

TARTALOM

Nagy Katalin – Serfőző Nóra: Gazdasági potenciál, együttműködési lehetőségek és korlátok a szlovák–magyar határ mentén	3
Valentiny Pál: Versenykorlátozó magatartás, egyenlőtlen feltételek a teljes postai piacnyitást követően	30
Réti Pál: Szabályozóalku szabadpiaci környezetben: a budapesti taxipiac	58
Aman Sejla – Lovas Anita: Információs aszimmetria kezelése a kockázattitőke-finanszírozásban. Elméleti megközelítés és a hazai tapasztalatok értékelése	80
Hámori Balázs – Szabó Katalin: Az innováció innovációja: új innovációtípusok a globális gazdaságban	100

ÚJ KÖNYVEK

Csaba László: Európai közgazdaságtan (Farkas Beáta)	131
Muraközy László (szerk.): A bizalmatlanság hálójában. A magyar beteg (Klubuk Dániel)	136
Halmi Péter: Krízis és növekedés az Európai Unióban – Európai modell, strukturális reformok (Pásztor Szabolcs)	143
Dr. Jámbor Attila – Dr. Mizik Tamás: Bevezetés a Közös Agrárpolitikába (Kovács Attila)	147

Abstracts of the Articles	150
----------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Czékmány Olivér: A La Poste-ügy (2012). A széles körben értelmezett állami támogatás közelebbről	59
---	----

ÚJ KÖNYVEK

A világ mi magunk vagyunk... Liber Amicorum Imre Vörös (Szerk.: Fekete Balázs – Horváthy Balázs – Kreiszig Brigitta) (László Knapp)	75
--	----

Abstract of the Article	79
--------------------------------	----

A folyóirat példányonként megvásárolható a szerkesztőségben.

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

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2642, 309-2695

Fax: 309-2647

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

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

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

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

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

Papp Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: erika.papp@kopint-tarki.hu

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

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

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: 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. 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. 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

Ügyvezető igazgató: Nagy László

Gazdasági potenciál, együttműködési lehetőségek és korlátok a szlovák–magyar határ mentén

NAGY KATALIN – SERFŐZŐ NÓRA

*A cikk a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány szlovák–magyar határ menti migrációprojektje kapcsán a határ menti gazdasági folyamatok alakulását ismerteti. A szerzők bemutatják, hogy a szlovák–magyar határ menti régió két oldala között a gazdasági válságot követő időszakban is jelentősek maradtak a kelet–nyugati különbségek mind a határ magyar, mind a szlovák oldalán. Megállapítják, hogy míg a keleti határszakaszon a szlovák megyék gazdaságilag fejlettebbek, mint a magyar oldalon, addig a nyugati határszakaszon nem ilyen egyértelmű a kép. Ugyanakkor, míg a válságot követő visszaesést a nyugati határszakasz mindkét oldalán 2013 végéig ellensúlyozni tudták, addig a keleti oldalon ez nem történt meg. A cikk írói a 2008–2013 közötti időszak makrogazdasági, illetve vállalati adatai alapján jellemzik a területi különbségeket és keresnek magyarázatot az okokra.**

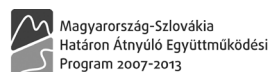
Journal of Economic Literature (JEL) kód: E01, E66.

* A szlovák és magyar határ menti régiók munkaerő-migrációs folyamatainak elemzése, a munkaerő-áramlásból származó potenciális lehetőségek feltárása (Analýza migrácie pracovných síl zo slovenských a maďarských pohraničných regiónov a prieskum potenciálnych možností) című, HUSK 1101/1.2.1/0171. számú projektet a Magyarország–Szlovákia Határon Átnyúló Együttműködési Program 2007–2013 (www.husk-cbc.eu) keretében bonyolították le, 2014. július 1-jével indult és 2015. június 30-ával zárul. A projektvezető a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, a szlovák projektpartner pedig a Kempelen Intézet. A Kopint Alapítvány kutatói a határ menti térség magyar oldalát, a Kempelen Intézet szakértői pedig a szlovák oldalt vizsgálják a projekt keretében.

Jelen cikk tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Unió hivatalos álláspontját.

Nagy Katalin, a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány ügyvezető igazgatója, A szlovák–magyar határ menti migráció/Slovensko-maďarská pohraničná migrácia HUSK 1101/1.2.1/0171 számú projekt vezetője. E-mail cím: katalin.nagy@kopint-tarki.hu

Serfőző Nóra, a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány kutatója.
E-mail cím: nora.serfozo@kopint-tarki.hu



Partnerséget építünk

A határrégió magyar oldalának gazdasági fejleményeit jelentősen befolyásolták a 2008–2013-ban lezajló makrogazdasági folyamatok. 2008 végén – a globális pénzügyi válság kirobbanásakor – Magyarország kedvezőtlenebb helyzetben volt, mint a térség más országai: míg a legtöbb kelet-európai új EU-tagállam erőteljes növekedést mutatott 2006–2008-ban, addig Magyarország 2008-ban éppen csak kilábalóban volt a 2006–2007-es költségvetési stabilizáció okozta stagnálásból. A válság kirobbanása nyomán előálló tökemenekülés Magyarországot különösen erőteljesen sújtotta, és így – ellentétben az EU-tagállamok többségével – prociklikus, a válság okozta recessziót súlyosbító gazdaságpolitikára kényszerült 2009-ben. Ehhez még néhány kedvezőtlen körülmény társult, például az a tény, hogy a devizaadósság *aránya* jóval magasabb volt a régió átlagánál. Egészében véve a 2009–2012-es periódusban a magyar gazdaság mindvégig lényegesen rosszabb növekedési teljesítményt nyújtott a többi visegrádi országénál. Mindennek következtében 2013-ban Magyarország vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó GDP-je az ötödik legalacsonyabb volt az egész EU-n belül. Ez idő alatt a magyar exportteljesítmény nagyjából a többi kelet-európai új tagállaméhoz hasonlóan alakult, vagyis a gyengébb magyar teljesítmény a mindvégig zsugorodó belső keresletnek volt betudható. 2013-ban bekövetkezett a pozitív fordulat, s e trendek folytatódtak 2014-ben is: ekkor már az ország éves átlagos növekedése is erőteljes, 3,6 százalékos volt. A felhasználási oldalon a gyorsulás egyértelműen a belföldi felhasználás, azon belül is kiemelten az állóeszköz-felhalmozásban végbement megugrásnak volt betudható. Ugyanebben az időszakban Szlovákia egésze, a 2009. évi 5,3 százalékos gazdasági visszaesést követően stabil ütemben fejlődött, s a GDP-bővülés mértéke 2012-ig minden egyes évben meghaladta a magyar növekedés ütemét. 2013–2014-ben valamelyest elmaradt attól, de így is 1,4–2,4 százalék közötti GDP-ráta volt tapasztalható, s a növekedési trendek összhangban voltak a nemzetközi folyamatokkal. Mindennek eredményeképpen a szlovák egy főre jutó vásárlóerő-paritásos GDP 2013-ban az uniós átlag 75 százalékát érte el, szemben a 66 százalékos magyar adattal. A már vázolt makroszinten megjelenő folyamatok nagyon jól leképeződnek a határrégió megyei, kistérségei, illetve szlovák oldalon a kerületek és járások szintjén is.

A két országra egyaránt jellemző kelet–nyugati fejlettségbeli különbség, a főváros munkaerőt és tőkét elszívó hatása, a külföldi tőke jelentős szerepe, illetve egyes ágazatok, mint az autógyártás meghatározó jelentősége a határ menti régió mindkét oldalán jól nyomon követhető. A sok hasonlóság ellenére azt mondhatjuk, hogy a határrégióban a gazdasági együttműködés lehetőségei még távolról sincsenek kimerítve. Az együttműködés fontos formája, hogy a megyei ipar- és gazdasági kama-

rák jó szakmai kapcsolatot ápolnak a határon túli szlovák iparkamarákkal. A közös együttműködés része az, hogy a rendezvényeket együttesen szervezik a kamarai tagok számára, valamint kölcsönösen megjelennek egymás kamarai rendezvényein. Továbbá tevékenységük része az is, hogy üzletember-találkozókat és közös kiállításokat szerveznek. Rendszeres feladataik között szerepel az üzleti ajánlat továbbítása és a partnerkeresés. A keleti határrégióban jellemző, hogy a kamarák közös pályázatokon vesznek részt határon túli partnereikkel, az utóbbi években a klaszterépítési pályázatokon indultak sikeresen (Nógrád: vadászati-erdészeti klaszter, Borsod-Abaúj-Zemplén: autóiipari klaszter). Nógrád megyén kívül Pest megyében működik a Szlovák–Magyar Tájékoztatói és Üzleti Központ, amelyet Dunaszerdahellyel közösen pályázati forrásból valósítottak meg.

A gazdasági kapcsolatokat illetően a vizsgált időszak elején (2007–2008) az egész magyar–szlovák határ menti térségben érzékelhető volt a magyar cégek szlovákiai telephelynyitása/új cég alapítása, ezeket elsősorban adóoptimalizálási célból hozták létre. A kis- és középvállalatok többsége a cégalapítást követően nem működött sokáig Szlovákiában, napjainkra jellemzően megszűntek. A szlovák adórendszer változásával az adózási környezet átalakult, az adókerülési célból történő vállalkozásalapítás visszaszorulóban van, s azok a cégek működnek tovább, amelyeknek céljuk és stratégiájuk van a szlovák piacon.

A határ menti munkaerőmozgás eléggé egyirányú: korábban Magyarország szívo hatása érvényesült, de ez – a válság óta, különböző okok miatt – jelentősen lecsökkent, így a határon átnyúló munkaerőmozgás minimálisnak tekinthető. Ebben nagy szerepet játszik egyes külföldi tőke által működtetett vállalkozások (Nokia) kivonulása a határrégió magyar oldalán, valamint a szlovák oldalon megjelent külföldi működő tőke, amely részben felszívta azt a munkaerőt, amelyet korábban Magyarországon foglalkoztattak, szerepet játszik az euró bevezetése, ami a forintnál stabilabb valutában biztosítja a jövedelmeket, valamint az a tény, hogy a szlovák bérszínvonal ma már magasabb, mint a magyar.

Ez utóbbi két tényező következtében más irányú határon átnyúló mozgások indultak meg: így általánossá vált a Szlovákiából Magyarországra irányuló bevásárlóturizmus a határ menti régió magyar oldalának teljes szakaszán, vagyis jelentős azoknak a szlovák állampolgároknak a száma, akik csupán bevásárlási szándékkal lépik át a határt. Ugyancsak új jelenség, hogy – a magyar szerencsejáték-törvény tiltó előírásai következtében – egyre nagyobb a Magyarországról Szlovákiába irányuló átjárás, s a megnövekedett keresletre reagálva a szlovák határ menti régióban, különösen Komáromban gomba módra szaporodni kezdtek a szerencsejáték-termek.

Gazdasági jellemzők a szlovák–magyar határszakasz két oldalán

Amikor a szlovák–magyar határrégió gazdasági potenciáljának elemzésére törekszünk, akkor a határrégiót többféle szinten definiáljuk. Az egyik megközelítés szerint határrégió alatt a határ két oldalán levő, nagyjából 24 ezer km²-nyi területet értjük, amelyet a magyar oldalon 27, közvetlenül a határ mentén fekvő kistérség alkot,¹ míg szlovák oldalon² 11 járás jelenti a határ menti régiót. Tekintettel arra, hogy LAU 1 szinten³ nagyon nehéz összehasonlítható elemzésre alkalmas adatokat találni, a határszakasz szlovák–magyar összehasonlítását eggyel magasabb szinten, NUTS 3 típusú, azaz a magyar megyék és a szlovákiai járások makrogazdasági adatainak összehasonlításával közelítjük meg.

A NUTS 3 szintű adatok alapján megállapítható, hogy a legerősebb gazdasági potenciállal rendelkező megye Pest megye, de még itt is jellemző, hogy a folyó áras GDP (euróban számítva) 2012-ben még nem érte el a válság előtti szintet. A szlovák határ menti kerületek esetében azonban kivétel nélkül meghaladta azt.⁴ A másik

¹ A határ menti régió *nyugati oldalát* alkotó kistérségek Magyarországon:

- Győr-Moson-Sopron megye: Győri, Mosonmagyaróvári és Pannonhalmi kistérség,
- Komárom-Esztergom megye: Dorogi, Esztergomi, Komáromi, Tatai és Tatabányai kistérség,
- Pest megye: Váci, Szobi, Dunakeszi és Szentendrei kistérség.

– A határ menti régió *keleti oldalát* alkotó kistérségek Magyarországon:

- Borsod-Abaúj-Zemplén megye: Abaúj-Hegyközi, Bodroghalmi, Edelényi, Encsi, Kazincbarcikai, Sárospataki, Sátoraljaiújhegyi, Szikszói, Ózdi kistérség,
- Heves megye: Pétervárad kistérség,
- Nógrád megye: Balassagyarmati, Bátorfyerényi, Rétsági, Salgótarjáni, Szécsényi kistérség.

² A határ menti régió *nyugati oldalát* alkotó járások Szlovákiában:

- Nagyszombati kerület: Dunaszerdahelyi járás,
- Nyitrai kerület: Komáromi, Érsekújvári, Lévai járás.
- A határ menti régió *keleti oldalát* alkotó járások Szlovákiában:
- Kassai kerület: Kassa-vidéki, Kassa I., II., III., IV. járás, Rozsnyói, Töketerbesi járás,
- Besztercebányai kerület: Losonci, Nagyrőcei, Rimaszombati járás, Nagykürtösi járás.

³ Jelenleg a NUTS-rendszernek három szintje van, amelyeket 2003-ban két helyi közigazgatási egységgel (LAU 1 és LAU 2 – Local Administrative Unit) egészítettek ki, felváltva ezzel a korábbi NUTS 4, illetve NUTS 5 szinten elhelyezkedő adminisztratív egységeket. LAU = Local Administrative Units, LAU 1 – felsőbb szint, amely nem minden országban található meg. Magyarországon a LAU 1 szintet a kistérségek jelentették, az új közigazgatási rendszerben ezt a járások váltották fel.

LAU 2 – települések vagy településcsoportok.

Lásd: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/local-administrative-units>

⁴ Összehasonlítható adatok a cikk írásakor NUTS 3. szinten csak 2012-ig elérhetők. Ha a 2013. évi adatokat vesszük figyelembe, úgy Nógrád megye kivételével a magyar határ menti megyék GDP-je is elérte a válság előtti szintet.

fontos megállapítás, hogy Pest megyét leszámítva a szlovák határ menti kerületek folyó áras GDP-je meghaladja a magyar megyék szintjét (lásd az 1. és 2. táblázatot).

