is tartalmazza, mivel ezeknél valószínű, hogy nem került sor ilyen oktatásra vagy az nem volt megfelelő határfokú, azonban az arányszám a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén is 100 százalék.

<sup>23</sup> A „Nem tudom/Nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén ez az arány 59,09 százalék.



megfelelési koncepciója van, míg a „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, illetve az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány 40, illetve csupán 10,3 százalék.<sup>24</sup>

A belső versenyjogi audit esetén a keresztösszefüggés még érdekesebb, ezt az eszközt a kevésbé határozott elképzeléssel rendelkező vállalkozások nagyobb arányban vették igénybe. Így tehát azoknál a vállalkozásoknál 95,7 százalékban nem került sor kartelljogi auditra az elmúlt 10 évben,<sup>25</sup> amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, illetve az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány kisebb, 80, illetve 76,6 százalék. Ha ezekhez a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk, az arány 80, illetve 86,6 százalék lesz. Ebből azt az óvatos következtetést vonhatjuk le, hogy *a határozott versenyjogi megfelelési koncepcióval rendelkező válaszadók úgy gondolhatják, valóban meg is felel tevékenységük a versenyjogi előírásoknak, így ennek ellenőrzése nem szükséges.*

A határozott megfelelési elképzelés és a személyi felelősségre vonás (munkaheolyi intézkedés, például munkaviszony megszüntetése) közötti korreláció a következők szerint írható le. Azoknál a vállalkozásoknál 68,42 százalékban ilyen személyi felelősségre vonásra biztosan, majdnem biztosan vagy valószínűleg sor kerülne,<sup>26</sup> amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, valamint az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén az arány 60, illetve 62,07 százalék.<sup>27</sup> Kártérítési követelés érvényesítésére – a válaszok alapján – azoknál a vállalkozásoknál 45 százalékban biztosan, majdnem biztosan vagy valószínűleg sor kerülne,<sup>28</sup> amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány 40, illetve 43,3 százalék.<sup>29</sup>

<sup>24</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót egyik válaszadó sem választotta.

<sup>25</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót egyik válaszadó sem választotta.

<sup>26</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 56,5 százalék.

<sup>27</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 60, illetve 60 százalék.

<sup>28</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 39,1 százalék.

<sup>29</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót egyik válaszadó sem választotta.

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma

Szemben a kartelljogi szabályokkal, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat területén egyenes arányosság figyelhető meg a versenyszabályoknak való megfelelés és az ennek érdekében történő anyagi ráfordítás között: minél határozottabb elképzelése van az ügyvezetésnek a versenyszabályoknak való megfelelésről, annál nagyobb anyagi erőforrások ráfordítását látja indokoltnak. Azon válaszadók, amelyek ügyvezetésének határozott és részletes elképzelése van a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának való megfelelésre, 30,3 százalékban gondolták úgy, hogy egyúttal érdemes (kifizetődő) lenne a vállalkozás számára komoly anyagi erőforrásokat áldozni az ezen versenyszabályoknak való megfelelés biztosítására.<sup>30</sup> Míg azon válaszadók között, akik szerint az ügyvezetés még nem alakított ki határozott elképzelést, ez az arány csak 14,29 százalék.<sup>31</sup> Az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány még kisebb, csupán 5,26 százalék.<sup>32</sup>

Ha megvizsgáljuk az ügyvezetés versenyjogi megfeleléssel kapcsolatos elképzeléseinek határozottságára vonatkozó válaszok keresztösszefüggését a vállalkozások által a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmával kapcsolatos szabályoknak való megfelelés érdekében igénybe vett eszközökkel, akkor azt tapasztaljuk, hogy *a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma területén a határozott megfelelési elképzeléssel rendelkező vállalkozások nagyobb eséllyel alkalmaznak megfelelési eszközöket.*

Azoknál a vállalkozásoknál 80,6 százalékban nem került sor tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmával kapcsolatos oktatásra az elmúlt 10 évben,<sup>33</sup> amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. Azon vállalkozások esetében, akik a megfelelési koncepcióval kapcsolatos kérdés során a „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, illetve az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választották, ez az arány sajnos mindkét esetben 100 százalék.<sup>34</sup>

Ugyanezt a tendenciát tapasztaljuk a belső versenyjogi szabályzat, illetve magatartási kódex vonatkozásában. Azoknál a vállalkozásoknál, amelyek ügyvezeté-

<sup>30</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

<sup>31</sup> Az arányszámításnál a „Nem tudom/Nem válaszolok” opciót választók kihagyásra kerültek.

<sup>32</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

<sup>33</sup> Ideértve a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat.

<sup>34</sup> Ezek az arányok a „Nem volt”, illetve a „Nem tudom/nem válaszolok” opciók választók összehajráásával jöttek ki, mivel valószínűsíthető, hogy az utóbbi választók esetén ilyesmire nem került sor.

sének határozott megfelelési koncepciója van, 68,6 százalékában nincs belső versenyjogi szabályzat a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma területén (ha a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk, ez az arány 74,3 százalék). Míg a „Még nem alakított ki határozott elképzelést” és az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ez az arány magasabb, 90, illetve 80 százalék (ha a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk, az arány 90 és 85 százalék).

Az alkalmazottak belső versenyjogi szabályzatban vagy munkáltatói utasításban lefektetett, kifejezett jelentési kötelezettséggel a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat szempontjából aggályos esetekről azoknak a vállalkozásoknak a 62,8 százalékában nem rendelkeznek, amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. (A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókkal együtt ez az arány 65,7 százalék). A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, valamint az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén az arány 60, illetve 89,5 százalék (a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókkal együtt számítva 70, illetve 89,5 százalék).

A belső versenyjogi audit esetén a korreláció fordított: vagyis ezt az eszközt a kevésbé határozott elképzeléssel rendelkező vállalkozások nagyobb arányban vették igénybe. Így tehát azoknak a vállalkozásoknak a 85,7 százalékában nem került sor versenyjogi auditra a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma területén az elmúlt 10 évben (a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókkal együtt 91,4 százalék), amelyeknél az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, illetve az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén az arány valamivel alacsonyabb, 80–80 százalék (ha a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választókat is hozzászámoljuk, az arány 80–85 százalék). Ebből azt az óvatos következtetést vonhatjuk le, hogy *a határozott versenyjogi megfelelési koncepcióval rendelkező válaszadók úgy gondolhatják, valóban meg is felel tevékenységük a versenyjogi előírásoknak, így ennek ellenőrzése nem szükséges.*

Munkáltatói intézkedést (például a munkaviszony megszüntetését) azoknak a vállalkozásoknak a 91,5 százalékában biztosan, majdnem biztosan vagy valószínűleg alkalmaznának a megkérdezettek a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának megsértése esetén (a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén ez az arány 94,12 százalék), amelyek ügyvezetésének határozott megfelelési koncepciója van. A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, illetve az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszélése-

ken” opciót választók esetén ez az arány 90, illetve 45 százalék (a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén az arány 90, illetve 47,37 százalék). Kártérítés követelését azon vállalkozásoknál, ahol az ügyvezetésnek határozott megfelelési koncepciója van, 68,5 százalékban alkalmaznának biztosan, majdnem biztosan vagy valószínűleg. (A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyása esetén ez az arány valamivel magasabb, 70,59 százalék.) A „Még nem alakított ki határozott elképzelést”, továbbá az „Ez a kérdés nem szokott felmerülni a vezetőségi megbeszéléseken” opciót választók esetén ilyen típusú személyi felelősségre vonást 50, illetve 30 százalék venne igénybe (a „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával az arányok 50, illetve 31,58 százalék körül alakulnak).

### **Mi lehet az alacsony szintű megfelelési erőfeszítések oka?**

A kutatás alapján a meglehetősen alacsony versenyjogi szabályoknak való megfelelés, illetve megfelelési hajlandóság elsődleges oka valószínűsíthetően az, hogy a vállalkozások jelentős része nem kerül közvetlen kapcsolatba a versenyjoggal, s annak működését és jelentőségét közvetlenül nem vagy csak ritkán érzékeli. (Annak ellenére, hogy piaci szereplőkként a gazdasági verseny aktív részeseinek kell lenniük.) A kutatásban részt vevő vállalkozások elenyésző része érzékelt folyamatban lévő versenyfelügyeleti eljárást (akár közvetlenül, akár a közvetlen környezetében), ezért sokuk számára a versenyfelügyeleti eljárás minden bizonnyal csupán esetleges, elvi lehetőség maradt. Érdekes továbbá az is, hogy a vállalkozások specifikus versenyjogi tudatossága, „megfelelési vágya” jelentősen alatta maradt az általános jogi tudatosságnak (például ami az adójogszabályok, az alapvető szerződéses szabályok, a munkaügyi rendelkezések ismeretét jellemzi). Míg az általános jogi támogatás bevett gyakorlatnak mondható, kifejezetten versenyjogi támogatást csak a vállalkozások elenyésző része vesz igénybe. Ez az összefüggés azzal is magyarázható, hogy a kkv-k esetén a kartelljogi kérdések ritkábban merülnek fel, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmával kapcsolatban pedig utalni kell arra, hogy a kutatásban részt vevő vállalkozások 70,4 százaléka nem értékeli jelentős mennyiségben közvetlenül lakossági fogyasztók részére.

A versenyszabályoknak való megfelelés érdekében a megkérdezett vállalkozások döntő része tehát indokolatlannak tartja, hogy a vállalkozás komoly anyagi erőforrásokat áldozzon e célra (például az alkalmazottak oktatása, a szerződések,

a kommunikációs anyagok, a reklámkampányok rendszeres és folyamatos előzetes versenyjogi véleményezése, a szerződéses állomány utólagos versenyjogi szempontú átvilágítása, vagy versenyjogi specialisták bevonása formájában). A válaszadók 73 százaléka<sup>35</sup> szerint egyik versenyjogi területen sem indokolt erre komoly anyagi ráfordításokat tenni, ebben a tekintetben egyik versenyjogi terület sem élvez prioritást.<sup>36</sup>

A kérdésre válaszolni tudók 69,81 százaléka<sup>37</sup> is csak havonta kevesebb mint nettó 50 000 forintot költene versenyjogi megfelelésre abban az esetben, ha ezzel nagy valószínűséggel elkerülhetné a kartelljogi problémákat. A kereskedelmi kommunikáció (a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat) területén ez az arány 76,47 százalékos.<sup>38</sup>

Érdeemes megjegyezni azonban, hogy a vállalkozások 36,6 százaléka alkalmaz napi 4 vagy annál több órát jogászt (jogtanácsost, ügyvédet), és 47,8 százaléka gyakran vagy szinte mindig igénybe vesz jogi tanácsadót az üzleti döntések meghozatalakor. Ebből levonható az a következtetés, hogy a vállalkozások – vélhetően a kis-mértékűnek tekintett kockázat (versenyfelügyeleti eljárás) miatt – kisebb arányban hajlandók specifikusan a versenyjogi megfelelésre költeni, mint jogi megfelelésre általában. Csak a vállalkozások 30,19 százaléka (a kartelljog érvényesítése érdekében), illetve 23,53 százaléka (tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma miatt) érne havi nettó 50 000 forintnál többet a teljes körű versenyjogi megfelelés,<sup>39</sup> annak ellenére, hogy a vállalkozások 36,6 százaléka van állandó alkalmazásban lévő jogász, és 47,8 százalékos pedig jellemzően igénybe vesz jogi segítséget az üzleti döntések meghozatalakor.