1. táblázat

A folyó áras GDP, illetve a főbb gazdasági ágazatok által előállított bruttó hozzáadott érték folyó euróáron 2007-ben, illetve 2012-ben a nyugati határszakasz megyéiben, illetve kerületeiben

(Millió euróban)

	Pest	Komárom- Esztergom	Győr-Moson- Sopron	Nagyszombati	Nyitrai
2007					
Mezőgazdaság	221,42	119,03	168,66	247,36	421,58
Ipar	379,94	1 807,61	2 260,39	3 354,93	2 473,80
Szolgáltatás	4 636,97	732,80	1 303,00	1 898,16	1 980,72
GDP folyó áron	11 103,00	3 473,00	5 108,00	6 917,00	6 100,00
2012					
Mezőgazdaság	207,8	142,7	230,3	290,2	513,1
Ipar	3 007,45	1 342,11	2 140,44	3 422,87	3 278,32
Szolgáltatás	4 220,18	704,87	1 342,90	2 688,79	2 885,83
GDP folyó áron	10 062,00	3 059,00	5 141,00	8 293,00	8 248,00

Forrás: Eurostat.

A folyó áras GDP, illetve a főbb gazdasági ágazatok által előállított bruttó hozzáadott érték folyó euróárakon 2007-ben, illetve 2012-ben a keleti határszakasz megyéiben, illetve kerületeiben

(Millió euróban)

	Borsod-Aba- új-Zemplén	Heves	Nógrád	Besztercebá- nyai	Kassai
2007					
Mezőgazdaság	155,18	103,38	36,75	423,56	238,7
Ipar	1735,75	873,45	263,12	1463,17	2416,58
Szolgáltatás	1219,42	627,79	297,91	1929,01	2469,03
GDP folyó áron	4720,00	2299,00	972,00	5052,00	6621,00
2012					
Mezőgazdaság	199,1	99,3	28,6	453,0	236,6
Ipar	1423,07	679,90	223,56	1769,81	2809,75
Szolgáltatás	1086,25	553,08	240,27	2440,87	3355,06
GDP folyó áron	4215,00	2010,00	880,00	6259,00	8299,00

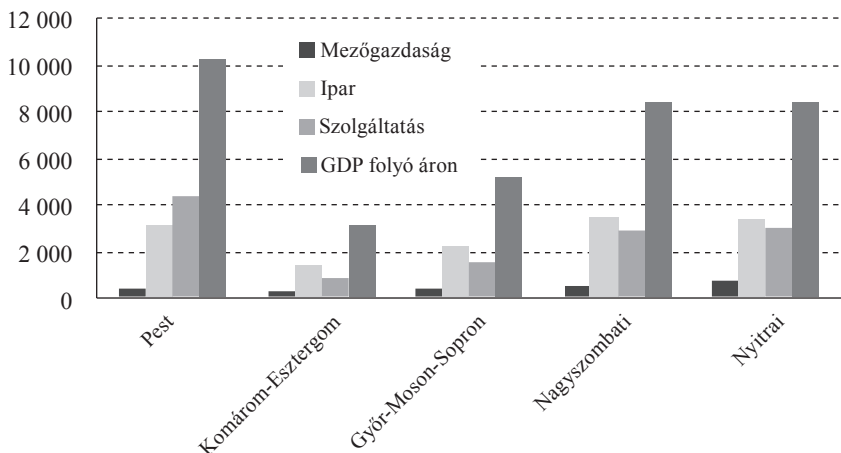
Forrás: Eurostat.

A keleti és a nyugati határszakasz közötti különbség mind a magyar, mind a szlovák oldalon megmutatkozik, azonban ez a különbség lényegesen kisebb a szlovák határ menti kerületek esetében, mint a magyar oldalon (lásd az 1. ábrát). A 2012. évi folyó áras GDP-adatok alapján a magyar oldalon a keleti határszakasz teljesítménye kevesebb mint 40 százaléka a nyugati megyékének, míg a szlovák adatok alapján ez a mutató 88 százalék. Ennek a nagy különbségnek a magyarázata Pest megye sajátos helyzetében rejlik,⁵ e nélkül a magyar határszakasz két oldalának különbsége is kisebb lenne. A kelet-szlovákiai határszakaszon a Kassai kerületnek van különösen nagy gazdasági ereje. Kassát második Pozsonynak tekintik, és tőke-, valamint munkaerőt vonzó képessége jelentős, jóval nagyobb, mint a magyar oldalon fekvő Miskolc.

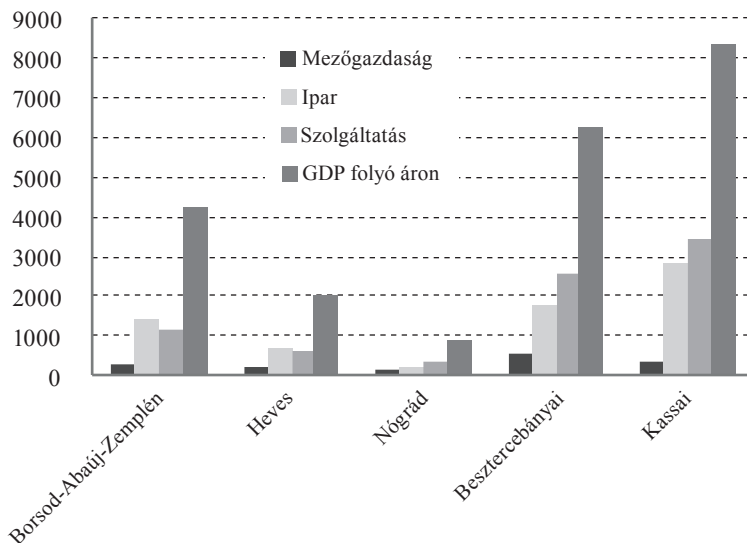
⁵ Budapest közelsége, számos cég Pest megyébe telepítette logisztikai központját stb.

Néhány jellemző gazdasági mutató alakulása a szlovák–magyar határrégió nyugati és keleti oldalán

Gazdasági mutatók alakulása a nyugati határszakaszon 2012-ben
(Millió euró)



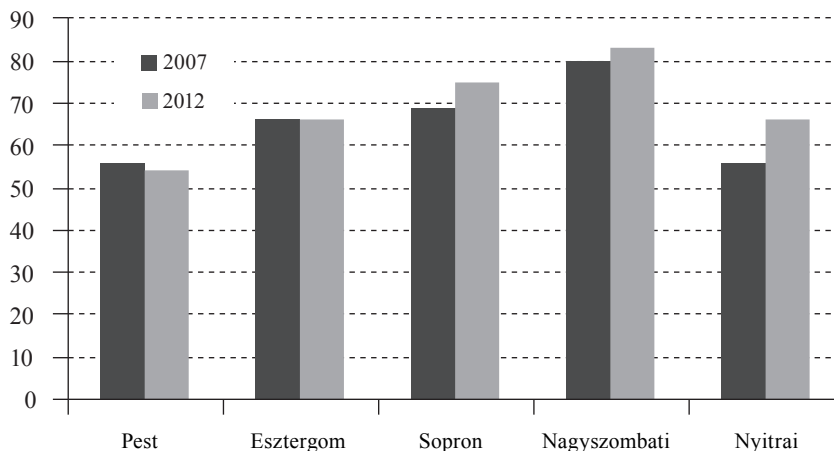
Gazdasági mutatók alakulása a keleti határszakaszon 2012-ben
(Millió euró)



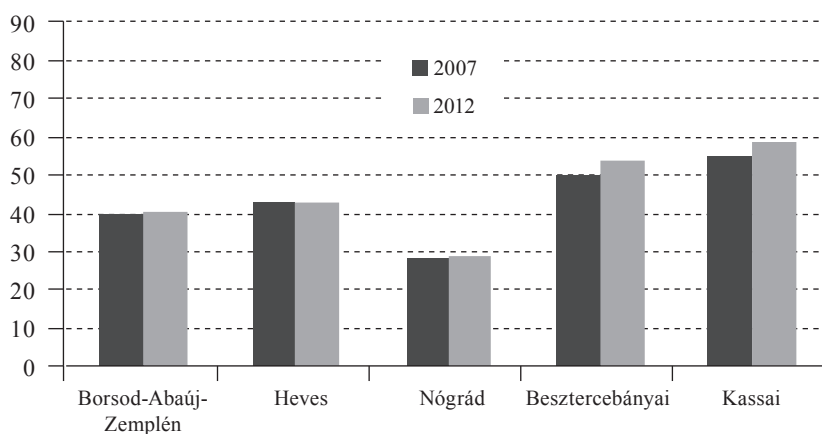
Forrás: Eurostat.

Az egy főre jutó vásárlóerő-paritásos GDP alakulása a szlovák–magyar határ régió nyugati és keleti oldalán az EU-27 százalékában

Nyugati határszakaszon egy főre jutó vásárlóerő-paritáson mért GDP az EU átlagában (EU-27 = 100%)



Keleti határszakaszon egy főre jutó vásárlóerő-paritáson mért GDP az EU átlagában (EU-27 = 100%)



Forrás: Eurostat.

Az egy főre jutó vásárlóerő-paritások⁶ adatok alapján összehasonlítva a határ-régió megyéit némileg változik a kép: Pest megye előnye⁷ eltűnik. A legmagasabb jóléti mutatót a Nagyszombati kerület mutatja (2012-ben az EU-27 83 százaléka), míg a legalacsonyabbat Nógrád megye (2012-ben az EU-27 28 százaléka). A nyugati határszakaszon a Nyitrai kerület mellett Győr-Moson-Sopron megye tekinthető a legfejlettebbnek (2012-ben az EU-27 75 százaléka), míg a keleti oldalon a Kassai és a Besztercebányai kerület adatai meghaladják a magyar megyékét (lásd a 2. ábrát). Ez a helyzet a közeljövőben sem fog változni: a legfrissebb adatok⁸ szerint is a határ menti régió keleti oldalát átfogó Észak-Magyarország régió az Európai Unió legszegényebb régiói közé tartozik, ahol az egy főre jutó vásárlóerő-paritások GDP 2013-ban is csak az EU-28 átlagának 40 százalékát érte el.

A magyarországi határszakasz sajátosságai

A határ-régió gazdasági potenciáljának elemzésére a KSH TÁSA-adatbázisának a nem pénzügyi vállalkozásokra vonatkozó, a társasági adóbevallásból nyert aggregált adatait használtuk. Az elemzés időhorizontját 2008–2013 közötti időszakra szűkítettük, s itt egyes kiemelt évek (2008, 2012 és 2013) adatait elemeztük. Fontos szempont volt, hogy a 2008-cal megindult gazdasági válság és az azt követő kibontakozás hatott-e valamilyen formában a határ menti térség gazdasági helyzetére, illetve a kelet–nyugati különbségek változására.

A gazdasági potenciál vizsgálatára különböző fontosabb, a vállalkozások jellemzésére használt mutatókat vettünk alapul. Így a következőket:

- vállalati méret,
- az értékesítés nettó árbevétele,

⁶ A PPS (Purchasing Power Standard, vásárlóerő-egység) mesterséges közös pénznem; a PPS-ben számított GDP a különböző országok árszintjében lévő különbségek kiküszöbölésére szolgál. Későbbiekben a szlovákiai adatokkal való összevetést teszi lehetővé.

Egy adott területi egység vásárlóerő-egységben (PPS) számított egy főre jutó GDP-volumenindexét az Európai Unió (EU-27) átlagához viszonyítva határozzák meg, ahol EU-27 = 100. Ha egy adott területi egység indexe 100-nál kevesebb, akkor az adott területi egység egy főre jutó GDP-je kisebb az EU átlagánál és fordítva.

⁷ Ha a vásárlóerő-paritások GDP-értékeket vizsgáljuk, akkor az arányok jobban hasonlítanak a folyó áras GDP esetében tapasztalt arányokhoz. Ebben az esetben Pest megye a legnagyobb gazdasági potenciállal rendelkező megye, öt követi a Kassai kerület, majd a két nyugat-magyarországi megye. Nógrád megye gazdasági ereje mindegyik megközelítésben a leggyengébbnek számít.

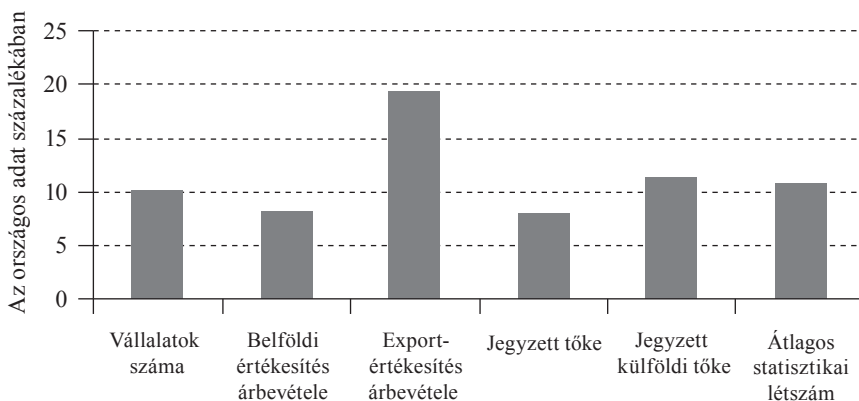
⁸ Lásd: Eurostat News Release, 21 May 2015, GDP per Capita in the EU in 2013, Seven Capital Regions among the most prosperous.

- belföldi értékesítés árbevétele,
- exportértékesítés nettó árbevétele,
- jegyzett tőke,
- külföldi tulajdon súlya a jegyzett tőke alapján,
- átlagos statisztikai létszám.

A határ menti régió megyéiben működő nem pénzügyi vállalatok adatai alapján kirajzolódik, hogy a nyugati megyék gazdasági potenciálja meghaladja a keleti régió megyéit. 2013-ban a nyugati megyék adták a határ menti megyék összes árbevételeinek körülbelül 77 százalékát. Ide jutott az exportértékesítés 77 százaléka, illetve a külföldi jegyzett tőke 85 százaléka és a régióban jegyzett tőke 75 százaléka. A foglalkoztatottak⁹ 74 százaléka található a régióban.

3. ábra

Néhány fontosabb vállalati mutató alakulása a határrégióban 2013-ban az országos adathoz viszonyítva



Forrás: KSH Társasági Adóbevallás Adatok alapján saját számítások.

Meg kell azonban jegyezni, hogy ha a határ menti régió egészének gazdasági erejét vizsgáljuk az ország többi részéhez képest, akkor láthatjuk, hogy az ország kettős könyvelést végző nem pénzügyi vállalkozásainak 10 százaléka található a

⁹ Foglalkoztatottak létszáma alatt az átlagos statisztikai létszámot értjük. Felhívjuk a figyelmet, hogy a két fogalom nem ekvivalens; a foglalkoztatottak száma egy adott időszak adott időpontjára vonatkozik, míg az átlagos statisztikai létszám időtartamot jelöl.

szlovák határ mentén. Ezekre jut a belföldi értékesítés 8 százaléka, az exportértékesítés nettó árbevételének 19 százaléka, a vállalati jegyzett tőke 8 százaléka, míg a külföldi jegyzett tőke 11 százaléka (lásd a 3. ábrát).