A válaszadók 95,8 százalékaival szemben az elmúlt 10 évben nem folyt versenyfelügyeleti eljárás, vagy nem tud róla, továbbá a válaszadók 86 százaléka közvetlen környezetében sem folyt ilyen eljárás vagy nem tud erről (nem volt olyan közvetlen állandó üzleti partnere, beszállítója vagy vevője, akivel vagy akinek jogelődjével szemben a GVH az elmúlt 10 évben eljárást folytatott volna, vagy ilyenről nem tud). Ráadásul a vállalkozások döntő része nem tartja valós veszélyforrásnak a verseny-

<sup>35</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával. A teljes minta alapján ez az arány 64,8 százalékos.

<sup>36</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával 17,46 százalékos az aránya azoknak, akik szerint mindkét területen kifizetődő lenne anyagi erőforrásokat áldozni, 4,76 százalékos szerint csak a versenykorlátozó megállapodások, 4,76 százalékos szerint csak a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat területén.

<sup>37</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

<sup>38</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

<sup>39</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

jogot: a kartelljog vonatkozásában 94,1 százalékuk, míg a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat esetén 92,7 százalékuk nagyon valószínűtlennek vagy valószínűtlennek tartja azt, hogy a következő 5 évben a közvetlen környezetében (valamelyik közvetlen, állandó kvv üzleti partnerével, beszállítójával vagy vevőjével szemben) a GVH versenyfelügyeleti eljárást indítson.<sup>40</sup>

A vállalkozások nagyon kis része vesz igénybe üzleti döntései meghozatala során specifikusan kartelljogi támogatást: kevesebb mint 10 százalékuk vizsgálta meg kisebb-nagyobb rendszerességgel a szerződéseit kartelljogi szempontból. A válaszadók 76 százalékánál az elmúlt 10 évben nem merült fel annak a szükségessége, hogy valamelyik szerződésüket kartelljogi szempontból részletesen megvizsgálják, illetve megvizgáltassák, vagy erről nem tudnak. Ha ehhez az arányhoz hozzáadjuk azokat, akiknél ilyen igény csupán néhány alkalommal merült fel, akkor ez az arányszám már 90,1 százalék.

Nagyságrendileg hasonló arányokkal találkozunk a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat területén. A válaszadók 77,5 százalékánál az elmúlt 10 évben egyszer sem merült fel annak a szükségessége, hogy valamelyik reklámkampányukat, kereskedelmi kommunikációjukat a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat szempontjából megvizsgálják vagy megvizgáltassák.<sup>41</sup> Ha ehhez a magas arányhoz hozzáadjuk a „Szinte soha” opciót választókat, akkor az arány már 84,5 százalék. (A kartelljogi aránynál némileg kedvezőbb, azonban még mindig rendkívül magas.) Pozitív eredmény ugyanakkor, hogy az ilyen típusú jogi átvilágítás a válaszadók 7 százalékánál rendszeres, 9,8 százalékánál rendszeres vagy gyakori.

Összességében elmondható tehát, hogy a vállalkozások sokkal kisebb arányban vizsgálják meg üzleti döntéseik következményeit versenyjogi szempontból, mint általában jogi szempontból, s bár a vállalkozások 36,6 százaléka alkalmaz napi 4 vagy annál több órában jogászt (jogtanácsost vagy ügyvédet), valamint az üzleti döntések meghozatalakor a vállalkozások 47,8 százaléka szinte mindig vagy gyakran vesz igénybe általános jogi segítséget, csupán hozzávetőleg 10 százalékuk vizsgálta meg szerződéseit, kereskedelmi kommunikációját előzetesen kifejezetten versenyjogi szempontból.

<sup>40</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót választók figyelmen kívül hagyásával.

<sup>41</sup> A „Nem tudom/nem válaszolok” opciót egyik válaszadó sem választotta.

## Összegzés

A kutatás eredményei alapján a részt vevő vállalkozások felének, kétharmadának nincs határozott elképzelése a versenyjogi szabályoknak való megfelelésről. A versenyszabályoknak való megfelelés érdekében csupán kis részük (jellemzően mintegy 10-20 százalékuk) tesz aktív erőfeszítéseket (ennél csak a jelentési kötelezettség alkalmazása említésének gyakorisága nagyobb).

Az aktív erőfeszítések között a négy legfontosabb versenyjogi megfelelési eszköz (a versenyjogi oktatás, a belső szabályzat, illetve magatartási kódex alkotása, az audit, illetve az alkalmazottak jelentési kötelezettsége) közül a jelentési kötelezettség és a belső szabályzat alkalmazása tekinthető a legnépszerűbbnek. A vállalkozások 37,1 százalékánál az alkalmazottak belső szabályzatban, munkáltatói utasításban lefektetett kifejezett kötelezettséggel rendelkeznek arra vonatkozóan, hogy az ügyvezetésnek (vezetőségnek) jelentsék, amennyiben bármelyik versenyjogi területen aggályos esettel találkoznak. Belső szabályzattal a megkérdezettek 26,8 százaléka rendelkezik valamelyik (kartelljog, tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat) vagy mindkét versenyjogi területen. A versenyjogi oktatás és a belső audit eszközét az elmúlt 10 évben hozzávetőlegesen azonosan alacsony arányban alkalmazták (valamelyik vagy mindkét versenyjogi területen versenyjogi oktatásra 12,5 százalékban, auditra 11,3 százalékban került sor).

Mindezek ellenére érdekes módon a versenyjogi szabályok megsértése esetén a megkérdezett vállalkozások jelentősebb arányban tartják biztosnak vagy valószínűnek a személyi felelősségre vonást, mint amilyen arányban megfelelési erőfeszítéseket tesznek annak elkerülése érdekében. Míg aktív megfelelési eszközöket a fentiek szerint a vállalkozásoknak csak kis része vesz igénybe, addig a kartelljog vonatkozásában a válaszadók 66,7 százaléka, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma vonatkozásában a válaszadók 78,3 százaléka szerint biztosan vagy valószínűleg sor kerülne a versenyszabályok megsértése miatt a felelős személy munkáltatói intézkedés formájában történő felelősségre vonására. Kártérítési felelősségre vonást a válaszadók 42,6 százaléka (kartelljog), illetve 55,1 százaléka (tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalma) tart biztosnak vagy valószínűnek.

A határozott megfelelési koncepciót reprezentáló vállalkozások a többi válaszadóhoz képest nagyobb arányban alkalmaztak aktív versenyjogi megfelelési eszközöket, azonban abszolút arányszámban döntő részük semmilyen megfelelési eszközt nem vett igénybe az elmúlt 10 évben. Ezek alapján kérdéses lehet, hogy miben is áll az ügyvezetés határozott elképzelése. Mindez pedig arra is utalhat, hogy az ügyveze-

tés határozott megfelelési koncepciója egyes esetekben nem lép túl azon a döntésen, hogy a vállalkozás nem akarja megsérteni a versenyszabályokat.

Az alacsony szintű versenyjogi megfelelési erőfeszítéseknek több oka, indoka is lehetséges, amelyek megfelelő feltérképezése azonban további kutatásokat igényelne. Ezen indokok közé sorolható egyrészt az, hogy a megkérdezett vállalkozások érzékelése szerint a verseny-felügyeleti eljárás veszélyének való kitettség foka rendkívül alacsony. A vállalkozások döntő részének közvetlen környezetében – velem szemben vagy velem közvetlen kapcsolatban lévő kkv üzleti partnerei körében – nem folyt versenyfelügyeleti eljárás az elmúlt hosszabb időszakban; és becslésük szerint rendkívül alacsony annak az esélye, hogy a jövőben ilyen eljárás előforduljon. A fentiekben írtaknak megfelelően a vállalkozások döntő része nagyon valószínűtlennek vagy valószínűtlennek tartja, hogy a következő 5 évben a környezetében, valamelyik közvetlen, állandó kkv üzleti partnerével, beszállítójával vagy vevőjével szemben a GVH versenyfelügyeleti eljárást indítson. A kartelljog vonatkozásában ez az arány 94,1 százalék, míg a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat esetén 92,7 százalék.

Másrészt az alacsony megfelelési erőfeszítések indoka lehet, hogy a vállalkozások napi működésük során ritkán találkoznak a versenyjoggal mint alkalmazandó joganyaggal, illetve vizsgálendő jogkérdéssel. (Napi működése során a válaszadók 76 százaléka egyáltalán nem találkozik a kartelljogi szabályokkal; ha ehhez a számhoz hozzászámítjuk azokat a vállalkozásokat is, ahol csak alkalomadtán merült fel versenyjogi kérdés, akkor az arány 90,1 százalék. Hasonló arányokkal találkozunk a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat vonatkozásában is: a vállalkozások 77,5 százalékánál az elmúlt 10 évben egyetlen alkalommal sem merült fel annak szükségessége, hogy valamelyik reklámkampányukat, kommunikációjukat a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat szempontjából megvizsgálják vagy megvizsgáltassák. Ha ehhez a számhoz hozzáadjuk a szinte soha opciót választókat is, akkor az arány már 84,5 százalék.) Ugyanakkor az is elképzelhető, hogy nem pusztán arról van szó, hogy a vállalkozás azért nem tesz aktív erőfeszítéseket a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében, mert mindennapi működése során szinte soha nem merülnek fel versenyjogi kérdések, hanem esetleg arról is, hogy a vállalkozás életében nem azonosítódnak, illetve nem tudatosulnak a versenyjogi kérdések, illetve a versenyjogilag aggályos helyzetek. Indokként felmerülhet még, hogy az ügyvezetés esetleg nem eléggé tájékozott a tekintetben, hogy milyen gyakorlatok vethetnek fel versenyjogi problémákat.