A nyugati régió belül Pest megye eredményei a legjobbak a vizsgált mutatók többségében a 2008–2013-as időszakban. Azonban 2013-ban már Győr-Moson-Sopron megyére jutott a régió összesített nettó exportárbevételének mintegy 41 százaléka, megelőzve Pest megyét, ami nyilvánvalóan a járműipar és beszállítóinak teljesítményével függ össze. A Győr-Moson-Sopron megyében működő vállalatok növelni tudták mind árbevételük, mind exportértékesítésük részesedését a másik két megye rovására, ami valószínűleg Győr-Moson-Sopron kiemelkedő gazdasági teljesítményéből, valamint a másik két megye vállalatainak súlyvesztéséből, egyes jelentősebb befektetők kivonulásából ered.

A keleti régió gazdaságilag meghatározó szereplője Borsod-Abaúj-Zemplén megye. A vizsgált időszak végén ide jutott a keleti határszakaszon működő nem pénzügyi vállalkozások jegyzett tőkéjének közel 70 százaléka, a keleti régió nettó árbevételének 60 százaléka, míg a többi változó esetén a megye részesedése 50 százalékos körül alakult. Időben a mutatók területi megoszlása kismértékben változott. Heves megye 2013-ra hasonlóan részesedett a vizsgált mutatókból, mint 2008-ban; Borsod-Abaúj-Zemplén valamennyi mutatóban növelni tudta részesedését, feltehetően Nógrád megye rovására. Nógrád megye válság utáni visszarendeződése lassúbb, az átlagos statisztikai létszám kivételével a többi mutatóban jóval elmaradt a megye részesedése 2013-ban a 2008-as szinthez képest.

A határ menti megyék vállalati adatainak megoszlását a nyugati és a keleti megyék között mutatja a 4. ábra.

A határ menti megyékben működő vállalatok gazdasági adatai is megerősítik tehát, hogy az érintett hat megye közül a legnagyobb gazdasági erővel Pest megye rendelkezett a vizsgált időszakban, emellett figyelemre méltó Győr-Moson-Sopron megye vállalatainak gazdasági térnyerése. Ez utóbbi megyében gyakorlatilag teljes foglalkoztatottság jellemző, és a szakképzett munkaerő hiánya egyre inkább fékezi a növekedést. Ebben fontos szerepet játszik az is, hogy a korábban beáramló – 1000 főt is meghaladó – képzett szlovák munkaerőt a Csallóközben lezajlott iparosítások elszívták. A Pozsonyban lezajlott fejlesztések munkaerő-elszívó hatása szintén nagyon jelentős. A Győrben foglalkoztatott munkaerő 60-70 km-es körzetből ingázik. Szakértői interjúk¹⁰ szerint a megyében a munkaerőhiány a növekedés leg-

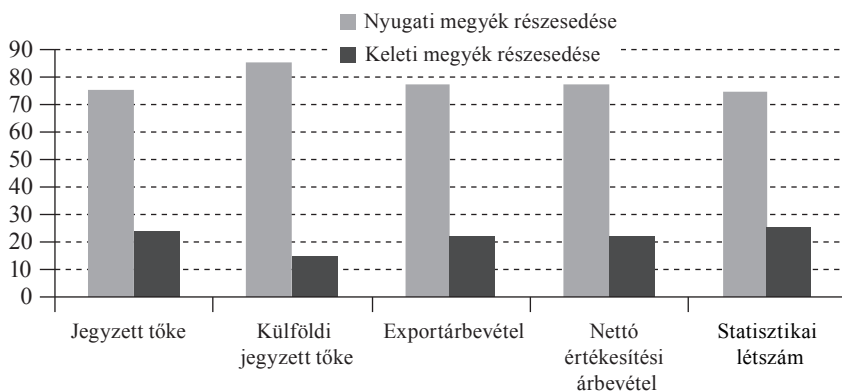
¹⁰ Győr-Moson-Sopron megyei Ipari és Kereskedelmi Kamara.

főbb gátja. Győrben és a környező agglomerációban még több tízezer szakképzett munkaerőre lenne szükség, amelyet a város és környéke mind infrastruktúra, mind foglalkoztathatóság szempontjából fel tudna szívni. A probléma nem az Audi Motor Hungaria esetében jelentkezik, ahol jelenleg mintegy 11 000 fő dolgozik és amely a rendelkezésre álló szakképzett munkaerőt elszívta, hanem a beszállítóknál. A válság a megyében átmenetileg mély visszaesést idézett elő, azonban a visszarendeződés nagyon gyors volt, s ma már a gazdasági mutatók a válság előtti szintet meghaladták.

4. ábra

A határ menti megyék vállalati mutatói 2013-ban

Néhány fontosabb vállalati mutató megoszlása a határ menti régióban
(Határ menti régió = 100%)



Forrás: KSH Társasági Adóbevallás Adatok alapján saját számítások.

Győr-Moson-Sopron megye helyzete szempontjából az Audi meghatározó szerepén kívül az osztrák piac közelsége is növekedést befolyásoló tényező. A Győr megyei Ipari és Kereskedelmi Kamarának mind a szlovák, mind az osztrák oldallal igen jó kapcsolatai vannak. A hazai befektetők elsősorban az osztrák piaci lehetőségek iránt érdeklődnek. A Győri Ipari Park továbbra is jelentős szerepet játszik, területén 104 magyar és multinacionális vállalat telepedett le mintegy 5000 fő foglalkoztatottal.¹¹ Itt az ágazatok széles spektruma – autóipar, gépipar, textilipar,

¹¹ Lásd: <http://www.ipgyor.hu/hu>

elektronika, műanyagipar, szállítmányozás, kereskedelem, építőipar – található. A cégek letelepedését különböző adókedvezményekkel is ösztönzik.¹²

Pest megye domináns súlyában szerepet játszik Budapest közelsége, hiszen számos jelentős cég logisztikai központja a budapesti agglomerációban van. Pest megye dél-szlovákiai kapcsolatait lassú fejlődés jellemzi. Ennek számos oka van: egyrészt a közlekedés infrastrukturális feltételei nem kielégítőek, hiszen Pest megyét Szlovákiával csak egy az Ipoly folyón átívelő híd köti össze Letkés és Ipolyszalka között, ami teherforgalomra nem alkalmas. A Párkány és Esztergom között megindult teherkompforgalom valamennyit segíthet a gazdasági kapcsolatok fejlődésében, de egy – a teherforgalom lebonyolítására alkalmas – új híd sokat lendíthetne a határ menti kapcsolatok élénkítésében. További korlát az infrastruktúra fejletlensége a szlovák oldalon: jó minőségű utak, közművesített ipari parkok szinte teljes mértékben hiányoznak a Pest megyéhez közel eső dél-szlovákiai térségben (Újvári, Nagykürtösi, Lévai járások).¹³ A határ menti kistérségek helyzete erősen különbözik Pest megyében. Míg a Szobi kistérség erősen elmaradott, a Váci kistérségben vannak nagyobb külföldi tulajdonú cégek, de valójában itt sem jellemző a kiemelkedő fejlődés, ha összehasonlítjuk a helyzetet a 20 évvel ezelőttivel. A kis- és középvállalkozások hangsúlyos szereplői a helyi gazdaságnak. A Szentendrei kistérség vezető ágazata a turizmus, s a Megyeri hídnak köszönhetően fellendült a kistérségben található ipari park is. A turizmus mellett a logisztika, kereskedelem és ipar is jelentős. Egyetlen nagyobb cég van Pest megyében, a Mono Ipolyfabric Fafeldolgozó Ipari Kft., amely foglalkoztat szlovák munkavállalókat. De ezen túlmenően nincs Pest megyében olyan cég, amely igazán vonzó lenne a szlovák munkaerő számára.

Komárom-Esztergom megye számára a Nokia kivonulása kedvezőtlen következményekkel járt. A válság Komárom-Esztergom megyét elsősorban a Suzuki termelést visszafogó intézkedésein keresztül érintette, aminek következtében – átmeneletileg – megnőtt a munkanélküliség. Ez a térségben dolgozó szlovákiai és magyar munkavállalókat egyaránt érintette. Azóta a visszarendeződés már megtörtént, a Nokia bezárását követően a tatabányai és a komáromi ipari park felszívta az állásukat elvesztőket, s az itt megjelenő új befektetőknek köszönhetően várható, hogy a

¹² A Győr MJV Közgyűlésének 35/2013. (XII.20.) GYMJVÖ. rendelete az állandó jelleggel végzett iparüzési tevékenység után az adó évi mértékét 2014. január 1-jétől 2 százalékról 1,8 százalékra csökkentette. A rendelet adómentességre vonatkozó része nem változott, így a 2013-as és a 2014-es adóévben továbbra is adómentességet élvez minden olyan vállalkozó/vállalkozás, akinek/amelynek a vállalkozási szintű (össz)adóalapja a 2,5 millió forintot nem haladja meg (ideértve a tételes adóalap megosztási módot választó KATA adóalanyokat is). Lásd: <http://www.ipgyor.hu/aktualis>

¹³ A PMKIK-nél készített szakértői interjúk alapján.

szlovák munkavállalók megjelenése esetleg újra nőni fog. Az épülő új komáromi híd is új lökést adhat a befektetőknek. Komárom-Esztergom megyében is a képzett szakmunkások munkaerőhiánya az egyik fő probléma. A munkaerőt elsősorban Győr szívére el, de Budapest közelsége is hatással van.

Kistérségi szintű összehasonlítás a magyar határszakaszon

Ha nem a határ menti megyéket vizsgáljuk, hanem csak a közvetlenül határ menti kistérségeket, akkor is az előzőekhez hasonló kép alakul ki. Minden egyes vizsgált mutató alapján egyértelműen kitűnik, hogy a vállalatok teljesítőképessége, a vállalati potenciál a határszakasz nyugati oldalán sokkal nagyobb, mint a keleti határszakaszon: ez a helyzet a válság előtt is jellemző volt, és a továbbiakban is az maradt. 2008-hoz képest 2013-ban a határrégió egészében az összes vizsgált mutató alacsonyabb volt, kivéve a külföldi jegyzett tőke értéke. A legtöbb, általunk vizsgált mutató esetében a keleti határszakasz arányának minimális javulása ugyan megfigyelhető volt, de ez nem változtat azon a képen, hogy a keleti határszakasz hozzájárulása a határrégió egészéhez nagyon szerény. Így például a vállalatok értékesítésének nettó árbevétele a nyugati határrégióban 2008-ban 7,5-szerese, 2012-ben 6,4-szerese, 2013-ban pedig 5,6-szorosa volt a keleti régióknak. Az exportbevétel esetében még nagyobbak a különbségek: 2008-ban több mint tízszeres, 2013-ban is majdnem nyolcszoros különbség adódott a nyugati kistérségek javára. A többségi külföldi tulajdonnal rendelkező vállalkozások esetében az exportbevételek vonatkozásában még jelentősebbek a kelet–nyugati különbségek, ami azzal is magyarázható, hogy a külföldi működő tőke oroszlánrésze, több mint 90 százaléka a nyugati kistérségekben található. A belföldi értékesítés árbevétele vonatkozásában a kelet–nyugati határrégiók közötti különbségek valamelyest mérsékeltebbek, de még így is 4-5-szörös különbség adódik. A létszámadatok is hasonló, 4-szeres különbséget mutatnak a vizsgált időszakban. A beruházási potenciál tekintetében valamelyest kisebbek a különbségek (3-5-szörös), időben viszont növekvő. Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy a kialakult különbségek a válságot követően sem igazán változtak, illetve a válság utáni kilábalás a nyugati határrégióban valamelyest gyorsabb volt.

A határszakasz mindkét oldalán jellemző, hogy a gazdasági teljesítmény területileg koncentráltan jelentkezik: néhány meghatározó kistérség (a nyugati határszakaszon: a Győri, az Esztergomi, a Komáromi, Dunakeszi kistérségek, a keleti határsza-

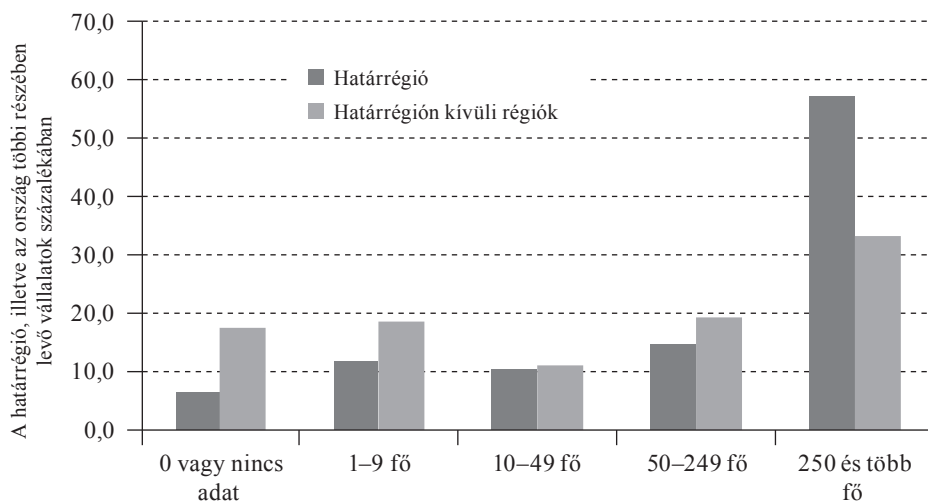
kaszon: a Kazincbarcikai, a Balassagyarmati, az Ózdi és a Salgótarjáni kistérségek) befolyásolja a határszakasz egészének teljesítményét.

A TÁSA-adatok alapján számolt hatékonysági mutatók is jelzik az említett kelet–nyugati különbségeket. A *HVG* tavalyi TOP 500 listája¹⁴ szerint a legtöbb nagy nyereségű cég a határszakasz Győr-Moson-Sopron és Komárom-Esztergom megyei részein található, míg Pest megye és a keleti határszakasz esetében a TOP cégek inkább a megyék határszakaszon kívüli részein vannak.

5. ábra

A határ menti régió vállalatainak tőkeereje összevetve az ország többi részének vállalati tőkeerejével 2013-ban

(Adott országrészt vállalati jegyzett tőkéje = 100)



Forrás: KSH Társasági Adóbevallás Adatok alapján saját számítások.

A vállalati szerkezet jellemzőit vizsgálva a határrégió mindkét oldalán azt tapasztaljuk, hogy alapvetően kisszámú (2013-ban: 93) nagyvállalat teljesítménye határozza meg a magyar határszakaszon jellemző folyamatokat. Így a vállalati jegyzett tőke majdnem 60 százaléka, a külföldi tőke több mint 70 százaléka jut erre a vállalatcsoportra, az exportértékesítés árbevételének több mint 80 százaléka származik a

¹⁴ Lásd: *HVG*, 2014. november 15.

250 főnél több főt foglalkoztató nagyvállalattól (2013). Ez utóbbiak szerepe a foglalkoztatásban is jelentős: ők foglalkoztatják a határrégióban foglalkoztatottak mintegy egyharmadát. A nagyvállalatok domináns szerepe a határrégióban nagyobb, mint az ország többi részében (lásd az 5. ábrát).

3. táblázat

20 fő feletti működő vállalkozások megoszlása nemzetgazdasági ágazonként

Nemzetgazdasági ágazatok a keleti határrégióban (15 kistérség)	Vállalatok száma (2012)	Nemzetgazdasági ágazatok a nyugati határrégióban (12 kistérség)	Vállalatok száma (2012)
Növénytermesztés, állattenyésztés, vadgazdálkodás és kapcsolódó szolgáltatások	25	Növénytermesztés, állattenyésztés, vadgazdálkodás és kapcsolódó szolgáltatások	54
Élelmiszergyártás	22	Élelmiszergyártás	55
Gumi-, műanyag termék gyártása	11	Gumi-, műanyag termék gyártása	40
Fémfeldolgozási termék gyártása	37	Fémfeldolgozási termék gyártása	76
Épületek építése	17	Gép, gépi berendezés gyártása	35
Speciális szaképítés	11	Közúti jármű gyártása	35
Nagykereskedelem (kivéve: jármű, motorkerékpár)	17	Speciális szaképítés	47
Kiskereskedelem (kivéve: gépjármű, motorkerékpár)	25	Gépjármű, motorkerékpár kereskedelme, javítása	37
Szárazföldi, csővezetékes szállítás	18	Nagykereskedelem (kivéve: jármű, motorkerékpár)	84
<i>20 fő feletti vállalatok száma a keleti régióban összesen</i>	354	Kiskereskedelem (kivéve: gépjármű, motorkerékpár)	62
		Szárazföldi, csővezetékes szállítás	62
		<i>20 fő feletti vállalatok száma összesen a nyugati régióban</i>	1112

Forrás: KSH.

A kistérségekben területileg erősen koncentrálnak a kis- és középvállalkozások, a 27 kistérségből 18-ban a kistérségi központban működik a vállalkozások jelentős része. A 3. táblázat a határ menti kistérségekben működő, 20 fő feletti létszámmal rendelkező vállalkozásokat tartalmazza területi bontásban. Ha a határ

menti régiókban összevetjük a 20 fő feletti vállalatok számát, akkor látható, hogy a nyugati régióban háromszor annyi vállalat működik, míg a lakónépesség száma csupán másfélszer akkora, mint a keleti régióban (lásd a 3. táblázatot).

Kelet–nyugat összehasonlításában az ágazatok területi megoszlása vegyes képet mutat. A *keleti határrégióban* három ipari körzet található: a Kazincbarcikai, Sárospataki, valamint a Salgótarjáni kistérség, amely a szomszédos kistérségekkel alkot ipari bázist. A vállalatok számából látható, hogy a Borsod-Abaúj-Zemplén és Nógrád megyei nehézipari körzetek hagyományaira épülő fémfeldolgozás mára viszszaszorult. Bár az említett kistérségekben még mindig jellemzően több a fémfeldolgozással foglalkozó vállalat, a vállalatok súlya azonban – a nyugatival összehasonlítva – nem jelentős.

Az élelmiszeripar a földrajzi adottságnak megfelelő területeken – Nógrádi- és Borsodi- medence kistérségei – domináns. Az éghajlati és talajviszonyok kevésbé igényes fajtáknak – takarmánynövények, gabona – kedveznek.¹⁵

A *nyugati régió* a keletihez hasonlóan nem mutat egységes képet, területén megtalálhatók fémfeldolgozó és élelmiszer-ipari körzetek egyaránt. Pest megye kistérségeiben – a Váci és a Szentendrei kistérségek – bogyós gyümölcsök termesztése és feldolgozása jellemző, emellett a vágóhídi kapacitása is említésre méltó. A kedvezőbb éghajlati és a jobb infrastrukturális feltételek miatt a 20 fő feletti, élelmiszeriparban tevékenykedő vállalatok száma meghaladja a Nógrád, illetve Borsod-Abaúj-Zemplén megyében azonos tevékenységgel foglalkozó vállalatok számát.¹⁶

Az élelmiszeripar domináns még a Mosonmagyaróvári és a Komáromi kistérségben, amelyek földrajzi és infrastrukturális adottságaik miatt hagyományosan kiemelkedő mezőgazdasági területek.

A gumi- és műanyag termékeket gyártó vállalkozások az Esztergomi és Győri kistérségben sűrűsödnek az oda települt autógyárakra ráépülve. A győri Audi és az esztergomi Suzuki gyár további fémfeldolgozási termékeket gyártó vállalatokat is a térségbe vonzott, ezzel magyarázható, hogy az említett két kistérségben a legmagasabb a fémfeldolgozással foglalkozó vállalkozások száma.

Az egyes tevékenységek koncentrációja jól kirajzolódik a határ menti régióban. Az autóiipari központok esetén látható, hogy az autógyárak és beszállítóik területileg is egy klaszterbe tömörülve végzik tevékenységüket, illetve a keleti régióban is – bár volumenében kevésbé, de – a fémfeldolgozó vállalatok egy-egy térségbe tömörülnek. A mezőgazdasági vállalatok egy térségbe való tömörülése is megfigyelhető a

¹⁵ Forrás: KSH [2010], valamint Nógrád megye... [2013].

¹⁶ Forrás: Pest megyei... [2013].

keleti és nyugati régióban egyaránt. Összességében azonban a 20 fő feletti vállalatok gazdasági ágazatok szerinti megoszlása szerint is érzékelhető, hogy a nyugati régió gazdaságilag élénkebb a keletinél.

A határ menti régió kistérségeinek klaszterezése

A területi polarizáltság bizonyítására az elemzésbe bevont 27 határ menti kistérséget korábbi tanulmányok alapján (*Hárs, 2010, Hardi, 2009*) nemcsak két részre, keleti és nyugati határszakaszra osztottuk, hanem a kistérségeket további négy kategóriába soroltuk: fejlett, fejlődési potenciállal rendelkező, fejlesztendő és lemaradó kistérségek. A csoportok összetétele mellett megvizsgáltuk, hogy az azonos módszertannal elvégzett klaszterelemzés a 2010-es adatokon mutat-e eltérést a 2012-eshez képest, vagy esetleg bekövetkezett jelentősebb elmozdulás a kistérségek között.

A csoportképződést a következő társadalmi és gazdasági mutatók alapján végeztük:

- 1000 lakosra jutó működő¹⁷ vállalkozások száma (2012),
- egy adózóra jutó személyi jövedelemadó nagysága (2012),
- 1000 lakosra jutó adófizetők száma (2012),
- állandó népesség (2012),
- nyilvántartott álláskeresők aránya a munkavállalási korú népességen belül (2012),
- szennyvízhálózatba bekötött lakások aránya (2012).

A mutatók mindegyikének szignifikáns csoportképző ereje van. A klaszterelemzést agglomeratív hierarchikus eljárással végeztük.¹⁸ Az elemzésbe bekerült 27 kistérség klaszterbesorolását a 4. táblázat mutatja.

¹⁷ A működő vállalkozás definíciója a KSH alapján: egy adott évben működő vállalkozásnak tekintünk egy vállalkozást, ha az év folyamán volt árbevétele vagy foglalkoztatottja. A működő vállalkozások körét az adott évre vonatkozó tényleges statisztikai és adóadatok alapján, mindig utólag, ezen adatok beérkezése után állapítják meg.

¹⁸ Az agglomeratív (összevonó) megközelítés a kezdeti n megfigyelést külön osztálynak tekinti, majd lépésenként egy-egy összekapcsolást végez. Az összevonáson alapuló hierarchikus klaszterezésen belül különböző csoportosítási módszereket különböztetünk meg. A lánc-, a variancia- és a centroid módszerek közül a csoportosítandó elemek természetének, illetve az elemzés céljának megfelelően kell választani (*Kovács, 2006*) Mivel elemzésünkben a kistérségek közötti különbségek feltárása volt a cél, ezért a teljes láncmódszert (Complete linkage) használtuk a csoportok létrehozására.

A határ menti régió kistérségeinek besorolása a klaszterelemzés szerint

Csoportok	Kistérségek besorolása (2010)		Csoportok	Kistérségek besorolása (2012)	
Fejlett kistérségek (1)	Győri		Fejlett kistérségek (3)	Dunakeszi Győri	Szentendrei
Fejlődési potenciállal rendelkező kistérségek (8)	Dunakeszi Esztergomi Komáromi Mosonmagyaróvári	Szentendrei Tatai Tatabányai Váci	Fejlődési potenciállal rendelkező kistérségek (9)	Balassagyarmati Dorogi Esztergomi Komáromi Mosonmagyaróvári	Pannonhalmi Tatai Tatabányai Váci
Fejlesztendő kistérségek (12)	Balassagyarmati Bátónyterenyei Dorogi Kazincbarcikai Pannonhalmi Pétervásárai	Rétsági Salgótarjáni Sárospataki Sátoraljaújhegyi Szécsényi Szobi	Fejlesztendő kistérségek (11)	Bátónyterenyei Edelényi Kazincbarcikai Pétervásárai Rétsági	Salgótarjáni Sárospataki Sátoraljaújhegyi Szécsényi Szikszói Szobi
Lemaradó kistérségek (6)	Abaúj-Hegyközi Bodroközi Edelényi	Encsi Ózdi Szikszói	Lemaradó kistérségek (4)	Abaúj-Hegyközi Bodroközi	Encsi Ózdi

Megjegyzés: a vastagon szedett kistérségeket 2012-ben átsorolták 2010-hez képest.

Forrás: Saját szerkesztés.

A 2012-es klaszterbesorolás eredménye némi változást mutat, amennyiben összehasonlítjuk¹⁹ a 2010-es adatok alapján, azonos változókkal és módszerrel végzett klaszterezés eredményével. A 27 kistérségből 2010-hez képest 7 kistérség került más klaszterbe, a kistérségek megoszlása összességében a fejlettebb kistérségek javára változott.

¹⁹ A hierarchikus eljárással végzett klaszterezés érzékeny az adatbázist felépítő adatrekordok sorrendjére (Mooi és Sarstedt, 2011). A 2010-es és 2012-es adatokat tartalmazó adatbázis sorait véletlenszerűen felcserélve a klaszterközpontok nem mutattak eltérést az eredeti tábláktól ez egyes években. Ugyanakkor mivel a változók eltérő értékeket vesznek fel a vizsgált időszakokban, így a klaszterképződés során lefutó algoritmus más-más klaszterközpértékeket hoz létre, tehát a klaszterek nem feleltethetők meg egymásnak, statisztikai értelemben vett összehasonlításnak nincs értelme. A 2010-es adatokon végzett klaszterezés eredménye nem optimális, ugyanis egytagú klaszterek képzése nem célszerű. Mindazonáltal a változatlan módszertan érzékelteti, hogy történt-e változás a vizsgált terület kistérségeiben.

A lemaradó kistérségek száma 6-ról 4-re csökkent, mivel az Edelényi és Szikszói kistérségek a fejlesztendő kistérségek csoportjába kerültek. A fejlesztendő kistérségek közül a Balassagyarmati, a Dorogi és a Pannonhalmi átkerült a fejlődési potenciállal rendelkezők közé – a csoport létszáma 8-ról 9-re növekedett –, így összességében a fejlesztendő csoportja eggyel csökkent 2012-re. A Győri kistérség mellé felkerült a Dunakeszi és a Szentendrei kistérség, amelyek 2010-ben még a fejlődési potenciállal rendelkezők közé tartoztak.

A változás oka, hogy a felsorolt hét kistérség egyes mutatóiban jobban teljesített, mint két évvel korábban. A kistérségekben az egy főre jutó személyi jövedelemadó és az ezer főre jutó működő vállalkozások számának növekedése meghaladta a határmenti régió átlagos növekedését. A nyilvántartott munkanélküliek aránya, az állandó népesség és az ezer lakosra jutó adófizetők számának alakulása pedig a határmenti régió átlaga körül mozgott, tehát kismértékű változás történt gazdasági-társadalmi szerkezetükben, ami indokolja a magasabb klaszterbesorolást.

A klaszterelemzésből is látható, hogy a határ mentén a kelet–nyugati megosztottság megmaradt 2012-ben, valamennyi fejlett vagy fejlődési potenciállal rendelkező kistérség a nyugati határ részen található. A két csoport között a legjelentősebb különbséget az adja, hogy a fejlődési potenciállal rendelkező területi egységek mutatóikban kissé elmaradnak a fejlett kistérségek csoportjától. Például magasabb a nyilvántartott álláskereső aránya, alacsonyabb az egy adózóra jutó személyi jövedelemadó, alacsonyabb a működő vállalkozások aránya, de mindezek ellenére nem sorolhatók alacsonyabb klaszterbe.

A keleti határszakasz is tovább bontható újabb két csoportra, ugyanis a lemaradó kistérségek gazdasági és társadalmi elmaradottsága olyan mély, hogy külön csoportba kerültek a fejletlen keleti régióon belül is (az egy adófizetőre jutó személyi jövedelemadó szintje és a működő vállalkozások aránya 1000 lakosra vetítve itt a legkevesebb, nagyon magas a nyilvántartott álláskereső aránya a munkavállalási korú népességhez képest és alacsony a szennyvízhálózatba kötöttség).

Az elvégzett klaszterelemzés során fő csoportképző ismérvek az ezer lakosra jutó vállalkozások száma, az egy adózóra jutó személyi jövedelemadó és a szennyvízhálózatba kötött háztartások aránya bizonyult. A két-két változó szétrendezett terében jól elkülönülnek a klaszterezés során létrehozott csoportok. A Szobi kistérség besorolása ugyanakkor kérdéses, mert az egy adófizetőre jutó személyi jövedelemadó és az 1000 lakosra jutó vállalkozások száma változók tekintetében inkább a fejlesztendő kistérségek klaszterébe tartozik. A lemaradó kistérségek közé viszont azért sorolható, mivel a szennyvízhálózatba kötött háztartások aránya hasonló szín-

A határ menti régió kistérségi klasztereinek főbb vállalati mutatói

(Százalékos megoszlás)

Csoportok	Értékesítés nettó árbevétele		Exportértékesítés nettó árbevétele		Átlagos statisztikai létszám				Jegyzett tőke				Külföldi részesedés		
	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	
Fejlett kistérségek	44,23	49,46	50,40	43,47	50,66	n. a.	40,23	40,97	42,20	38,78	36,20	36,20	26,26	14,73	17,32
Fejlődési potenciállal rendelkező kistérségek	44,28	36,68	34,39	48,86	40,07	n. a.	39,63	39,70	38,01	43,87	46,16	46,16	58,34	63,27	66,10
Fejlesztendő kistérségek	9,49	12,10	13,55	6,57	8,29	n. a.	16,21	15,32	15,68	15,17	14,50	14,50	14,57	18,51	12,68
Lemaradó kistérségek	2,00	1,76	1,67	1,10	0,98	n. a.	3,93	4,01	4,10	2,18	3,14	3,14	0,84	3,49	3,89
Kistérségek összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Megjegyzés: Az adatokat a 2012. évi klaszterbeosztás alapján számoltuk ki.