Harmadrészt, valószínűleg mindezekből is kifolyólag, a vállalkozások döntő része szerint nem lenne ésszerű (megtérülő) komolyabb anyagi erőforrásokat fordítani a versenyszabályoknak való megfelelésre. A válaszadó vállalkozások 73 százaléka szerint egyik versenyjogi területen sem indokolt komoly anyagi erőfeszítést tenni a versenyszabályoknak való megfelelés érdekében.

## Abstracts of the Articles

### **Escaping to the East? Relocations of capacities to and from Hungary during the recent crisis**

GÁBOR HUNYA – MAGDOLNA SASS

The international distribution of labour has changed to a great extent due to relocations. Hungary is a net beneficiary of the process up till now: there are considerably more projects and jobs coming to Hungary than those, which are leaving the country. The basis of the article is a specialised database set up by the authors. It allows to present which companies relocate, in which sectors and what are the effects in the home countries. The article also analyses the possible impact of the current crisis on relocations. The results are compared to those of other articles dealing with relocations.

### **The Role Of Open Innovation in Economic Catching-up**

DÁNIEL BÉZA – LÁSZLÓ KÁLLAY

Hungary – although member of international organizations comprising developed countries – is rather considered emerging country seeking to catch up. The European Union has fought hard in order to maintain its international competitiveness, while Hungary in its first ten years of EU membership was not able to reduce the gap with developed EU member countries. One of the complex determinants of catching-up and is the pace of economic development innovation performance. In this paper we examine the question of how possible roles played in the innovation process affect the chances of catching up. In our opinion, it is a precondition of improvement in relative economic development that domestic actors increase their share in the early, high value-added phase of the value chain. The results of several studies lead to the conclusion that the Hungarian subsidiaries of international companies can contribute to the enhancement of national innovation performance to a limited extent. They retain competencies determining their competitiveness to a much higher degree in corporate centres than those needed for as manufacturing, trade, and support services. Accordingly, the technology development activities are generally carried

out in the home countries of international corporations. We argue that the diffusion of open innovation means new opportunities for innovators in small open economies. Selling intellectual property or the company owning it to large companies has an increasing share in the possible scenarios of the innovation process. The national innovation policies have to encourage possible forms of open innovation as well beside the innovation process carried out under the framework of a single company.

**The impact of international trade on emission accounting with the example  
of China**

MÁRIA CSUTORA – ZSÓFIA MÓZNER, VETŐNÉ

In the era of growing global trade and climate change, taking into account the impact of international trade in greenhouse gas accounting is of utmost importance. In industrialised countries, the benefits and the responsibility for the greenhouse gas emissions associated with the products have been decoupled due to the increasing consumption of imported products. The article presents the advantages and disadvantages of the present methodologies used in greenhouse gas accounting, and it introduces an emission accounting methodology which is based on the principle of shared responsibility and it takes into account the impacts of international trade. The significance of the proposed methodology is proven by empirical analysis using the example of Chinese exporting activities. The logic behind the shared responsibility approach is that the greenhouse gas emissions associated with the material input value of an imported product should be allocated to the country which imports it, while the greenhouse gas emissions associated with the value added by industries components should be allocated to the country which produces it. This way the responsibility for greenhouse gas emissions and the benefits of enjoying a product should not be decoupled.

**What efforts do SMEs make in Hungary in order to comply with competition rules? The results of an empirical survey**

ISTVÁN CSONGOR NAGY

The paper maps, on the basis of a non-representative survey, the best practices of the SMEs in Hungary in the field of competition compliance (compliance with the rules of competition law) and examines how wide-spread the use of these compliance means is. The research inquires which methods (best practices) are applied by the SMEs in Hungary in order to mitigate the competition law risks connected to their market operations and which aspects determine the application of these compliance tools. The survey was accomplished on the basis of the data provided by the Hungarian Central Statistical Office and used the method of online questionnaires.

# MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2014. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát ..... példányban, ára: 10800 Ft/év, 5400 Ft/félev.

Megrendelő neve: .....

Megrendelő címe: .....

Megrendelő postafiókcíme: .....

Megrendelő e-mail címe: .....

Telefón: .....

Telefax: .....

Ügyintéző neve, telefonszáma: .....

Fizetési mód: Csekken:  Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2014-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

## **Külgazdaság Szerkesztősége**

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

# Társadalmi Riport 2012 – Tanulmánykötet

A kötet elektronikus változatát a Friedrich-Ebert Stiftung, nyomdai kivitelezését a Nemzeti Kulturális Alap támogatta.

**Szerkesztette:**

**Kolosi Tamás**, a TÁRKI elnöke,

**Tóth István György**, a TÁRKI vezérigazgatója

**380 oldal papírkötésben**

**ISSN 1216-6561**

**Ára: 2990 Ft**



A Társadalmi riport tanulmánykötet-sorozat a magyar társadalom legfontosabb trendjeit, változásait dokumentálja szisztematikusan gyűjtött empirikus adatok segítségével. Ahogy az elmúlt húsz évben, úgy jelenlegi, 12. kötetünkben is erre törekszünk. Az első blokk a társadalmi rétegződés, a jövedelemeloszlás és a szegénység témájával foglalkozik. Ezt makrogazdasági elemzések követik, majd arra fókuszálunk, hogy indikátoraink mit mutatnak a társadalmi összetartozás állapotáról. Idén kiemelten kezeljük az egyik – véleményünk szerint – legfontosabb alrendszert, az oktatás témakörét. Az utolsó fejezet pedig az országgyűlési választásokkal és a politikai attitűdökkel foglalkozik.

## Tartalomjegyzék

Előszó

*(Kolosi Tamás – Tóth István György)*

### I. TÁRSADALOMSZERKEZET, EGYENLŐTLENSÉGEK, TÁRSADALMI INDIKÁTOROK

1. A jövedelmi egyenlőtlenségek hosszú távú meghatározói Magyarországon  
*(Medgyesi Márton – Tóth István György)*
2. Megéri tanulni...? Származás, iskola, foglalkozás, kereset – utak és elágazások a rendszerváltást követően  
*(Kolosi Tamás – Keller Tamás)*
3. Családi struktúrák az életciklusban  
*(Harcza István – Monostori Judit)*

### II. MAKROGAZDASÁG

4. Sérülékeny gazdaság: sérülékeny állam, sérülékeny háztartások  
*(Oblath Gábor – Palócz Éva)*
5. Magyarország versenyképességének alakulása a Világgaazdasági Fórum Versenyképességi Indexe alapján. Okok és okozatok  
*(Vakhal Péter)*
6. A magyar szociálpolitika szerepe az egyenlőtlenségek alakításában: az elmúlt évtizedek trendjei  
*(Szívós Péter)*

### III. MUNKAERŐPIAC

7. Munkapiaci válságok, változások, válaszok  
*(Hárs Ágnes)*

8. Az alacsony foglalkoztatás okairól az 50 év feletti népességben Magyarországon. Az ösztönzők, a kognitív képességek és az egészségi állapot szerepe  
*(Divényi János – Kéző Gábor)*
9. Határokon átnyúló munkaerő-piaci és jövedelemszerző mozgások a „végeken”  
*(Koltai Júlia – Sik Endre)*

### IV. SZUBJEKTÍV JÓLLÉT

10. Hat állítás az elégedettség és a materiális aspirációk kapcsolatáról. Egy elméleti dilemma és néhány megoldási javaslat  
*(Keller Tamás)*
11. A gyermekek jólléte Magyarországon európai összehasonlításban  
*(Gábos András – Kopasz Marianna)*
12. Az 50 éven felüliek „jólléte” kapcsolataik tükrében  
*(Gáti Annamária)*

### V. TÁRSADALMI KOHÉZIÓ

13. Pártrendszer és a társadalmi kohézió jelzőszámai Magyarországon  
*(Fábián Zoltán)*
14. Egyenlőtlenségek iránti attitűdök Magyarországon  
*(Medgyesi Márton)*
15. Jövedelmi egyenlőtlenség és választási hajlandóság  
*(Horn Dániel)*
16. A radikalizmus és a cigányellenesség gyökerei a szélsőjobboldal szimpatizánsai körében  
*(Bernát Anikó – Juhász Attila – Krekó Péter – Molnár Csaba)*



**Social  
Research  
Institute Inc.**

Postacím: TÁRKI Zrt., Budapest 1518, Pf. 71.  
Cím: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
Telefon: (36-1) 309-7676 • Fax: (36-1)-309-7666  
E-mail: tarki@tarki.hu • Web: www.tarki.hu

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LVII. évf., 2013. szeptember–október (93–105. o.)

## A szellemi tulajdon tulajdoni szelleme

KÖHIDI ÁKOS

*Jelen tanulmány célja bemutatni a szellemi tulajdonnal kapcsolatos egyes elméleteket (például Locke, Lessing, Fichte, Kant, Kohler elméleteit) és magát a polgári jogi, tulajdoni analógia jellegét, a res corporales és incorporales közötti különbségeket. A cikk bemutatja, hogyan alakulnak ki a kezdetben privilégiumot jelentő értékjogokból a tulajdonjog analógiájára (intellectual property) a minden szerzőt megillető vagyoni jogosultságok. Bár a történeti fejlődés során a szerzői jog vagyoni oldala kiegészült a személyi oldallal, az előbbi érdek dominanciája napjainkban is kimutatható. A szerzői jog kialakulásakor is szemben álló fogyasztói és szerzői (majd kiadói és forgalmazói) érdekek harca a digitális világban csak fokozódott, ezért bemutatja Kant tulajdoni koncepciójának egy lehetséges értelmezését a jelenkor kihívásaival összefüggésben.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K29, K39.

### 1. Bevezetés

A 21. században keletkezett kihívások miatt a szellemi tulajdon elmélete újabb értelmezési kérdéseket vethet fel, jelen tanulmányomban röviden, egyes elméleteket áttekintve vizsgálom meg a köznyelvben is gyakran használt fogalmat és annak elméleti konstellációját. A szellemi tulajdon elnevezés mára nemzetközi szinten is bevettnek tekinthető, mivel több nemzetközi egyezmény is használja a szellemi tulaj-

\* A tanulmány a szerző „A polgári jogi felelősség digitális határai Európában – A P2P rendszerekben megvalósuló szerzői jogsértések felelősségtani vonatkozásai” című disszertációjának egyes fejezetein alapul.

Köhidi Ákos, egyetemi adjunktus, Széchenyi István Egyetem, Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar. E-mail cím: akos.kohidi@gmail.com

don kifejezést, így például a Szellemi Tulajdon Világszervezetének 1967-es (WIPO) alapító egyezménye, vagy a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi összefüggéseiről szóló 1994-es (TRIPS) egyezmény is e megközelítést helyezi előtérbe, ami az utóbbi egyezmény tárgyi hatályára tekintettel nem meglepő tény, hiszen elsősorban e javak kereskedelmi forgalmára fókuszál.<sup>1</sup> Az Európai Unióra tekintve az Alapjogi Charta is a szellemi tulajdon elnevezést használja a szellemi alkotásokkal összefüggő alapvető jogok védelmének rögzítése során. A tulajdoni megközelítéssel kapcsolatban általában kritikaként merült fel, hogy az túlhangsúlyozza a vagyoni érdeket, eltávolítva azt az alkotó személyiségének védelmétől. (Jóllehet például a 1886-os Berni Unió Egyezményben a szellemi jelleg, nem pedig a tulajdoni jelleg domináns.) További problémát jelent az is, hogy a több helyütt megjelenő fogalomhasználat ellenére a normatív definíciók „nem teremtenek megnyugtató logikai zárttságot”.<sup>2</sup>

## 2. Res corporales – res incorporales

A klasszikus tulajdonjogi felfogás a birtokba vehető dolgokból (*res corporales*) indult ki. Ezzel kapcsolatban a szerzői jogban egy klasszikus és egy modernebb probléma vethető fel, amelyek elméleti eredője tulajdonképpen azonos. A klasszikus probléma, hogy különbség van maga a műpéldány és a szerzői mű között, míg előbbi testi tárgy, utóbbi azonban egy ettől elszakadó lényegiség (tulajdonképpen a *res incorporales* körébe tartozik). A XIX. század elejének német jogirodalma áthidalta a problémát, megkülönböztetve a dolog felett álló tulajdonjogot és a mű tartalmához fűződő jogot.<sup>3</sup> Manapság (és ebből ered a probléma modern vetülete) az első fordulat sem feltétlenül igaz, hiszen maga a műpéldány is lehet immateriális, a fogalom kevésbé metafizikai, mint inkább fizikai értelmében. Ugyanis a digitális technológia

<sup>1</sup> Bővebben lásd: Gyenge Anikó [2005], 26.; Lontai Endre, Faludi Gábor, Gyertyánfy Péter, Vékás Gusztáv [2006] 19–20. o. A vagyoni jelleg megalapozása több olyan elmélet mentén lehetséges, amelyeket általában a szerzői jog verifikálására alkalmaznak. Yu ezek közé sorolja például az „ösztönzési elméletet” (*incentive theory*), amely a védelem megadásával a szerző vagyoni és időbeli befektetéseit igyekszik ellensúlyozni. Továbbá ilyenként hozza fel a „későbbi lehetőség” elméletét (*prospect theory*), amely azzal számol, hogy bizonyos esetekben a szerzői mű megalkotásakor még nem ismert annak későbbi gazdasági hasznosíthatósága. Végül a „fejlődés elméletét” (*development theory*) említi Yu, amely szerint a jogalkotó az adott mű gazdasági hatásaira koncentrálna adja meg a védelmet. Bővebben lásd: Yu, Peter K. [2004]: 2–3. (Forrás <http://www.peteryu.com/piracy.pdf>) Ilyen továbbá Locke természetjogi megközelítése, amelyről bővebben a tulajdoni jelleg megalapozásánál írok.

<sup>2</sup> Faludi [2003], 9. o.

<sup>3</sup> Már a római jogban Gaius különbséget tett *res corporales* és *incorporales* között. Előbbiek „dologtulajdon” tárgyai lehettek, míg utóbbiak a jogok tárgyai. Lásd: Menyhárd [2007], 47. o.



lehetővé tette, hogy az adott műpéldány nullák és egyesek szinte vég nélküli sokaságából épüljön fel. „Az anyagi világot felépítő atomokkal szemben ezek a digitális bitek súlytalanok és megfoghatatlanok.”<sup>4</sup> Sok esetben tehát az eredeti műpéldány sem testi tárgy,<sup>5</sup> így elképzelhető olyan eset, amelyben a szellemi alkotás teljesen elszakad magától a jogi értelemben vett, klasszikus dologfogalomtól. Van, aki úgy fogalmaz, hogy ez olyan, mintha bort árulnánk borosüveg nélkül.<sup>6</sup>

### 3. A szellemi tulajdon elméleti megalapozása

A szellemi tulajdon elmélete tulajdonképpen a felvilágosodás következménye volt, egyrészt az író mint önálló szellemi alkotó eszményének megjelenése miatt, másrészt az olvasóközönség kiszélesedése révén.<sup>7</sup> Ezt megelőzően a leírt gondolatokat nem tekintették a szerző önálló szellemi alkotásának, sokkal inkább úgy fogták fel azokat, mint egyfajta isteni adományt (erre utal például a múzsák klasszikus szerepe az irodalomban, vagy ennek kánonjogi vetülete: „*Scientia donum dei est, unde vendi postest*”,<sup>8</sup> azaz a tudás ajándék Istentől, ennél fogva azt nem lehet áruba bocsátani). Ennek ékes példái az eposzokban megjelenő invokációk, felhívhatjuk erre az irodalomból szemezgetve *Homérosz* Odüsszeiáját („Férfiúról szólj nékem, Múzsá...”), *Zrínyi* Szigeti veszedelem című művét („Szentséges királyné! Hívom irgalmadat. Adj pennámnak erőt, úgy írhaszak mint volt...”), vagy akár *Dante* Isteni színjátékát („Ó, Múzsá, nagy szellem, tiéd ez új dal, ó lélek, aki irod, amit láttam, nemességed elválik majd ezúttal!”). A transzcendens kapcsolatnak találkozhatunk nem isteni eredőjével is, ugyanis egyes görög filozófusok egyfajta átörökített tudásként tekintettek az artikulált szellemi termékre, amelynek eszmei képzetével (például

<sup>4</sup> *Howkins* [2004] 231. o.

<sup>5</sup> A 21. század digitális környezetében a műpéldányok sok esetben fájlokban jelennek meg, egy-szersmind válnak testtelenné. A fájl nem más, mint adathalmaz, mint ilyen pedig jelen jogunk szerint nem lehet dolog. A német gyökerű dologfogalom olyan tágítása, amely bekebelezi az adatokat is, erősen vitatható (leginkább) a következmények oldaláról. Hiszen a birtoklás és a tulajdon parttalan vidékeire tévednénk. Az adatnak ugyanis lehetne egyszerre több ezer felhasználója, amelyek egyike sem tartja kizárólagos hatalmában azt, így a birtoklás megállapíthatósága kétséges. Emellett a birtok átszállásának, a tulajdonjog keletkezésének és átruházásának kérdései is több bizonytalanságot vetnének fel, mint amennyi megoldást kínálna a praktikum számára az adatok és fájllok logói minősége.

<sup>6</sup> *Barlow* [1996] 168–189. o.

<sup>7</sup> Vö.: *Hesse* [2002] 26–45., *Hesse* szerint a modernitás megelőzően a különböző kulturális gyökerekkel rendelkező civilizációk (kínai, iszlám, keresztény) egységesek voltak abban, hogy az emberi gondolatokat nem tekintették az alkotó tulajdonába tartozónak.

<sup>8</sup> *Hesse* [2002], 28. o.

Platon ideatana szerint) már születéstől fogva bír az alkotó. Az originalitás transzcendens (többnyire isteni) determinizmusa azzal a gyakorlati következménnyel járt, hogy az „Istentől való származás” és az „Istennek tetsző” jelleg meghatározása és ezek eseti eldöntése a cenzúra eszközeként is szolgálhatott.<sup>9</sup> A nem haszonszerzési cél dogmája megjelent az alkotók díjazásának kérdésénél is.<sup>10</sup> Így ahhoz, hogy az alkotók mégis működhessenek, nagyban hozzájárult a mecenatúra léte, amely azonban a konkrét megrendeléseken keresztül sok esetben épp az alkotói szabadságot korlátozta. Ahogy *Schiller* a *Föld felosztása* című művében leírja, miután Zeusz a földi javakat elosztotta, a költőnek nem maradt semmi. Így Zeusz megnyitotta számára az égboltot.<sup>11</sup> A felvilágosodás alapvető változásokat hozott, egyrészt másként kezdték elismerni az alkotó individuumát, másrészt a tiszteletdíj helyébe a nyereségből történő különböző módokon való részesedés kezdett lépni. El kellett dönteni, hogy a (manifesztálódott) gondolat isteni kegy vagy az alkotó tulajdonának része, dönteni kellett közérdek és jól meghatározható magánérdekek között.<sup>12</sup>

A szellemi tulajdonjog első, természetjogi megalapozását *Locke* végezte el, szerte egyrészt minden ember tulajdona saját személye, másrészt a dolgok értékét az alkotó munka (a test fáradtsága, kezeinek munkája) alapozza meg, így aki azt létrehozza, az formálhat arra jogot.<sup>13</sup> Az elmélet elterjedt a kontinensen, olyannyira, hogy például 1726-ban *D’Hericourt* francia jogász erre hivatkozott a bíróság előtt annak érdekében, hogy a könyvek szerzőinek örökös privilégiumait megalapozza. Ezek ugyanis olyanok, mint a föld, amelyet az ember saját munkájával megművelt és amely számára gyümölcsözik.<sup>14</sup> E nézethez csatlakozott német területen *Lessing*, majd *Fichte* és *Kant* is. Elméleteik kiegészítették a korábbiakat, többek között azzal, hogy elhatárolták a mindenki által „birtokolható” gondolatokat azok egyedi és eredeti kifejezésmódjától.<sup>15</sup> A szellemitulajdon-elmélet első német bírálói közül kieme-

<sup>9</sup> Példaként hozható I. Erzsébet 1559-es rendelkezése, amely szerint a szövegek nyomtatásához a Korona által felhatalmazott cenzorok engedélye szükségeltett. Bővebben lásd például: *Rose, Mark* [1993], 13. o.