Forrás: KSH TÁSA-adatbázis, saját számítás.

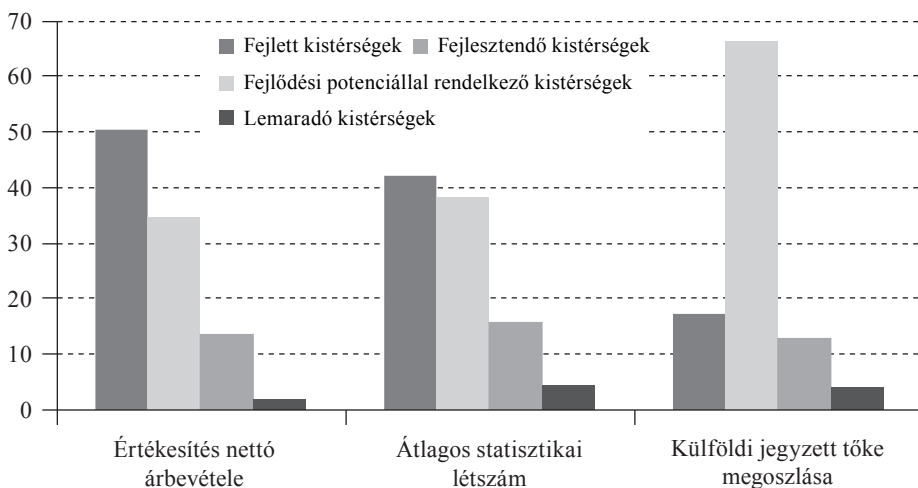
tet ér el, mint a lemaradó kistérségek csoportjába tartozó többi kistérség. Infrastrukturális fejlesztések esetén érdemes a kistérséget tehát lemaradóként kezelni, azonban mivel tanulmányunkban a vállalkozói aktivitásnak és a jövedelemnek nagyobb súlyt tulajdonítunk, ezért a kistérséget a fejlesztendő csoportjába soroltuk.

A klaszterezés rámutat arra, hogy gazdasági-társadalmi szempontok szerint nem egységes a régió, a keleti és nyugati határ régió kistérségei jól elkülönülnek, ugyanis valamennyi keleti régióba tartozó kistérség a kevésbé fejlett alcsoportok valamelyikébe tartozik. A nyugati határ régió kistérségei pedig – a Szobi kistérségtől eltekintve, amelyik a keleti régió kistérségeivel alkot egy klasztert – a figyelembe vett gazdasági és társadalmi mutatók alapján a fejlettebb csoportokba sorolhatók.

A bemutatott határ menti klaszterekre vonatkozóan is megvizsgáltuk a KSH vállalati adatainak segítségével a lehatárolt klaszterek főbb gazdasági jellemzőit (lásd az 5. táblázatot).

6. ábra

A határ menti kistérségi klaszterek gazdasági potenciálja néhány mutató alapján 2013-ban



Forrás: KSH TÁSA-adatbázis, saját számítás.

Az 5. táblázat adatai is megerősítik a korábban elmondottakat: a fejlett kistérségek pozíciója az általunk vizsgált időszakban javult vagy domináns maradt, míg a leszakadó kistérségé vagy tovább romlott, vagy nem változott érdemben. 2013-ban

3 kistérségre (Győri, Szentendrei, Dunakeszi) jutott a határ menti kistérségekben tevékenykedő vállalatok értékesítési árbevételének több mint fele, a foglalkoztatotti létszám mintegy 40 százaléka, s a vállalati jegyzett tőke több mint egyharmada. A külföldi tőke több mint 80 százaléka az első két kategóriában, a fejlett, illetve a fejlődési potenciállal rendelkező kistérségekben összpontosult. Ugyanakkor az adatok a külföldi tőke regionális megoszlása szempontjából nagyobb mozgásokat mutatnak, ami megint arra hívja fel a figyelmet, hogy egy-egy befektető kivonulása vagy megérkezése a határ menti térségekben jelentős változásokat, mozgásokat indukálhat. A határ menti kistérségek több mint felében (fejlesztendő és lemaradó kistérségek) a vállalatok gazdasági teljesítménye nagyon szerény és inkább csökkenő, szerepük a foglalkoztatásban – összhangban a gazdasági potenciállal – szerény, és tőkevonzó képességük sem elégséges ahhoz, hogy a kialakult folyamatokon jelentősen változtatni tudjanak (lásd a 6. ábrát).

Ugyanakkor egy-egy befektető megjelenése – legalábbis átmenetileg – számotvető javulást jelenthet a legszegényebb kistérségek esetében is. Így például az Ózdi kistérségben a Johnson Electric autóipari alkatrészgyártó 320 millió forintos fejlesztése és az ehhez kapcsolódó létszámbővítés²⁰ kedvező folyamatokat indíthat el, s részben magyarázza a lemaradó kistérségekben a külföldi tőke arányának szerény javulását. Az uniós források felhasználása következtében a lemaradó kistérségekben is jelentős fejlesztések indulnak el: így például a bátonyterenyei biohulladék-feldolgozó építése közel 2 milliárdos beruházást jelent, ami a térséget jellemző beruházási volumenhez képest nagyon jelentős fejlesztés.²¹ Ugyanakkor a Dorogi kistérségben a Sanyo Hungary Kft. dorogi napelemgyárának leállása következtében mintegy 500 munkavállaló veszítette el állását, ez viszont jelentős helyi feszültségeket okozott.²²

Összességében tehát a klaszterek gazdasági potenciáljának vizsgálata is megerősíti azt a feltételezést, hogy a határ menti kistérségek esetében egy-egy erősebb teljesítményre képes kistérség van, amelynek a jövője alapvetően függ annak a néhány befektetőnek a döntésétől, fejlesztési terveitől, akik a térségben meghatározó

²⁰ Több száz milliós beruházás Ózdon (2013.12.10). Lásd: <http://napigazdasag.hu/cikk/2418/>

²¹ Közel kétmilliárdos beruházás – biohulladék feldolgozását kezdik meg Bátonyterenyén (2015. 03. 31.). Lásd: <http://www.hirado.hu/2015/03/31/kozel-ketmilliardos-beruhazas-biohulladek-feldolgozasat-kezdik-meg-batonyterenyen/>

A TRP-Terenye Kft. biohulladék-feldolgozó üzemcsarnoka Bátonyterenyén az év közepén kezd meg működését és 25 embernek ad majd munkát a Nógrád megyei városban. Az 1 milliárd 866 millió forintos beruházáshoz a TRP-Terenye Kft. 933,4 millió forint támogatást nyert el a Gazdasági Operatív Program (GOP) pályázatán.

²² Vége a Panasonic magyar gyárának: 500 ember kerül utcára (2013.07.05). Lásd: http://index.hu/gazdasag/2013/07/05/vege_a_sanyo_magyar_gyaranak_500_ember_kerul_utcara/

szerepet töltenek be. Tekintettel arra, hogy a szlovák oldalon is nagyon hasonló a helyzet, nagyon hasonlóak a problémák, az egymás helyzetére gyakorolt hatások részben ad hoc jellegűek.

A határ menti kistérségek közül – az egész magyar gazdaság szempontjából is – meghatározó jelentőségű a Győri kistérség. A válságot követő átmeneti visszaesés után a térség meghatározó szereplője, az Audi Hungaria Motor Kft. jelentős fejlesztéseket indított el.²³ Az Audi Győrben több mint 11 ezer embernek ad közvetlenül munkát,²⁴ s a beszállítókra gyakorolt hatásán keresztül ezt megsokszorozza. A foglalkoztatottak száma az elmúlt években folyamatosan nőtt. A szakképzett munkaerő hiánya jelenleg fékezi a további bővülést.

A határ menti régióban készített vállalati felmérés tanulságai

A határ menti régióban tevékenykedő vállalatok körében végzett felmérés eredményeképpen a statisztikai adatokon túlmenő, árnyaltabb képet akartunk kapni a határregió magyar szakaszáról. A vállalati adatfelvétel célcsoportját a szlovák munkavállalókat az adatfelvétel időszakában, vagy akkor már nem, de korábban foglalkoztató határ menti régióban működő cégek alkották. Annak érdekében, hogy minél több ilyen szervezetet tudjunk megkeresni az adatfelvétel során, a cégadatbázist kiegészítettük olyan cégek adataival, amelyekről különböző csatornákon²⁵ keresztül tudható volt, hogy szlovák munkavállalót foglalkoztatnak vagy korábban foglalkoztattak.

²³ Lásd: https://audi.hu/hu/hirek/reszletek/376_az_audi_hungaria_a_novekedes_utjan/, http://www.portfolio.hu/vallalatok/autoipar/rekordev_utan_ujabb_audi-beruhazas_a_lathataron.211218.html

²⁴ *Napi Gazdaság Online*. Lásd: <http://napigazdasag.hu/cikk/43281/>

²⁵ A vállalati adatfelvétel alapjául az L-W-B Hungary Gazdasági és Könyvkiadó Kft. Cégreferens adatbázisa (a továbbiakban: Cégreferens adatbázis) szolgált, amelynek tartalma nem fedi le a működő vállalkozások teljes magyarországi populációját, így az adatfelvétel eredményei erre a sokaságra nézve nem tekinthetők reprezentatívnak. A cégadatbázisból csak a versenyszférában és a nonprofit szektorban működő szervezeteket vettük figyelembe. Az adatbázisból első körben leválogattuk a határ menti régiót alkotó hat megyében található szervezetek listáját, ezt követően a címadatokhoz irányítószám alapján hozzácsatoltuk a kistérségi besorolást. Ez alapján pedig leszűkítettük a cégek körét kizárólag a határ menti régióba tartozókra. Az adatfelvétel során csökkenő mintás adatfelvételi technikát alkalmaztunk, ami azt jelenti, hogy a mintavételkor nagyobb induló mintával számoltunk a válaszmegtadadás és a lekérdezés más okból történő meghiúsulása miatt, tehát nem alkalmaztunk pótcímeket a kiesők helyettesítésére. A kérdezőbiztosoknak így minden olyan céget meg kellett keresniük, amelyek bekerültek a felmérés mintájába.

Az adatfelvétel csak az általunk lehatárolt határ menti régióra terjedt ki. A 800 vállalkozást tartalmazó induló mintából összesen 474 céget sikerült lekérdezni, amely 59,3 százalékos válaszadási arányt jelent. Míg a határrégió keleti oldalán magas volt a válaszadási kedv (68,5 százalék), addig a nyugati oldalon csak a cégek fele egyezett bele a kérdőív kitöltésébe.

A megkérdezett cégek döntő többsége, 95,7 százaléka már a projekt által vizsgált 2007–2013 közötti időszak legelején is működött, mindössze 4,3 százalékuk alapítása történt 2007 után. Legtöbbjük (70-80 százalékuk) egy telephelyen működött 2007-ben és 2013-ban is.

A vizsgált vállalkozásokra egyáltalán nem jellemző, hogy Szlovákiában is telephelyet működtetnének (mindössze három cég esetében volt ez megfigyelhető), ahogy az sem, hogy a tulajdonosnak olyan másik vállalata lenne, amelynek székhelye vagy telephelye Szlovákiában található (mindössze a cégek 2,8 százalékánál talákoztunk ilyennel).

A legtöbb lekérdezett vállalkozás a feldolgozóipar (31,9 százalék) és a kereskedelem (22,9 százalék) területén működik, e két gazdasági ágba tartozik a cégek több mint fele. A fennmaradó területek mintából való részesedése minden esetben 6 százalék alatti.

A tulajdoni struktúrát illetően megemlítendő, hogy az adatszolgáltatók körét a 100 százalékban magyar tulajdonban lévő vállalkozások dominanciája jellemzi (88,3 százalék). Ehhez képest a teljes mértékben külföldi tulajdonban lévő cégek aránya szignifikánsan kisebb, mindössze 7,0 százalékos. A többségi magyar és a többségi külföldi tulajdonban lévő vállalkozások súlya nem számottevő, ami összhangban van a határrégió vállalatainak tényleges tulajdonosi helyzetével.

Az alapvető vállalati ismérvek mellett a kereskedelmi piacokra vonatkozó információk is szerepeltek a felmérés kérdőívén. Ez azért volt fontos számunkra, hogy lássuk, a határ menti régióban működő cégek mekkora hányada rendelkezik szlovák kapcsolatokkal. A kutatás eredményei azonban rávilágítottak, hogy a határrégióban működő, megkérdezett vállalkozások többsége, közel harmada semmilyen külföldi kereskedelmi piaccal nem rendelkezik. Csupán a vállalkozások egy nagyon szűk rétegére (9,2 százalékára) jellemző, hogy jelen van Szlovákiában. Megjegyzendő, hogy ennél azoknak a cégeknek köre sem nagyobb, amelyek Németországban rendelkeznek kereskedelmi piaccal.

A határ menti régió nyugati és keleti oldala között lényegi különbség, hogy a külföldi kereskedelmi piaccal nem rendelkező cégek aránya az utóbbi területen 12 százalékponttal magasabb. Ez nem meglepő, ha figyelembe vesszük, hogy a ha-

tárrégió nyugati oldalán alapvetően nagyobb azon vállalkozások száma és aránya, amelyek a globalizált világgazdaságba integrálódva működnek. Nem véletlen, hogy ezeket a cégeket a gazdasági válság nagyobb mértékben érintette.

A határ menti régió nyugati oldalán nem csak általánosságban nagyobb a külföldi piacokon jelenlévő vállalkozások aránya, hanem a Szlovákiában való jelenlét is itt nagyobb mértékű. Míg a határrégió magyar oldalának nyugati részén fekvő vállalkozások 13,2 százalékának, addig a keleti szakaszon lévők 6,4 százalékának van valamilyen kereskedelmi kapcsolata szlovák céggel/cégekkel.

A vizsgált cégek többsége belföldi piacait inkább helyben vagy a közelben keresi. Az eredmények alapján látható, hogy a vizsgált cégek körében a határ menti régiót alkotó megyék valamelyikében való jelenlét a domináns. Csupán 20 százalékuk nyilatkozott úgy a felmérés során, hogy ezeken a megyéken kívül is vannak piacaik.