<sup>10</sup> Vö. Katona Mór egyes különös bölcsességet és szellemi képességeket igénylő foglalkozások megbízási díjával kapcsolatban tett megállapításaival: „Ezeknek díj, jutalom jár (tiszteletdíj, honorarium), ami nem éppen működésük kellő megfizetése, hanem inkább a tiszteletnek külső nyilvánítása, készségükért.” *Katona Mór* [1899], 164. o.

<sup>11</sup> *Part* [2006], 140. o.

<sup>12</sup> Lásd még: *Mezei Péter* [2012], 198. o.

<sup>13</sup> *Scanlan* [2005], 86.

<sup>14</sup> *Hesse* [2002], 34. o.

<sup>15</sup> *Hesse Fichte* gondolatait idézve „egyedi formát” ír, nem pedig kifejezésmódot, azonban ezzel nem a konkrét hordozóra mint megjelenési formára, hanem a kreatív és nyelvi eszközök által formába öntött gondolatra utal. Lásd: *Hesse*, uo. 35. o.

lendő Hegel, aki szerint, mivel e jogok nem dolgokon állnak fenn, így nem vonhatóak a klasszikus tulajdonjog fogalma alá. A szellemi tulajdon elméletének talajáról elrugaszkodó, ahhoz képest részben vagy teljességében más elvi alapokon nyugvó elméletek egész sora ismert.<sup>16</sup> Példának okáért *Kohler* dualista elmélete szerint a szerzői jog a tulajdonjoghoz mindössze szerkezetében hasonló vagyoni értékű jog, amely immateriális javakon áll fenn. Ettől azonban elkülöníti a szerző személyhez fűződő jogait. Kiemelendő még *Gierke* elmélete, aki a tulajdoni analógiát háttérbe szorítva, a személyiségi oldalra helyezte a hangsúlyt. (A vagyoni oldalt szélsőségesen elutasító gondolkodók közül francia területen például *Proudhon* úgy vélte, aki könyvét eladja, olyan, mint a bájait áruba bocsátó nő.)<sup>17</sup> A német jog végül a vagyoni és személyi jogok összekapcsolása mellett tette le a voksát, ez – az elsősorban *Ulmer* nevéhez köthető – monista elmélet.<sup>18</sup> Ezzel szemben az angolszász szellemi tulajdon-felfogás a dualista modellt követi.<sup>19</sup> Azaz a szerző személyhez fűződő jogai elválnak a vagyoni jellegű jogoktól, utóbbiak a tulajdonjog mintájára minden részjogosítványukkal együtt átruházhatóak. Az 1774-es *Donaldson v. Beckett*-ügyben hozott döntésében a bíróság például megállapította, hogy a szerzőnek örökös joga van ahhoz a műhöz, amit alkotott, ez azonban abban a pillanatban elenyészik, amint a könyvet nyilvánosságra hozták.<sup>20</sup> Az elméletben annyi modernizáció figyelhető meg, hogy a tulajdonjog közvetett tárgyát nem csak testi dolgok képezhetik, ez azonban a *property* fogalmának a német gyökerű dolog fogalomhoz (birtokba vehető testi tárgy)<sup>21</sup> képest tágabb jelentéstartományában tulajdonképpen könnyen feloldódik. Tehát az *intellectual property* fogalmával párhuzamban az angolszász *property*-ben eleve benne foglaltatnak a szellemi javak is. Nem elképzelhetetlen ilyen expanzió a magyar jogban sem. Igaz, nem a szellemi alkotásokkal összefüggésben, de hasonló elméleti kérdést érintve, a dogmatikai probléma az üzletrész kapcsán merült fel, amely nem dolog (mert sem nem testi tárgy, sem nem értékpapír) és követelés-ként sem kezelhető, így egy teljesen zárt fogalmi rendszerben sem adásvétel, sem engedményezés tárgya nem lehetne. A probléma feloldásaként a bírói gyakorlat az

<sup>16</sup> Lásd: *Lontai, Faludi, Gyertyánfy, Vékás* [2006], 20–25. o.

<sup>17</sup> *Nótári* [2010], 66. o.

<sup>18</sup> *Dreyer, Kotthoff, Meckel*, [2009], 6. o.; lásd még: *Braegelmann* [2009], 127–128. o.

<sup>19</sup> Az angolszász szellemi tulajdon-elmélet megalapozásával kapcsolatban lásd pl.: *Rose* [1993], 4–8. o. és 113–129. o. A fogalom használatával kapcsolatban lásd: *Spinello, Tavani* [2005], 4–6. o., az USA-beli fogalomhasználattal kapcsolatban lásd: *Lemley, Mark A.* [2004], 3–17. o.

<sup>20</sup> *Gantz, Rochester* [2005], 28–29. o.

<sup>21</sup> BGB 90. § „*Sachen im Sinne des Gesetzes sind nur körperliche Gegenstände*”

üzletrészt *analogia legis* útján „eszmei dolognak” minősítette, és így az adásvétel szabályait rendelte alkalmazni annak visszterhes átruházására.<sup>22</sup>

#### 4. A szellemi tulajdon koncepciója Kant nyomán

Olyan jogi kultúrákban is, ahol a szerzői jog nem a szellemi tulajdon koncepciójára épül, mind a mai napig találhatóak felvetések, amelyek a modern problémákat a klasszikus tulajdoni elméletek átértelmezésével javasolják kezelni. Érdekessége miatt kiemelendő *Lucibella* vonatkozó tanulmánya, amelyben amellett érvel, hogy *Kant* Az erkölcsök metafizikájának alapvetése című művében leírt tulajdoni koncepció kitűnően alkalmazható a szellemi tulajdon digitális környezetben történő értelmezéséhez.<sup>23</sup> A koncepció elméleti kiindulópontja, hogy a testi dolgokkal ellentétben a szellemi alkotások esetében egy nem fizikai létező birtoklásáról van szó. A következő problémát az jelenti, hogy az egyik személy általi birtoklás vagy használat nem rekeszti ki a többit e jogok gyakorlásából. *Hettinger* az ilyen javakat nem kizárólagos javaknak nevezi, értve ezalatt, hogy ezek egy időben több helyen is lehetnek és nem elhasználhatóak.<sup>24</sup> A jelenséget a gyertyalánghoz lehet hasonlítani, ha ugyanis egy gyertya lángjával meggyújtunk egy másik gyertyát, ez nem oltja ki és nem is csökkenteni az eredeti lángját.<sup>25</sup> *Bobrovsky* álláspontja szerint az ubikvitás (mindenütt jelenlét) jótékony hatással van a művek mind szélesebb körben való elterjedésére, így „a szellemi tulajdoni magánjogok oltalmának lejárta nem halál, hanem feltámadás”, a digitalizálással új életre kel a „tulajdon palackjából kiszabadult szellem”.<sup>26</sup>

Visszatérve *Kanthoz*, szerinte az erkölcsnek önlegitimálónak kell lennie, ellentétben a joggal, amely mindig függ valamilyen külső entitástól (jogalkotó), aki meghatározza, meddig terjed az egyén szabadsága, figyelembe véve mások szabadságát. Ennélfogva mindenkinek a legtöbb szabadságot kell biztosítani mindaddig, amíg ez az elosztás egyenlően megvalósítható. Ezt az állapotot azonban sokszor csak kényszer útján lehet elérni. Az elméletet *Kant* nemcsak a szabadság gyakorlásával kapcsolatos jogszerű megatartásokra alkalmazza, hanem kiterjeszti a tulajdonra is. A tulajdonjogból ered, hogy mindenki más köteles tartózkodni attól, hogy elvegye, ami az enyém. A tulajdon lényegét *Kant* úgy összegzi: „Valami olyan módon illet

<sup>22</sup> *Menyhárd* [2007], 48. o.

<sup>23</sup> *Lucibella* [2010], 35–40. o.

<sup>24</sup> *Hettinger* [1989], 32. o.

<sup>25</sup> *Braegelmann* [2009], 127. o.

<sup>26</sup> *Bobrovsky* [2008], 10. o.

meg jogszerűen engem (*meum iuris*), hogy ha más személy használja a beleegyezésem nélkül, az árt nekem.”<sup>27</sup> *Lucibella* szerint *Kant* tulajdonfogalmába beleillik a szellemi tulajdon is. *Kant* ugyanis a tulajdon lényeges fogalmi elemei között megkülönböztet intellektuális és empirikus birtoklást, az előbbihez pedig nem kell a dolog feletti tényleges fizikai hatalom. (Például ha az íróasztalra teszek egy almát, azt akkor is hatalmam alatt tartom intellektuálisan, ha elhagyom a szobát.) Így az intellektuális birtoklás lehetővé teszi akár azt is, hogy nem fizikai dolgot birtokoljunk, mivel az adott dolog metafizikai értelemben is létezik. Ugyanis ha az adott dolognak nincs ilyen metafizikai, *a priori* karaktere, akkor *Kant* szerint egyáltalán nem állhat fenn rajta tulajdon. Mivel elutasítja az empirikus birtoklásra alapozott tulajdonelméletet, így a tulajdon megalapozásához nem feltételezi a *corpus possessionist*.<sup>28</sup>

Az előbbieket a következő példa segítségével vetíthetjük a szerzői művekre. Valamely könyv által közvetített gondolatok túlmutatnak a könyv empirikus létén és feltételezik egy olyan szellemi objektum létezését, amelyet le lehet egyszerűsíteni pusztán írott szavakkal. *Lucibella* szerint ez a megállapítás az összes mai műtípusra is igaz és alkalmazható. A megkülönböztető (metafizikai) karakter tehát abban nyilvánul meg, hogy a leírt szavak milyen eredeti gondolatokhoz kapcsolódnak. Épp emiatt kell a szerző engedélye a másoláshoz, ugyanis bárkinél is van a műpéldány, valójában a közvetített értéket is többszörözi. Összegezve *Kant* elméletét, mivel alapvetően nem jogviszonyokból indul ki, hanem abból az elméleti feltevésből, hogy van egy, az erkölcsből fakadó kategorikus imperatívusz, ami miatt mindenki megadja a másoknak a lehető legtöbb szabadságot, már csak azért is, mert a racionális ember tudja, hogy neki is így jut arányosan a legtöbb. (Az esetleges anomáliák esetén pedig a jogi szabályozók egyenlítik ki az érdekeket.) Emiatt azonban a tulajdon megalapozásánál nincs szükség a fizikai értelemben vett hatalom alatt tartásra, mert tiszteletben tartják mások az általam kifejezett tulajdonosi szándékot is. (Ez a már említett intellektuális birtoklás.) Ha azonban ebből indulunk ki, elfogadjuk azt is, hogy mindenkitől függetlenül birtokolunk, így azonban arra a következtetésre juthatunk, hogy önmagában létező (autopoietikus) tulajdon nincs. A tulajdon eszerint csakis társadalmi kontextusban értelmezhető, mivel lényege abban áll, hogy mások ne használják azt, ami az enyém. *Kant* elméletének a szellemi tulajdonra történő alkalmazása tehát azt jelenti, hogy a szellemi tulajdont gyakorlatilag a társadalmi kooperáció kontextusában értelmezzük (a többiek is elismerik a tartózkodást, cserébe azért, hogy én is ezt

<sup>27</sup> Idézi *Lucibella* [2010], 37. o.

<sup>28</sup> Vö.: *Brósz, Pólay* [1986], 213–215. o. *Földi, Hamza* [1996], 302–305.; *Nótári* [2011], 193–194. o.; *Menyhárd* [2007], 489–490. o.

tanúsítom), így elszakítva azt a klasszikus, birtoklásra épülő tulajdontól és egyúttal megalapozva a szellemi alkotásokon fennálló tulajdon létjogosultságát.

## 5. A koncepció hazai megítélése

A jelenleg hatályos magyar jog szerint a szerző személyi és vagyoni jogai főszabály szerint egységben szemlélendők (monista felfogás), a civilisták általában elutasították a szellemi tulajdon elméletét,<sup>29</sup> ez magából a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvényből (a továbbiakban: Sztj.) is kitűnik.<sup>30</sup> (Ez azonban manapság oldódni látszódik, utalva itt például a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala elnevezésre.) Nem volt ez azonban mindig így, ugyanis csak az 1969. évi III. szerzői jogi törvény hozta el a monista szerzői jogi rendszert, szakítva a személyhez fűződő jogoktól elkülönülő, forgalomképes vagyoni jogok szemléletével.<sup>31</sup> Az e törvény előtti időszak szerzői jogát a szellemi tulajdon koncepciója hatotta át, emellett azonban a szerző személyhez fűződő jogait is fokozatosan elismerték.

Az első kodifikációs kísérletek idején több szerző is a szellemi tulajdon mellett foglalt állást, így például *Toldy Ferenc* az írói tulajdonról írt cikkeiben a szellemi alkotásokra is kiterjesztendő tulajdonjog mellett érvelt, tette ezt annak ellenére, hogy a kor meghatározó felfogása szerint tulajdonjog csak testi tárgyakon (*res corporales*) állhatott fenn. *Rádai* szavait idézve: „Tulajdonban csak kívülünk s tőlünk önálló léttel bíró testi dolgok lehetvén, a tulajdonszerzés is csak küldolgozokra irányulhat.”<sup>32</sup> Azonban például *Szemere* 1844-es törvénytervezete felülemelkedett a kor egyszerűsítő tulajdoni felfogásán, megjelenítve (bár még nem *expressis verbis*) a szerző személyhez fűződő jogait is.<sup>33</sup> Azért okozhatott alapvető dogmatikai nehézséget a klasszikus tulajdonjogi felfogás analógiája, mert egyrészt a szellemi tulajdon időben korlátolt volt, másrészt a szerző személyhez fűződő jogainak mind gondosabb kifejtésével, mindkét abszolút szerkezetű jogviszonyt egymásra ültetve már nem lehetett a szükséges esetekben relativizálni. A szellemi tulajdon elnevezés sem volt normatív kategória, az erre való utalás is meglehetősen diverz kifejezésekkel történt, például

<sup>29</sup> Vö.: *Lontai, Faludi, Gyertyánfy, Vékás* [2006] 21. o.

<sup>30</sup> Vö.: Sztj. 9. § (2) és (3) bekezdései.

<sup>31</sup> Lásd még *Nótári* [2010], 41–42. o.

<sup>32</sup> *Rádai* [1875], 41. o., a szerző e helyütt hivatkozik Stahlra is, aki szerint „*Eigentum an etwas Anderen als einer körperlichen Sache, ist juristisch Absurdum*”. Azaz, jogilag abszurdum az a feltételezés, hogy a tulajdonjog a testtel bíró dolgokon kívül valami máson is fennállhasson.

<sup>33</sup> Idézi: *Nótári* [2010], 35. o.

*Szladits* „eszmei tulajdon”-ról ír, elkülönítve az írói és művészi tulajdont mint egyik alcsoportot a gazdasági érdek uralma alatt álló másik alcsoporttól. Hangsúlyozva, hogy előbbiben a vagyoni érdek mellett „előtérbe tolul az ilyen alkotásokhoz fűződő személyi érdekek védelme is.”<sup>34</sup> Kolosváry olyannyira a személyi érdekek mellett foglalt állást, hogy szerinte a szerzői jog egyenesen a személyiségvédelem körébe tartozik, mert az eszme és a gondolat „uralmunk alatt csak annyiban áll, amennyiben tőlünk függ, hogy a lelkivilágunkban kelt gondolatoknak akarunk-e kifejezést adni vagy nem?”<sup>35</sup> Összességében tehát megállapítható, hogy a személyi érdekeket ekkor még nem a szerzői jog, hanem a személyiségvédelem fogalmi körén belül értelmezték. Példaként hozható a Curia egyik, 1915-ös ítélete is. „A szerzőnek számos és lényeges személyi érdeke is fűződik az ő szelleme termékéhez, a mely érdekeket részben a jog is oltalomban részesít s a melyek függetlenek attól, hogy a gazdasági kihasználás privilégiuma kit illet. Ezek az érdekek ehhez képest nem esnek technikai értelemben vett szerzői jog körébe s ebből folyólag oltalmuknak sem a tartalma, sem az iránya, sem a határai nem azonosak a szerzői jogéival.”<sup>36</sup>

Végül a szellemi tulajdon dualista angolszász elméletéhez képest a magyar jog a monista szerkezetű szerzői jogi koncepciót fogadja el. Azaz a szerző személyhez fűződő jogai nem forgalomképesek, a vagyoni jogok pedig főszabály szerint nem forgalomképesek, kivételeket maga a törvény határoz meg.<sup>37</sup> Így arra tekintettel, hogy a szellemi tulajdon elnevezés (*intellectual property*) egy angolszász gyökerű fogalmat takar, ennek a szellemi alkotások magyar rendszerére, ezen belül a szerzői jogra vetítése csak részleges lehet. *Menyhárd* személyiségi oldalra tekintve tett megállapítása szerint „hazai jogunkban a szellemi alkotás ezért nem szellemi tulajdon.”<sup>38</sup> *Ficsor* szerint a szellemi tulajdon kifejezésben a „tulajdon” elem a jogviszony szerkezetére vonatkozó analógia, míg a „szellemi” elem épp a klasszikus tulajdonjogtól való elkülönülés kifejezését szolgálja. Így a szellemi tulajdon koncepciójának elfogadása önmagában nem jelenti azt, hogy a szellemi tulajdont a dolgokon fennálló tulajdonnal azonosítanánk.<sup>39</sup> Emellett a szellemi tulajdon koncepciója tehát nem zárja ki a szerző személyiségének és az ehhez kapcsolódó jogoknak a figyelembevételét.<sup>40</sup>

<sup>34</sup> *Szladits* [1933], 359. o., 362–363. o., Lásd még: *Szladits* [1930], 225–226. o.; Lenkovics szerint manapság is célszerűbb volna a jól bevált „eszmei javakon fennálló tulajdonszerű jogokról” beszélni. Lásd: *Lenkovics* [2008], 276. o.

<sup>35</sup> *Kolosváry* [1927], 75. o.

<sup>36</sup> A Curia 3880/1915. számú döntését idézi: *Meszlény, Artúr* [1917], 504–539. o.

<sup>37</sup> Vö.: Sztj. 9. § (3) bekezdése.

<sup>38</sup> *Menyhárd* [2007], 22–23. o.

<sup>39</sup> *Ficsor* [2001], 28. o.

<sup>40</sup> Uo.

Az elmélet polgári jogi aspektusai mellett csak utalok az alkotmányjogi tulajdonkoncepció analogizálási lehetőségeire. A német és magyar alkotmánybíróság döntéseiben kifejti, hogy az alkotmányos tulajdonvédelem nem kizárólag a tulajdonjogra, hanem az ezzel összefüggő más vagyoni jogok védelmére is kiterjed.<sup>41</sup> Ez azonban nem jelent egyszersmind polgári jogi értelemben vett tulajdonvédelmet is. „Az Alkotmánybíróság a 64/1993. (XII. 22.) AB határozatban kimondta, hogy az alkotmányos tulajdonvédelem köre és módja nem szükségképpen követi a polgári jogi fogalmakat. A szükséges és arányos korlátozásnak, illetve a tulajdonjog lényeges tartalmának ugyanis nincs polgári jogi megfelelője. Az Alkotmány szerinti tulajdonvédelem köre nem azonosítható az absztrakt polgári jogi tulajdon védelmével.”<sup>42</sup> Emellett *Faludi* már 2003-ban megjegyzi, hogy az alkotmányos tulajdonvédelem alapja más alkotmányos jogokkal (például a véleménynyilvánítás szabadsága, információs jog) ütköztetve háttérbe szorulni látszik, a korlátozások lehetősége és mértéke szélesedni fog.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> BVerfG 07.07.1971. – 1 BvR 765/66 „Kirchen- und Schulgebrauch”; BVerfG 07.07.1971. – BvR 775/66.; BVerfG 07.07.1971 – 1 BvR 276/71; lásd még: *Braegelmann* [2009], 131–135. o. A magyar Alkotmánybíróság gyakorlatából: „Az Alkotmánybíróság elvi élel mutat rá arra, hogy az Alkotmány 13. § (1) bekezdése nemcsak a tulajdonjog, hanem az azzal összefüggő minden vagyoni jog biztosítására vonatkozik. Az Alkotmány 9. § (1) bekezdése ezért a tulajdonvédelem körében az egyéb vagyoni jogok védelmét is biztosítja. A jog-összehasonlítás is azt mutatja, hogy több külföldi alkotmánybíróság gyakorlata a vagyoni jogosultságokat az alkotmányos tulajdonvédelem körébe vonja. Az Alkotmánybíróság ezzel is összhangban az Alkotmány tulajdonvédelemmel kapcsolatos rendelkezéseit olyan alapjognak tekinti, amelyet mind az Alkotmánybíróság, mind a bíróságok az egyéb dologi jellegű vagyoni jogok védelmére is alkalmazhatnak.” 17/1992. AB-határozat. A hivatkozott határozat a „kezelői jog” kapcsán fejtette ki a fentieket, azonban okszerű a következtetés, amely szerint a szellemi alkotások jogára is megfelelően alkalmazható megállapításokat tartalmaz. Lásd: Lontai és mtsai., 2006, 11. Az 1338/B/1992. AB-határozat már a szabadalommal kapcsolatban rögzíti, „a szabadalom intézményének elméleti megalapozására számos elmélet ismeretes (pl. tulajdoni elmélet, jutalomelmélet, publikációs szerződés koncepciója, ösztönzési elmélet). Az Alkotmánybíróságnak nem feladata, hogy az elméleteket értékelje, a tudományos vitákban állást foglaljon.” Az Alkotmánybíróság tehát nem mondja ki, hogy a szellemi alkotások felett szellemi tulajdonjog áll fenn, azonban visszautalva a korábbi döntésre, a határozat utal rá, hogy a iparjogvédelmi jogok, vagyoni jogok révén élvezik a tulajdon alkotmányos védelmét. Szerzői jogi szempontból talán leginkább releváns az Alkotmánybíróság 382/B/1995. számú határozata, amely „azt vizsgálta, hogy az ún. közös jogkezelés jogkövetkezménye a szerzők vagyoni jogosultságainak egyikét, a díjazáshoz való jogot, pontosabban a díjjal való rendelkezési jogot a tulajdonhoz való alapvető jogot sértő módon korlátozza-e.” Az Alkotmánybíróság ezen határozata érdemben nem vizsgálta a szerzői jogok tulajdoni jellegét, azonban a szerző vagyoni jogaival kapcsolatban a korábbi ítélkezési gyakorlatnak megfelelően elfogadta a tulajdon intézményére történő hivatkozást. Ezt a gyakorlatot folytatja az Alkotmánybíróság későbbi határozataiban is, lásd: 664/B/1999. AB-határozat.