Ebben a tekintetben nem mutatható ki pregnáns különbség a határrégió két oldala között. Ezt jól mutatja, hogy a nyugati részen fekvő cégek 53,4 százaléka *csak a határ menti* megyékben, 29,5 százaléka pedig *inkább* a határ menti megyékben rendelkezik belföldi kereskedelmi piaccal, ezek az arányok a keleti szakaszon sorrendben a következők: 56,4 százalék, 25,4 százalék.

Összefoglaló megállapítások

A szlovák–magyar határ menti régió színes képet alkot. A határszakasz nyugati oldala mind Szlovákiában, mind Magyarországon fejlettebb, mint a keleti határszakasz. A kelet-szlovákiai határ menti régióban azonban erősebb gazdasági fejlődési potenciál rajzolódik ki, mint a magyar oldalon. A nyugati határszakasz fejlődésében mind a két oldalon jelentős szerepet játszik a külföldi működő tőke, és a legfőbb húzóágazat a járműgyártás, illetve az ehhez kapcsolódó fémfeldolgozó ágazatok. A korábbi, élénkebb Szlovákiából Magyarországra irányuló munkaerőmozgás is részben ehhez kapcsolódott. Míg a nyugati oldalon inkább a munkaerőhiány okoz gondot, addig a keleti oldalon a magas munkanélküliség jellemző. A határrégióban a szorosabb gazdasági együttműködést segítheti, hogy a nyelvi akadályok általában nem jellemzők. A határ menti régió magyar és szlovák szakasza sok szempontból inkább egymás konkurenseinek tekinthető a tőkevonzás, illetve a munkaerővonzás szempontjából. Jelenleg a gazdasági kapcsolatok lassúbb fejlődése jellemző, így a határ menti gazdasági kapcsolatok dinamizálásában még kihasználható tartalékok lehetnek.

Felhasznált források

- Hárs Ágnes* [2010]: Tanulmányok a határ menti régiók gazdasági és munkaerő-piaci helyzetéről és lehetőségeiről, a foglalkoztatást segítő támogatásokról. Összegző tanulmány, június. Lásd: http://internet.afsz.hu/resource.aspx?ResourceID=afsz_tamop131_36alprojekt_osszegzo (Utolsó letöltés: 2014.11.03.)
- Hardi Tamás* [2009]: A határtérség térszerkezeti jellemzői. In: Határaink mentén (Szerk.: *Hardi Tamás, Tóth Károly*). Fórum Kisebbségkutató Intézet, Somorja.
- Kovács Erzsébet* [2006]: Többváltozós adatelemzés. Typotex Kiadó, Budapest.
- KSH [2010]: Helyzetkép Borsod-Abaúj-Zemplén megye társadalmáról és gazdaságáról. KSH, január. Lásd: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/miskolchelyzetkep.pdf>
- Mooi, Eric – Sarstedt, Marco* [2011]: A Concise Guide to Market Research: The process, data and methods using IBM SPSS Statistics. Springer-Verlag. Lásd: <http://www.springer.com/business+%26+management/marketing/book/978-3-642-12540-9>
- Nógrád megye... [2013]: Nógrád megye Területfejlesztési koncepciója 2014–2020. Helyzetfeltáró munkaanyag. Lásd: <http://megye.nograd.hu/files/terfejl/Helyzetelemzes20130430.pdf>
- Pest megyei... [2013]: Pest megyei területfejlesztési koncepció. Helyzetfeltárás. Lásd: http://www.terport.hu/webfm_send/4245
- Eurostat News Release, 21 May 2015, GDP per Capita in the EU in 2013, Seven Capital Regions among the most prosperous.
- HVG*, 2014. november 15.

Versenykorlátozó magatartás, egyenlőtlen feltételek a teljes postai piacnyitást követően

VALENTINY PÁL

*A hálózatos szolgáltatások teljes piacnyitásának eddigi tapasztalatai a verseny-szabályozás növekvő szerepét vetítik előre. Az újonnan piacra lépők a versenykorlátozások tiltásában bízva igyekeznek az inkumbens szolgáltatókkal versenyre kelni. A hálózatos szolgáltatások közé sorolható postai szolgáltatások területén ugyanakkor a szabályozás hagyományos formája az ágazati szabályozás. A két szabályozási rendszer hatékony együttműködése különösen fontos az állami támogatások uniós elveknek megfelelő minősítésénél. A szabályozás folyamatában egyszerre kell biztosítani az egyetemes szolgáltatásra kötelezettek pénzügyi egyensúlyát és a verseny növekedésétől várt haszon elérését. A harmadik postai irányelv az ágazati szabályozók beavatkozási lehetőségét elsősorban az egyetemes szolgáltatás biztosításához szükségesekre korlátozta, egyben nagyobb döntési jogkört biztosított számukra ezen a területen.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K23, L51, L87.

A cikkben az inkumbens¹ szolgáltatók piaci magatartása, üzleti stratégiája következtében felmerülő lehetséges versenykorlátozásokat és az állami támogatások esetleges versenytorzító hatását vesszük számba. Az első részben áttekintjük a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között kialakult problémákat, a szabályozás

* A cikk a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ részére az MTA Közgazdaság- és Regionális Kutatóközpontnál 2014 áprilisában készült „Piacnyitás, piaci verseny és piaci stratégiák – Az inkumbens postai szolgáltatók stratégiai válaszai az egyetemes postai szolgáltatások liberalizációjára” című tanulmány (kutatásvezető: Kiss Károly Miklós) egyik fejezetének frissített változata. Köszönettel tartozunk az OTKA 105435. számú kutatási támogatásának.

Valentiny Pál, az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: valentiny.pal@krtk.mta.hu

¹ Inkumbensen a korábban monopolhelyzetet élvező, a piacnyitás után is domináns szerepű szolgáltatókat értjük.

által még nyitva hagyott kérdéseket, a postai szabályozás és az egyéb szabályozási területek között feloldandó ellentmondásokat. A második rész a postai szolgáltatásoknál legtöbbször előforduló versenykorlátozásokat veszi számba. Ezt követően a harmadik és a negyedik részben az állami támogatások és a fúziók kérdését érintjük a postai szektorban, végül kitérünk a hazai versenyjogi esetek jellemzőire.

Az inkumbensek helyzete a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között

A postai szolgáltatások a legújabbán liberalizálódó piacok közé tartoznak, az inkumbens szolgáltatók többsége állami monopólium, amelyek a részleges piacnyitás után is megőrizték hagyományos piacaik nagy részét, a legtöbb helyen piaci részesedéseik csak nagyon kis mértékben csökkentek. A harmadik postai irányelv (2008/6/EK)² az 1997-ben megkezdett postai szabályozási folyamat betetőzéséként 2010 (egy-egy országok esetében 2012) végére a postai piacok teljes megnyitását tűzte ki célul.³ Az egyes szolgáltatások piacát védő intézkedések megszűntek, ugyanakkor az irányelv gondoskodott az egyetemes szolgáltatók esetleges többletterheinek ellensúlyozásáról. Az árképzés szabadsága megnőtt, az egységes árak alkalmazásának kötelezettsége leszűkült, pontosabban definiálták az egyetemes szolgáltatások lehetséges körét. Az ágazat közvetlen szabályozása mellett, ami elsősorban az egyetemes szolgáltatás körére korlátozódott, nagyobb szerepet kapott a versenyszabályozás.

Árazási kérdések

Az irányelv 38. pontja meghatározza az árképzéssel összefüggésben teljesítendő főbb célokat: „Egy igazi versenykörnyezetben mind az egyetemes szolgáltatás pénzügyi egyensúlya, mind a piaci torzulások korlátozása szempontjából fontos, hogy az árak a szokásos kereskedelmi feltételeket és költségeket tükrözzék, és ettől az elvtől csak akkor szabad eltérni, ha az a közérdeket szolgálja. E cél érdekében a tagállamok továbbra is fenntarthatják az egységes díjakat a darabonkénti díjszabású küldeményekre, ami a fogyasztók – többek között a kis- és középvállalkozások – által leggyakrabban igénybe vett szolgáltatás.” Ehhez kapcsolódóan a korábbi 12. cikk módosításakor az irányelv kimondja, hogy „az áraknak megfizethetőnek kell lenniük,

² Az első irányelvet 1997-ben (97/67/EK), a másodikat 2002-ben (2002/39/EK) adták ki.

³ A piacnyitás elemzését lásd Kiss Károly Miklós [2013].

és olyanoknak, hogy – a földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül, valamint a sajátos nemzeti feltételekre figyelemmel – valamennyi felhasználó hozzáférjen a nyújtott szolgáltatásokhoz”. Az irányelv sem a megfizethetőséget nem határozza meg, sem mérésének elveit nem fogalmazza meg. A költségszámítások alapvető követelményeit azonban megtaláljuk az irányelvben. Ezeket az elveket és a megfizethetőség kritériumát teljesítve a szolgáltatók árképzése szabadnak tekinthető.

Hozzáférés a vertikális lánc alsó végén

Az irányelv nem írja elő, hogy a vertikális lánc⁴ alsó végén elhelyezkedő piaci szereplők számára a postai infrastruktúra egyes elemeihez kötelezően hozzáférést kell biztosítani, ennek csak a lehetőségét teremti meg. Arról rendelkezik (12. cikk, 5. francia bekezdés), hogyha ilyen létesült, akkor „a díjak és a kapcsolódó feltételek egyenlően alkalmazandók mind a különböző harmadik felek, mind a harmadik felek és az egyenértékű szolgáltatásokat nyújtó egyetemes szolgáltatók viszonylatában”. Az irányelv szerint a díjak megállapításánál nagyobb rugalmasság biztosítható, és ahogy a 39. paragrafus fogalmaz „...figyelembe kell venni az egyedi postai küldemények gyűjtése, feldolgozása, szállítása és szétosztása tekintetében minden lehetséges szolgáltatást magában foglaló, standard szolgáltatáshoz képest elmaradó költségeket.” Azokban az országokban, ahol a vertikális lánc alsó végéhez való hozzáférést törvényileg is lehetővé tették, majdnem mindenütt az elkerült (elmaradó) költségek szerinti árazást vezették be (Ecorys, 2008, 69. o.). A vertikális lánc alsó végén lévő hozzáférési díjak megállapításával összefüggésben a vertikális struktúrából adódóan a leggyakoribb versenykorlátozás a később részletesen tárgyalt árprés⁵ alkalmazása lehet, az árképzés vizsgálatára 8 országban előzetesen, 6 országban utólag, 4 országban pedig mindkét esetben van lehetőség (ERGP, 2012a, 44. o.). Az árképzésben jelentkező rugalmasság biztosításával az irányelv inkább a versenyjog érvényesülésének adott helyet, különös tekintettel arra, hogy az árpréseszték első-sorban a versenyjog – többek között a postai szolgáltatásokra történő alkalmazása – során alakultak ki.

⁴ A vertikálisan egymáshoz kapcsolódó ipari vagy szolgáltatói tevékenységek fogyasztókhöz legközelebb eső oldalát nevezzük a vertikális lánc alsó végének.

⁵ A nagykereskedelmi és a kiskereskedelmi árak közötti árres versenykorlátozó szűkítését értjük ez alatt.

Az egyetemes szolgáltatások köre és méltánytalan pénzügyi terhei

A szabályozás szempontjából az egyik legfontosabb kérdés az egyetemes szolgáltatások körének meghatározása.⁶ Ennek ismeretében lehet a megfizethetőség és a költségalapúság követelményét az egyetemes szolgáltatást nyújtók felé érvényesíteni, ezt tudva lehet a hasonló szolgáltatást nyújtók részére szolgáltatásminőségi és teljesítménymutatókat előírni és ennek birtokában lehet az egyetemes szolgáltatás többletterheit megállapítani. Kezdetben az országok nagyobb részére volt jellemző az egyetemes szolgáltatás széles körű meghatározása, ami a szabályozó hatóságoknak viszonylag erős szabályozási lehetőséget adott (Copenhagen Economics, 2010, 126. o.). A piacnyitás előrehaladtával azonban az egyetemes szolgáltatások körét szűkíteni kezdték. A legfrissebb jelentés arról számolt be, hogy az Európai Gazdasági Térség levélpiaci forgalmának mindössze 9 százalékát adó 8 országban sorolják a szolgáltatásoknak az expressz szolgáltatásokon túli teljes körét az egyetemes szolgáltatás alá, a piac 56 százalékát adó 11 országban viszont csak az egyedi küldemények kerültek az egyetemes szolgáltatás körébe. (Lásd az 1. ábrát.)

Az egyetemes szolgáltatás minimális körét az első postai irányelv (1997/67/EK) határozta meg (3. cikk), egyben körvonalazták azoknak az alapvető követelményeknek a körét, amelyek mellett a szolgáltatást teljesíteni kell (5. cikk). A harmadik irányelv pedig kinyilvánította, hogy a „kötelezettségeket és követelményeket kizárólag a kijelölt egyetemes szolgáltatók tekintetében lehet megszabni” (9. cikk). Amennyiben több egyetemes szolgáltatót is kijelölnek, akkor ezek szolgáltatásai és szolgáltatási területei sem fedhetik át egymást. A harmadik irányelv lehetővé tette, hogy azokra a nem kijelölt egyetemes szolgáltatókra, amelyek az egyetemes szolgáltatási tevékenységek körén belüli szolgáltatást nyújtanak, az adott szolgáltatások minőségére, rendelkezésre állására és teljesítésére vonatkozóan követelmények szabhatók. Az ezzel összefüggésben kiadott engedélyek tartalma, a szolgáltatási feltételek terjedelme és az egyetemes szolgáltatás fenntartásához való esetleges pénzügyi hozzájárulás kérdése mind szabályozói beavatkozásokat igényel.