<sup>42</sup> 664/B/1999. AB-határozat.

<sup>43</sup> *Faludi* [2003], 7–8. o.



## 6. Közgazdasági szempontok

A két tulajdonfogalom analógiája azonban nem csak jogi érvekkel indokolható, érdemes az ezzel kapcsolatos közgazdaságtani megállapításokra is utalni. Példaként hozható *Lemley*, aki *Demsetz* közgazdasági tulajdonkonceptiójára utalva a szabad felhasználást (és magát a szerzői jogot is) a tulajdonjog pozitív és negatív gazdasági kihatásainak (externáliák) megkülönböztetésével támasztja alá.<sup>44</sup> Pozitív externáliái a testi dolgokon (*res corporales*) fennálló tulajdonjognak is vannak. Például, ha a házam elé virágokat ültetek, ennek minden előnyét képtelen vagyok megtartani, hiszen a járókelők ugyanúgy részesülhetnek az élményben, nem követelhetem a látvány ellenértékét. Ugyanígy arra az előnyre sem tarthatok igényt, amely a tulajdonomban álló, közkedvelt üzlet miatti többletforgalom a mellettem lévő kevésbé népszerű boltban. Ezekre a pozitív externáliákra tehát nem formálhatunk jogot. (Ha ugyanis megtiltanánk vagy költségekkel terhelnénk az olyan felhasználást, amely egyiknek hasznot hajt, a másinak pedig semmilyen költséget nem okoz, mindezzel szükségtelen társadalmi költségeket okoznánk.) Értelemszerűen más következtetésre juthatunk az elhasználható dolgok használatával kapcsolatban, hiszen itt a használat eleve költséges. *Lemley* meghatároz olyan esetköröket is, ahol a pozitív externáliákat is kezelni kell, mivel valamilyen lényeges, fix költség eredményez olyan előnyt, amelyből senki nem zárható ki.<sup>45</sup> (Erre példaként hozhatóak a közjavak, amelyeknek van előállítási és fenntartási költségük is, a hasznokból azonban mindenki részesülhet. Éppen ezért e költségek általában „közfinanszírozottak”, azonban az emellett keletkezett haszon eloszlik.) Mindezek analógiájára *Lemley* levezeti, hogy a szellemi tulajdonnak minden externáliája pozitív, ezt pedig az információ „elfogyaszthatatlanságára” alapozza, ráadásul szerinte a szellemi javak „közjavak”. Hovatovább az információ, annak fogyasztásával megtöbbszöröződik, így juttatva széles körben előnyökhöz a társadalom tagjait. Ezzel természetesen nem a szerzői jogot vonja kétségbe, hiszen az alkotás költségeit és az ésszerű profitot biztosítani kell, ellenkező esetben az alkotás létalapját és az alkotó motiváltságát veszélyeztetnénk. *Lemley* tehát sokkal inkább a szabad felhasználás elleni érvek közgazdaságtani bírálatát kínálja fel, megerősítve azt, hogy a szerzői jog – mint speciális szabályozó – léte szükséges, mivel a költségek és a profit, ellentétben a hagyományos áruforgalmi mechanizmusokkal, nem közvetlenül, az adott dolgok értékesítésével térül meg.

<sup>44</sup> *Lemley* [2004], 17–25. o.

<sup>45</sup> *Lemley* [2004], 23–24. o.

Összességében elmondható, hogy a szellemi tulajdon elméleti megalapozása a felvilágosodással megtörtént, ezután az érdeklődés és az ezáltal generált elméleti és gyakorlati viták áttevődtek a szellemi tulajdon ontológiai alapjáról annak (tartalmi, időbeli és térbeli) korlátozhatóságára. A jogalkotó fokozatosan oldotta annak abszolút jellegét a közérdek mind szélesebb körű kiszolgálása végett. Ez a folyamat önmagában persze nem vonta kétségbe (legfeljebb némileg erodálta) az abszolút szerkezetű tulajdonjogviszonnyal alkotott párhuzamot, hiszen időközben a tulajdonjog korlátozhatóságának is megteremtődtek a jogi alapjai és garanciái. Az angolszász tulajdoni felfogás azonban a magyar szerzői jogra vonatkoztatva egy, a jogosultságokra csupán részben rávetülő „szellemképé” képzelhető el.

#### Felhasznált irodalom

- Barlow, John Perry* [1996]: Selling Wine Without Bottles: The Economy of Mind on the Internet. In: *Hugenholz, P. Bernt* (szerk.): The Future of Copyright in a Digital Environment. Kluwer, Hague.
- Bobrowszky Jenő* [2008]: Az enyém, a tied és a miénk a szellemi tulajdonban. Áttekintés a közkinccs és a szellemi magántulajdon egyes összefüggéseiről az Internet tükrében. In: *Faludi Gábor* (szerk.): Liber Amicorum. Studia P. Gyertyánfy Dedicata. ELTE ÁJK Polgári Jogi Tanszék, Budapest.
- Braegelmann, Tom* [2009]: Copyright Law in and under the Constitution. The Constitutional Scope and Limits to Copyright Law in the United States in Comparison with the Scope and Limits imposed by Constitutional and European Law on Copyright Law in Germany. *Cardozo Arts & Entertainment Law Journal*, Vol. 27.
- Brósz Róbert – Pólay Elemér* [1986]: Római jog. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Dreyer, Gunda – Kotthoff, Jost – Meckel, Astrid* [2009]: Urheberrecht. C.F. Müller, München.
- Faludi György* [2003]: Szerzői jog, iparjogvédelem és a Ptk. koncepciója I. rész. Polgári Jogi Kodifikáció, 2–3.
- Ficsor Mihály* [2001]: A szellemi tulajdon és a Ptk. (észrevételek és javaslatok a polgári jogi kodifikációhoz). Polgári Jogi Kodifikáció, 2., 28.
- Földi András – Hamza Gábor* [1996]: A római jog története és intézményei. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Gantz, John – Rochester, Jack B.* [2005]: Pirates of the Digital Millennium. How the Intellectual Property Wars Damage Our Personal Freedoms, Our Jobs, and the World Economy. Pearson Education, USA.
- Gyenge Anikó* [2005]: Szerzői jogi korlátozások és a szerzői jog emberi jogi háttere. HVG-Orac, Budapest.
- Hesse, Carla* [2002]: The rise of intellectual property, 700 B.C. – A.D. 2000: an idea in the balance. Daedalus.
- Hettinger, Edwin C.* [1989]: Justifying Intellectual Property. Philosophy and Public Affairs, XVIII/1.
- Howkins, John* [2004]: Az alkotás gazdagít. Bátorítás kreatív embereknek. HVG Kiadó, Budapest.
- Katona Mór* [1899]: A mai érvényű magyar magánjog vezérfonala. Stampfel Károly, Pozsony.

- Kolosváry Bálint* [1927]: Magánjog. Vezérfonal a magyar magánjogból tartott egyetemi előadásokhoz. Studium, Budapest.
- Lemley, Mark A.* [2004]: Property, Intellectual Property, and Free Riding. Stanford Law School Working Paper, No. 291., 3–17.
- Lenkovics Barnabás* [2008]: Szerzői és jogi netovább. In: Faludi Gábor (szerk.): Liber Amicorum. Studia P. Gyertyánfy Dedicata. ELTE ÁJK Polgári Jogi Tanszék, Budapest.
- Lontai Endre – Faludi Gábor – Gyertyánfy Péter – Vékás Gusztáv* [2006]: Magyar polgári jog. Szellemi alkotások joga. Eötvös József Könyvkiadó, Budapest.
- Lucibella, Chris* [2010]: Filesharing And Ownership of Digital Objects: Intellectual Property According to Kant's Theory of Possession. Theoretical & Applied Ethics, I/1.
- Menyhárd Attila* [2007]: Dologi jog. Osiris Kiadó, Budapest.
- Meszlény Artúr* [1917]: A Polgári Törvénykönyv szocializálása, 1. *Jogállam, jog- és államtudományi folyóirat*, XVI. és XVII. évf., é.n. 8.
- Mezei Péter* [2012]: A technológia és a szerzői jog szimbiózisa. *Jogtudományi Közöny*, LXVII/5. 197.
- Nótári Tamás* [2010]: A szerzői jog fejlődése. Lectum Kiadó, Szeged.
- Nótári Tamás* [2011]: Római köz- és magánjog. Lectum Kiadó, Szeged.
- Part Krisztina Katalin* [2006]: A szerzői jogi szabályozás kialakulása Angliában, Németországban és az Egyesült Államokban. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*, 1 (111). évf., 4. sz., 140–153. o..
- Rádai Lajos* [1875]: A tulajdon bölcselete. Kókai Lajos Könyvkereskedése, Budapest.
- Rose, Mark* [1993]: Authors and Owners. The Invention of Copyright. Harvard University Press, Cambridge.
- Scanlan, Michael J.* [2005]: Locke and Intellectual Property Rights. In: Spinello, Richard A. – Tavani, Herman T. (szerk.): Intellectual Property Rights in a Networked World: Theory and Practice. London.
- Spinello, Richard A. – Tavani, Herman T.* [2005]: Intellectual Property Rights: From Theory to Practical Implementation. In: Spinello, Richard A. – Tavani, Herman T. (szerk.): Intellectual Property Rights in a Networked World. Theory and Practice. Information Science Publishing, London.
- Szladits Károly* [1933]: A magyar magánjog vázlatja, I. Grill Károly Könyvkiadó vállalata, Budapest.
- Szladits Károly* [1930]: Dolog jog. Grill Károly Könyvkiadó vállalata, Budapest.
- Yu, Peter K.* [2004]: Digital Piracy and the Copyright Response. 2–3. Forrás: <http://www.peteryu.com/piracy.pdf>