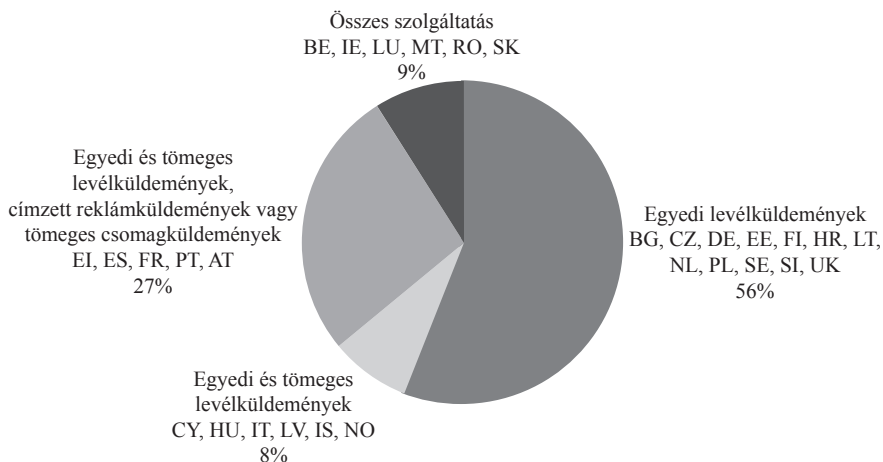
Az egyetemes szolgáltatási tevékenységek körén belüli szolgáltatást nyújtó, nem kijelölt egyetemes szolgáltatók arra kötelezhetők, hogy járuljanak hozzá az egyetemes szolgáltatás fenntartásának nettó költségeihez. A szolgáltatás minőségére és

⁶ Az egyetemes postai szolgáltatás biztosítása állami feladat, melynek az állam az egyetemes postai szolgáltató útján tesz eleget. Az Európai Unióban a tagállamok hatásköre, hogy az egyetemes szolgáltatás biztosítása érdekében sor kerül-e egyetemes szolgáltató kijelölésére. Egyetemes szolgáltatást nem kijelölt szolgáltatók is végezhetnek. Magyarországon az állami feladat ellátására a postai szolgáltatásokról szóló 2012. évi CLIX. törvény 2020. december 31-ig a Magyar Posta Zrt.-t jelölte ki.

teljesítésére vonatkozó követelmények megszabása esetén ugyanakkor a szolgáltató pénzügyi hozzájárulásra nem kötelezhető (2008/6/EK 33. pont). Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség miatt keletkező méltánytalan terhek kompenzálására a harmadik irányelv különböző lehetőségeket vázolt fel. Ennek formája lehet „állami kompenzáció, továbbá a szolgáltatók és/vagy a felhasználók között átlátható módon, kompenzációs alapba befizetett hozzájárulások révén megvalósított költségmegosztás”, de arra is lehetőség van, hogy az egyetemes szolgáltatásokon kívüli tevékenységeiből származó hasznot részben vagy egészben az egyetemes szolgáltatás nettó költségeinek fedezésére fordítsák (2008/6/EK 26. pont).

1. ábra

Az egyetemes szolgáltatások köre az Európai Gazdasági Térségben



Megjegyzés: Az ország rövidítések a következők: AT – Ausztria, BE – Belgium, BG – Bulgária, CH – Svájc, CY – Ciprus, CZ – Cseh Köztársaság, DK – Dánia, DE – Németország, EE – Észtország, IE – Írország, EL – Görögország, ES – Spanyolország, FI – Finnország, FR – Franciaország, HU – Magyarország, IS – Izland, IT – Olaszország, LI – Liechtenstein, LT – Litvánia, LU – Luxemburg, LV – Lettország, MT – Málta, NL – Hollandia, NO – Norvégia, PL – Lengyelország, PT – Portugália, RO – Románia, SI – Szlovénia, SK – Szlovákia, SE – Svédország, UK – Egyesült Királyság.

Forrás: WIK [2013], 130. o.

A nettó költségek kiszámítása érdekében az egyetemes szolgáltatóknak saját belső számviteli rendszerükben külön elszámolást kell vezetniük az egyetemes szolgáltatás részét képező és azon kívüli szolgáltatások és termékek megkülönböztetése érdekében. A megfelelő számviteli elkülönítést a tagállamok azoktól a postai szolgál-

tatóktól is megkövetelhetik, amelyek kötelesek hozzájárulást fizetni a kompenzációs alapba. A nettó költségek számításának elveit a harmadik irányelv által módosított 14. cikk tartalmazza, a postai szolgáltatásokkal foglalkozó szabályozó hatóságok európai csoportja (European Regulators Group for Postal Services – ERGP) pedig a költségszámítások lebonyolításában és a költségkategóriák értelmezésében nyújt rendszeres segítséget (ERGP, 2012b, 2013).

Az ágazati és a versenyszabályozás viszonya a postai szolgáltatásoknál

Az első irányelv rendelkezett a jogilag és működési szempontból a postai szolgáltatóktól független nemzeti szabályozó hatóságok kijelöléséről. A nemzeti szabályozó hatóságokat azzal is meg lehet bízni, hogy biztosítsák a postai ágazatban a versenyszabályok betartását. Bár több szabályozó hatóság küldetésében is szerepel a verseny erősítésének feladata, a hatóságok többsége úgy véli, hogy a versenyszabályok elsődleges érvényesítője az adott ország versenyhatósága. A WIK [2009] 2009-es felmérése szerint az EU/EEA piacának 77 százalékát képviselő 22 ország szabályozó hatósága nyilatkozott úgy, hogy a versenyfeltételek felügyeletében a versenyhatóság az elsődlegesen eljáró szervezet (WIK, 2009, 242. o.). Tíz tagországban vélték úgy, hogy a szabályozó hatóságok másodlagos felügyeletet látnak el a versenyszabályok érvényesülése felett.

A hálózatos szolgáltatások teljes piacnyitásának tapasztalatai alapján a teljes piacnyitás után a versenyszabályozás szerepe megnő. A piacra lépők a versenykorlátozások tiltását kihasználva igyekeznek az inkumbens szolgáltatók piacvédő lépéseit elhárítani. Az ágazati szabályozó hatóság versenyszabályozási szerepének kizárólagossá tétele megnövelné a hatóság – az irodalomból is jól ismert – foglyul ejtésének valószínűségét. A postai szolgáltatások területén az állami támogatások szabályainak alkalmazása nagyon gyakori eset. A kompenzációkkal összefüggő kérdések nagy részében az Európai Bizottság (továbbiakban: Bizottság) állásfoglalása szükséges. Bár az Altmark-ügy⁷ óta az általános gazdasági érdekű szolgáltatásoknál⁸ alkalmazott állami támogatások egyértelműbben megítélhetők, a tényleges alkalma-

⁷ Az Altmark-ügyben megfogalmazott bírósági álláspont szerint (1) a támogatás címzettjének világosan meghatározott közszolgáltatási kötelezettséggel kell rendelkeznie, (2) a támogatás számítási módját előzetesen, átlátható módon, (3) egy feltételezett hatékonyan működő szolgáltató részletes költségelemzése alapján ismertetni kell és (4) a támogatás a szükséges mértéket nem haladhatja meg (Altmark, 2003, I-7847–7848. o.).

⁸ Az általános gazdasági érdekű szolgáltatások alapvetően piaci alapon nyújtott közszolgáltatásokból állnak. Ezek a szolgáltatások közszolgáltatási kötelezettségek hatálya alá tartoznak, ide tartoznak például az energiaágazati, a közlekedési, illetve a távközlési szolgáltatások.

zás bonyolult költségszámításokat igényel. A költségszámítások nagyrészt a nemzeti szabályozó hatóságok ellenőrzése alatt folynak, amennyiben nem teljesül az Altmark-ügyben kialakított négy feltétel, akkor a kompenzáció a Bizottság által vizsgálendő állami támogatásnak minősülhet. Ha a kompenzáció túlzott, a támogatás illegálisnak bizonyulhat. Emiatt is fontos lehet a szabályozó és versenyhatóság közötti együttműködés, hiszen a szabályozás folyamatában egyszerre kell biztosítani az egyetemes szolgáltatásra kötelezettek pénzügyi egyensúlyát és a verseny növekedésétől várt haszon elérését. A harmadik postai irányelv ezért az ágazati szabályozók beavatkozási lehetőségét elsősorban az egyetemes szolgáltatás biztosításához szükségesre korlátozta, ugyanakkor nagyobb döntési jogkört biztosított ezen a területen (Eccles, 2010, 49–52. o.).

A postai szabályozó hatóságok egyik legfontosabb szabályozási eszköze az árak meghatározása vagy jóváhagyása. Ez a hozzáférés kérdésénél különösen fontossá válik, mint például az inkumbens által működtetett postafiókokhoz való hozzáférés díjai. Egyes országok új törvénykezése alapján a hatóság – mint például a holland hatóság (Eccles, 2014, 183. o.) – bevezette az elektronikus hírközlés mintájára a jelentős piaci erővel bíró⁹ vállalkozások vizsgálatát. Ennek előzménye a holland postai piacon lezajlott gyors változás volt, amelynek során a 2010 és 2013 között az országos szolgáltatást végzők száma négyről kettőre csökkent. A szándék a potenciálisan felmerülő versenykorlátozások előzetes kiszűrése volt. Jelenleg folyik a vizsgálat, hogy az európai szabályozási előírásoknak mennyiben felel meg a változtatás, azt is figyelembe véve, hogy a holland verseny- és ágazati szabályozó hatóság 2014-től azonos szervezetben működik.

A forgalmi adók és a vámok okozta torzítások

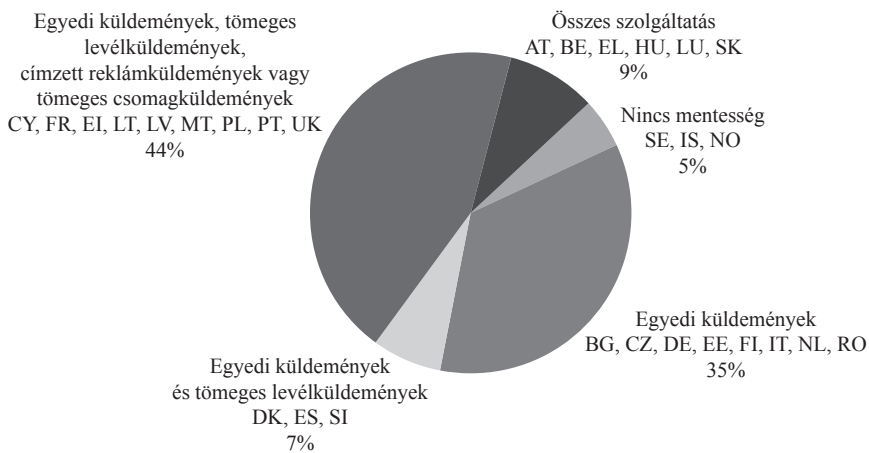
A tagországok hagyományosan mentesítik az állami szolgáltatókat a postai szolgáltatások egy részét vagy egészét illetően a forgalmi adók hatálya alól, miközben ugyanolyan típusú szolgáltatásokért magántulajdonú szolgáltatóknak forgalmi adót kell felszámolniuk. A piactorzító hatásokat az ERGP [2012c] is vizsgálta és a tagországok közötti torzulásokat is elemezte. A WIK [2013] összeállítása szerint három tagország egyáltalán nem nyújt mentességet a postai szolgáltatások számára, ugyan-

⁹ A jelentős piaci erő (JPE) fogalmát az ágazati szabályozásban használják. Amennyiben a szabályozó a vizsgált piacokon a verseny nem kellően hatékony voltát állapítja meg, a piaci struktúra és a szolgáltatók magatartásának vizsgálata alapján a jelentős piaci erővel bíró szolgáltatók számára a verseny lehetőségét erősítő kötelezettségeket határozhat meg.

akkor hat tagország mindegyik szolgáltatástípusra alkalmazza. Összességében tíz tagországban az egyetemes szolgáltatásoknál szélesebb körben alkalmaznak kedvezményes forgalmi adókat (a százalékatok az adott csoport levélpiaci forgalomban elfoglalt arányát jelentik). (Lásd a 2. ábrát.)

2. ábra

Az egyetemes szolgáltatás forgalmiadó-mentessége az Európai Gazdasági Térségben



Megjegyzés: Az országrövidítéseket lásd az 1. ábra alatt.

Forrás: WIK [2013], 62. o.

Egy másik tanulmány, a Copenhagen Economics elemzése a postai szolgáltatás beszállítói oldalát is vizsgálta, és kimutatta, hogy a forgalmiadó-mentességet nem élvező országban a tevékenységek nagy részét érdemes kiszervezni, míg a kedvezményes szolgáltató országban a szolgáltató minél nagyobb hányadban érdekelt a tevékenységeket a cégen belül tartani (Copenhagen Economics, 2013, 174. o.). A vizsgálat a közszolgáltatások széles körére (hulladékiszállítás, szennyvíztisztítás, oktatás, kulturális szolgáltatások, kórházak, műsorszórás és postai szolgáltatások) kiterjedve elemezte a forgalmiadó-kedvezmények nemzetgazdasági hatásait. Modellszámításai alapján megállapították, hogy az Európai Unióban a GDP 0,34 százalékának megfelelő hasznot hozna, ha ezeknél a közszolgáltatásoknál a forgalmiadó-kedvezményeket megszüntetnék (Copenhagen Economics, 2013, 12. o.) A forgalmiadó-kedvezmények kérdése régóta vitatott az unió döntéshozói körében, a

postai szolgáltatásoknál az Európai Bíróság 2009-es döntése a kialakult status quo-n nem változtatott.¹⁰

A postai szolgáltatásokra vonatkozó vámtételeket elsősorban az Universal Postal Union (UPU) megállapodásai szabályozzák. Ezek kivételes jogokkal ruházzák fel az egyetemes szolgáltatókat a beérkező küldemények vámkezelésénél. A WIK (2013, 65. o.) felmérése alapján az is látható, hogy a kedvezményes lehetőségek nem csak az egyetemes szolgáltatás körébe tartozó szolgáltatásokra vonatkoznak. Ennek következtében minden tagország mentesítette egyetemes szolgáltatóját a vámszabályok adta kötelezettségek alól, ugyanakkor ezt a kedvezményt a többi piaci szereplőnek, a versenyző szolgáltatóknak nem adta meg.

A nemzetközi postaforgalom szabályozása

A nemzetközi postaforgalmat az EU irányelveken kívül az ENSZ nemzetközi szervezeteként működő UPU is szabályozza. A szabályozások érintik az egyetemes szolgáltatási kört, a szolgáltatásminőség követelményeit és többek között azokat a végdíjakat, amelyekkel az inkumbens, többnyire állami postai szolgáltatók egymást terhelhetik. Azok az elvek, amelyek az UPU szabályozás alapul, sokban különböznek az EU-ban vallott elvektől. Az EU-tagországok postai szabályozó hatóságainak több mint fele úgy vélte, hogy a postai irányelvet nem tudja alkalmazni, illetve bizonytalan, hogyan is alkalmazza, ha az ellentmond az UPU valamelyik szabályának. Csak 10 kisebb tagország nyilatkozott úgy, hogy az összes nemzetközi postaforgalomra az irányelvet tekinti érvényes szabályozásnak WIK (2013, 92. o.).