# ÚJ KÖNYVEK

## Nemzetközi magánjog – Jogszabály- és jogesetgyűjtemény

Főszerkesztő: Szabó Sarolta

Szerkesztők: Raffai Katalin – Szabó Sarolta

Pázmány Press, 2013, 424 oldal

Az Európai Unió jogalkotó-jogegységesítő tevékenysége a 2004-es csatlakozásunk óta eltelt időszakot tekintve is növekvő intenzitásra tett szert, nem is beszélve a már meglévő jogforrások átalakításáról. Javarást belföldi ügyekkel foglalkozó jogalkalmazók is egyre gyakrabban szembesülnek külföldi elemet tartalmazó tényállásokkal, amelyek megoldása sajátos jogi gondolkodást, de mindenképpen a vonatkozó, hatályos uniós normák pontos ismeretét és azok körültekintő alkalmazását igénylik. A feladatot tovább nehezíti, hogy e normaalkotó folyamat a nemzetközi magánjogon belül sem egységes, az egyes részterületekre vonatkozó jogalkotás – korábban a fogyasztóvédelmi jog, újabban a nemzetközi munkajog, családjog, kötelmi jog és polgári eljárásjog harmonizációja került sorra – változó gyorsasággal, de semmiképp sem egyszerre zajlik, emellett pedig számos új vonást is mutat.

A II. világháborút követő időszakban mutattak először hajlandóságot a szuverén államok a nemzetközi magánjogi tényállások közvetlen, azaz egyezmények útján való rendezésére, ám a hosszas egyeztetéseket igénylő, fenntartási lehetőséget biztosító megállapodások nem kedveztek a jogegységesítésnek. Miután a kilencvenes években virágkorát élő, irányelves minimumharmonizáció sem vezetett eredményre, az Európai Unió közvetlen hatályú, minden tagállamra kötelező rendeletekkel látott e cél megvalósításának. Ezt a folyamatot az 1999. május 1-jén hatályba lépett amszterdami szerződéssel megalkotott EK-szerződés tette lehetővé, kompetenciát biztosítva az EU szerveinek nemzetközi magánjogi rendeletek alkotására. Bár látványos eredmények születtek a rendeleti kollíziós normákkal szabályozott kérdés-

körökben (leglátványosabban a nemzetközi kötelmi jog terén) a teljes egységesítés még messze van: az uniós rendeletek egyikének tárgyi hatálya sem teljes, a tagállami kompromisszumok elősegítése végett pedig mindegyik meghagyja a nemzeti kollíziós szabályoknak bizonyos szabályozási területeket. Egyelőre kettős jogi rendszerről beszélhetünk: nemzeti és európai kollíziós jogi rezsimről. Emellett a töredezettséget fenntartja a tény, hogy hiányzik még egyes fontos részterületek (személyek, dologi jog, egyes családjogi problémakörök stb.) szabályainak harmonizálása és egy olyan általános rész, amely egységesítené a nemzetközi magánjog alapvető jogintézményeit (*renvoi*, előkérdés, minősítés stb.), pedig erre sürgető igény jelentkezik.

A legfrissebb uniós törekvések nem csupán új rendeletek megalkotását jelentik.

A korábbi egyezményes jogegységesítés tapasztalatai (a külföldi határozatok elismeréséről és végrehajtásáról szóló 1968-as brüsszeli egyezmény, a szerződésekre irányadó jog meghatározására vonatkozó 1980-as római egyezmény) rendeletekben öltöttek újra testet: a Tanács 44/2001/EK rendelete a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról (Brüsszel I.), az Európai Parlament és Tanács 593/2008/EK rendelete a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I.), az Európai Parlament és Tanács 864/2007/EK rendelete a szerződésen kívüli viszonyokra alkalmazandó jogról (Róma II.) stb.

Az elmondottakból látható, hogy mekkora szükség van egy olyan műre, amely átláthatóbbá teszi a tételes joganyagot és biztos alapokat nyújt annak elsajátításában. Fentiek alapján kijelenthető, hogy a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Állam- és Jogtudományi Karának oktatói, *Raffai Katalin egyetemi docens és Szabó Sarolta egyetemi adjunktus* a magyar jogi felsőoktatásban egyedülálló, hiánypótló kötetet adtak ki. A szerkesztők többéves oktatói és szakmai tapasztalataik alapján állították össze a művet, figyelembe véve nemcsak a felsőoktatás, hanem a szakma gyakorlóinak igényeit is egy pontos és hatályos útmutatóra, amely a legalapvetőbb nemzetközi magánjogi jogforrások hiteles szövege mellett az aktuális módosításokat is tartalmazza, valamint feldolgozza a gyakorlati élet eredményeit.

A jogszabály- és jogesetgyűjtemény magában foglalja azokat az első és másodlagos uniós jogforrásokat, amelyek a nemzetközi magánjog egyetemi szintű ismeretének gerincét képezik, de elengedhetetlenek a jogalkalmazói munkához is. A könyvnyebb átláthatóságot segíti a jól strukturált szerkezet: a szerkesztők a művet három nagy részre osztották fel.

Az első fejezet az Európai Unió jogalkotási hatáskörét érintő cikket tartalmazza az alapszerződésekből,<sup>1</sup> valamint a Dánia sajátos helyzetére vonatkozó jegyzőkönyvet.

A második, a gyűjtemény legjavát adó rész az „Európai Unió nemzetközi magánjogi jogalkotása és az Európai Unió Bíróságának gyakorlata” címet viseli. E fejezet a polgári és kereskedelmi ügyek joghatósága, illetve a határozatok elismerése és végrehajtása témakörétől kezdve a nemzetközi kötelmi és öröklési jogon át a nemzetközi családi joggal bezárólag nemcsak a legfontosabb rendeleteket és egyezményeket tartalmazza azok módosított változataival, hanem az Európai Unió Bíróságának mérvadó ítéleteit is. Utóbbiak logikusan követik a jogforrásokat az egyes témakörökhöz kapcsolódóan, ahol szükséges, magyarázattal kiegészítve, figyelembe véve a magyar jogi hátteret. A nemzetközi magánjoggal ismerkedő hallgatók számára figyelemre méltó, hogy a jogesetek után a kötet kitekintő feladatokat is tartalmaz, külön jelölés alatt, a felvethető jogi kérdésekkel, ahol pedig szükséges, az esetnél felmerülő kollíziós szabályok rövid ismertetésével.

Végül a harmadik, utolsó rész tárgyalja a magyar nemzetközi magánjog belső jogforrását az 1979. évi 13. törvényerejű rendeletet, annak módosításaival együtt, és bírói gyakorlatát, általános, különös és eljárásjogi részre felosztva. A magyar joggyakorlat szisztematikus feldolgozása mind ez idáig nem történt meg, a kötet ebből a szempontból is újító, azon kívül a régebbi jogesetek mellett a legfrissebb ügyekből is történt a válogatás. Ez lényeges, mivel a Brüsszel I. és Róma I–II. rendeletek miatt a jogalkotó 2000–2012 között nagymértékű módosítást hajtott végre a Kódex vonatkozó részein, így igazából a közelmúltban hozott döntésekből lehet nyomon követni, hogy milyen hatást gyakoroltak ezek a változások a jogforrás alkalmazására.

Összességében egy olyan jól kézbe vehető, szerkezetileg átlátható jogszabályjogeset gyűjteményről van szó, amely jelentős elméleti-gyakorlati segítséget nyújthat a hallgatóknak a nemzetközi magánjog működésének megértésében és a vizsgára való felkészülésben, az oktatóknak pedig a tananyag átadásában a gyakorlatok során. Ezen kívül ajánlott gyakorló jogalkalmazóknak is, akik számára irányt mutathatnak a nemzetközi magánjogi tárgyú újabb bírósági döntések, az Európai Unió Bíróságának és az Emberi Jogok Európai Bíróságának a könyvben ismertetett legújabb ítéletei.

**Vincze Gabriella**

---

<sup>1</sup> Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 81. cikk.

\* Vincze Gabriella, PhD-hallgató, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Nemzetközi Magánjogi Tanszék. E-mail cím: gabriellavincze041@gmail.com

## Abstracts of the Articles

### **The Property Related Spirit of Intellectual Property**

ÁKOS KŐHIDI

The aim of this study is to examine several theories of intellectual property (for instance of Locke, Lessing, Fichte, Kant, Kohler) and the analogy with property rights, the differences of *res corporales* and *incorporales*. I outline how the original privileged value rights evolved (through the analogy of property) into intellectual property rights. In the course of historic evolution the exclusive rights to benefit were completed with a personal side (but the property side is still dominant). The property analogy was inconsistent as it had to be limited (among others) with regard to the public domain. The war of consumers' and authors' (later publishers' and retailers') interest has existed since the birth of copyright law, and has intensified in the digital world, therefore I highlight a possible interpretation of Kant's property theory concerning present challenges.

## ***Tisztelt (jövendő) Szerzőink!***

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

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

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

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

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

**<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html#z1head>**

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

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

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

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

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

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

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

A cikkeket e-mailen kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumú változatban.

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

Köszönettel:

*A Külgazdaság szerkesztősége*

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