Az árak vonatkozásában az irányelv költségorientáltságot, átláthatóságot és diszkriminációmentességet követel meg. A nemzeti szabályozó hatóságok nem biztosítják, hogy az egyetemes szolgáltatásoknál alkalmazott végdíjak ezeket az elveket tükrözzék. Az UPU által kialakított végdíjak sem a tényleges költségekhez, sem a hazai postai díjszabásokhoz nem illeszkednek. Az unió jogrendszerében a végdíjak ily módon történő megállapítása közel jár az árörögzítés versenykorlátozó magatartásához, és az ezeket alkalmazó inkumbensek erőfölénnyel való visszaéléssel is vádolhatók.¹¹

Ebben a helyzetben úgy tűnik, hogy az egyes tagországok, illetve hatóságok egyedül nem elegendők az uniós irányelvek érvényre juttatásához, az EU intézményeinek aktívabb szerepvállalására lenne szükség. Az 1998-ban készült bizottsági

¹⁰ C-357/07, TNT Post UK Ltd. <http://curia.europa.eu>

¹¹ Az esetek elemzését lásd: WIK [2013], 114–126. o.

közlemény (Közlemény, 1998b) óta két újabb postai irányelv született, és a Bizottság és az Európai Bíróság több nemzetközi postaforgalmat érintő kérdésben is állást foglalt. Ezek beépítése és az UPU rendelkezéseivel való összhang megteremtése az EU intézményrendszerétől kíván új kezdeményezéseket és a közlemény megújítását. A WIK [2013] tanulmány készítői további lépéseket is szükségesnek tartanak: a végdíjak ügyében uniós egyeztetést és a helyzet felmérését javasolják, a következő UPU kongresszusra (2016) és a nemzetközi kereskedelmi egyezmények tárgyalásának újabb fordulóra egységes uniós fellépést sürgetnek (WIK, 2013, 342. o.).

Versenykorlátozások a postai szolgáltatásoknál

A postai szolgáltatásoknál tapasztalható versenykorlátozó magatartások körében a legtöbb esetben az erőfölénnyel való visszaélés merült fel. Az ezekben az ügyekben hozott döntéseket 2009-től a Bizottság által kiadott Iránymutatás¹² is segítette. Ilyen típusú magatartással találkozhatunk a kizorító árazásnál, a szállítás megtagadásánál, az árrésprésnél¹³ és az árkedvezményeknél, amelyeket a továbbiakban részletesen tárgyalunk. Árukapcsolási ügyek ezzel szemben ritkán fordulnak elő a postai szolgáltatásban, 2007–2013 között egyetlen nemzeti hatóság (holland) foglalkozott ezzel a kérdéssel.¹⁴

Kizorító árazás

A kizorító árazásnak – az olyan árképzésnek, amellyel a legalább azonos hatékonysággal működő versenytárs kizárható a piacról – a megítélése és elbírálásának gyakorlata fokozatosan megváltozott az elmúlt időszakban. Ezt tükrözte a Bizottság 1998-ban készült közleménye is (Közlemény, 1998a). A közlemény a versenyszabályozásnak a távközlés hozzáférési kérdéseire történő alkalmazásáról szólt ugyan, de a hálózatos szolgáltatások széles körére értelmezhetőnek tartották. A közlemény

¹² Az Iránymutatás [2009] várható hatásait elemzi *Geradin–Henry* [2010].

¹³ Ezen magatartások átfogó, részletesebb elemzését lásd: *Valentiny* [2004], *Valentiny–Kiss* [2009].

¹⁴ A postai szolgáltatások területén az első példa a De Post-La Poste-ügy volt, amellyel kapcsolatban a Bizottság megállapította, hogy az inkumbens visszaélt piaci erejével azáltal, hogy a levél-szolgáltatásainál alkalmazott árengedményt csak egy új, a vállalkozói körnek szóló B2B (business-to-business) szolgáltatással együtt lehetett igénybe venni. Ezen fajta jogsértéstől való elrettentő hatást valószínűleg elősegítette, hogy a Bizottság ezt nagyon komoly jogsértésnek minősítette (De Post-La Poste, 2002, 86. pont).

részletesen foglalkozott a költségszámítások módszertani kérdéseivel. A közleményben a Bizottság állást foglalt amellett, hogy a különbözeti költségek szerinti költségszámítás lehet a kizorító árazás alsó küszöbértékének számítási alapja. Az is megfogalmazódott azonban, hogy a különbözeti költségek közvetlen bevezetése nagyon alacsony árpادلóhoz vezetne a hálózatos szolgáltatásokban, amelyek más iparágakhoz képest sokkal magasabb közösköltség-aránnyal működnek.

Ezt az elvet a Bizottság a többtermékes cégek vizsgálata, így a postai szolgáltatások esetében tovább árnyalta. A Deutsche Post-ügyben hozott 2001-es döntésében (Deutsche Post, 2001) a fenntartott szolgáltatások¹⁵ és a versenyző szolgáltatások közötti keresztfinanszírozás esetében állapított meg kizorító árazást. Ahhoz, hogy a cég a kizorító árazás vádját elkerülje, a vizsgált versenyző szolgáltatása esetében akkora bevételt kellene kimutatnia, amely a szolgáltatás nyújtásának különbözeti költségeit fedezi. Ezzel szemben 1990–1995 között a vizsgált szolgáltatásnál a bevétel ez alatt volt, azaz a szolgáltatás folyamatosan veszteséges volt. A bevétel arra sem volt elegendő, hogy a szolgáltatáshoz szükséges kapacitások működtetésének költségeit fedezze (Deutsche Post, 2001, 10. és 36. pont). A fenntartott szolgáltatásoktól induló keresztfinanszírozás lehetősége ugyan a teljes piacnyitás után megszűnt, de a kizorító árazás lehetősége továbbra is fennáll. Emiatt a Bizottság iránymutatása célszerűnek tartja különválasztani az áron aluli értékesítést és a versenyellenes piaclezárást.

A Bizottság áron aluli értékesítésnek tekinti, ha az erőfölényben lévő vállalkozás elkerülhető veszteséget szenved el. Ennek számbavételéhez a Bizottság bevezeti az átlagos elkerülhető költség¹⁶ (average avoidable cost – AAC) használatát. „Ha egy erőfölényben lévő vállalkozás a termelésének egészére vagy annak egy részére az átlagos elkerülhető költségnél alacsonyabb árat számít fel, nem nyeri vissza azon költségeket, amelyeket az adott termelés nélkül elkerülhetett volna: olyan veszteséget szenved el, amelyek elkerülhetők lettek volna. Az átlagos elkerülhető költség szintjénél alacsonyabb ár megállapítását ezért a Bizottság a legtöbb esetben az áron aluli értékesítés egyértelmű jelének tekinti” (Iránymutatás, 2009, 64. pont). A Bizottság azt is megállapította, hogy az átlagos elkerülhető költség és az átlagos változó költség gyakran megegyezik. Ha azonban eltérnek, az átlagos elkerülhető költség

¹⁵ A fenntartott szolgáltatásokat a teljes piacnyitásig kizárólag az egyetemes szolgáltató nyújthatta. Ez a törvénnyel garantált monopóliumhelyzet adott lehetőséget az egyetemes szolgáltatás esetleges többletterheinek a finanszírozására.

¹⁶ Az átlagos elkerülhető költség mindazon költségeket tartalmazza, amelyek akkor kerülhetők el, ha egy adott termék vagy szolgáltatás előállítása, illetve egy adott tevékenység (pl. piacra lépés) nem következik be.

a megfelelőbb választás, mert ez például az esetleges kapacitásfejlesztési költségeket is tartalmazza.

Az Iránymutatás az áron aluli értékesítésnél egyértelműen a stratégiai magatartás elemeit is figyelembe kívánta venni. Ezzel a megközelítéssel a kizorító árazás körüli vitákban megfogalmazott korszerű közgazdasági elveket, a piaci szereplők magatartásvizsgálatának fontosságát, a játékelméleti megközelítést valló felfogáshoz közeledett. „A felfaló stratégia kimutatása érdekében a Bizottság azt is vizsgálhatja, hogy az állítólagos felfaló magatartás vezetett-e rövid távon annál alacsonyabb nettó árbevételhez, mint ami egy másik ésszerű magatartás mellett várható lett volna, azaz hogy az erőfölényben lévő vállalkozás elkerülhető veszteséget szenvedett-e el. ... Kizárólag gazdaságilag ésszerű és megvalósítható alternatívákat vizsgál, amelyek, figyelembe véve az erőfölényben lévő vállalkozást érintő piaci körülményeket és üzleti valóságot, reálisan várhatóan nyereségesebbek lehettek volna” (Iránymutatás, 2009, 65. pont). Ennek kimutatására szolgáló bizonyítékokat többek között a vállalkozások dokumentumaiban is fel lehet lelteni.

A versenyellenes piaclezárás esetében nem szükséges, hogy a piacról a versenytársak kilépjenek. Az Iránymutatás [2009] az erős verseny gyengítését vagy az erőfölényben lévő vállalkozás árainak követését is piaclezáró hatásának tekinti. A fogyasztók valószínűleg akkor károsulnak, ha az erőfölényben lévő vállalkozás a kizorító magatartás megszüntetése után arra számíthat, hogy piaci ereje nőni fog. Ekkor nem feltétlenül áremelés következhet be, hanem az is elegendő, ha egy várhatóan bekövetkező árcsökkenést sikerült az erőfölényes vállalatnak megakadályoznia vagy elodáznia. „A fogyasztóknak okozott kár meghatározása nem a nyereség és a veszteség mechanikus számításán alapul, és nincs szükség a teljes nyereség bizonyítására. A fogyasztóknak okozott valószínű kár kimutatható a magatartás valószínűsíthető piaclezáró hatásának vizsgálatával, összekapcsolva egyéb tényezők, például a piacra lépési akadályok figyelembevételével” (Iránymutatás, 2009, 71. pont).

A kizorító árazási ügyekben az Európai Unió Bíróságának Nagytanácsa által 2012-ben a Post Danmark-ügyben hozott ítéletét sokan nagy jelentőségűnek minősítették.¹⁷ A dán inkumbens szolgáltató 2004-ben az addigi fogyasztóinál alkalmazotthoz képest alacsonyabb áron elhalászott három nagyfogyasztót a címzetlen levelek elosztásában működő fő versenytársától (Forbruger-Kontack). Az egyik fogyasztónak, a Coopnak kínált ár fedezte ugyan az átlagos különbszeti költséget, de az átlagos összköltség alatt volt. A versenytárs a versenyhatóságnál tett panaszt,

¹⁷ Az ügyet *Geradin–Malamataris* [2014], *Szentlélek* [2013] alapján ismertetjük.

majd az ügy a dán Legfelsőbb Bíróság elé került, amely iránymutatást kért az Európai Bíróságtól.

Az Európai Bíróság a versenykorlátozó árazási lehetőségek közül a kizorító árazását és a költség feletti szelektív árazását is vizsgálta. A kizorító árazás tekintetében az Európai Bíróság az AKZO-ügyben (AKZO, 1991) alkalmazott tesztből indult ki. Az átlagos változó költség feletti, de az átlagos összköltség alatti árazás akkor visszaélészerű, ha kimutatható, hogy a versenytárs kiiktatásának terve húzó-dik meg mögötte. A költségszámításnál az átlagos változó költség helyett a Deutsche Post-ügyben is alkalmazott átlagos különbözeti költséget használták. Ezt a szempontot a Bizottság is támogatta, mert a hálózatos szolgáltatásokra jellemző magas állandó költségek és elenyésző változó költségek miatt az átlagos változó költség használata félrevezető lenne.

A költségszámítást a dán versenyhatóság végezte el és a Deutsche Post-üggyel szemben – amelyben az átlagos változó költségek számításánál csak a szolgáltatásnak betudható állandó és változó költségek szerepeltek – a közös változó költségeket, a logisztikai kapacitás közös költségeit és a szolgáltatáshoz nem köthető közös költségek egy részét is szerepeltette. Ennek következtében az árak nagyobb része került az átlagos különbözeti költségek szintje alá, mint ami a Deutsche Post-módszertan esetében kalkulálható lett volna.

Az Európai Bíróság a költségszámítás részleteivel nem foglalkozott, pusztán rögzítette, hogy a módszertan az adott szolgáltatáshoz tartozó költségek zömét (great bulk of the costs) kívánja megállapítani (Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrenserådet, 34. pont, <http://curia.europa.eu>). A dán Legfelsőbb Bíróság számára megfogalmazott előzetes vélemény szerint, ha a költségek zömét tartalmazza az alkalmazott ár, akkor az erőfölényben lévő vállalkozáshoz hasonlóan hatékony piaci szereplők versenyhelyezete nem romlik. Az átlagos összköltség alatti, de az átlagos különbözeti költségek feletti ár esetén csak a vállalkozások magatartásának részletes vizsgálata alapján lehet a kizorítást megállapítani.¹⁸ Az esettel összefüggésben az Európai Bíróság megjegyezte, hogy a Post Danmark versenytársa az eseményeket követően is megtartotta elosztó hálózatát, majd előbb a Coop, később a Spar csoportot is visszahódította a Post Danmarktól, ami a kizorítás megállapítása ellen szólt (Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrenserådet, 39. pont).

¹⁸ „A versenyellenes hatásoknak az említett ügghöz hasonló körülmények közötti fennállásának értékelése során meg kell vizsgálni, hogy ezen árpolitika objektív igazolás nélkül e versenytárs tényleges vagy valószínű kizorítását eredményezi-e a versenynek és ennél fogva a fogyasztók érdekeinek a kárára” (Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrenserådet, Rendelkező rész, <http://curia.europa.eu>).

Az Európai Bíróság foglalkozott a költségek feletti szelektív árazás (más szempontból szelektív árengedmények) kérdésével is, mivel a három közül két ügyfélnek a Post Danmark az átlagos összköltség feletti árat ajánlott. Ugyan két korábbi ügyben (Case C-395-396 *Compagnie maritime belge*, Case C-497/99 *Irish Sugar*, <http://curia.europa.eu>) már született olyan döntés, amely a rendszeresen és szelektíven alkalmazott, de az átlagos összköltségek feletti árcsökkentéseket a versenytársak elretentésére és kiszorítására irányulónak minősítette, ebben az ügyben ezt nem állapították meg, az indítványt készítő főtanácsnok pedig a két ügy egyedi körülményeit hangsúlyozta.¹⁹

A szállítás megtagadása

A Bizottság 2009-es Iránymutatása abból indul ki, hogy minden vállalkozásnak – erőfőlénytől függetlenül – joga van arra, hogy kereskedelmi partnereit megválassza. Ugyanakkor a vertikális láncban működő szolgáltató szervezetek, amelyek gyakran olyan infrastrukturális elemekkel rendelkeznek, amelyek más vállalkozások számára is nélkülözhetetlenek, könnyen visszaélhetnek erőfölényes helyzetükkel. „A versennyel kapcsolatban problémák tipikusan akkor merülnek fel, ha az erőfölényben lévő vállalkozás a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piacon azzal a vevővel versenyez, akitől megtagadja a szállítást. A termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piac kifejezés arra a piacra vonatkozik, amelyre vonatkozóan a visszautasított alapanyagra szükség van egy termék gyártásához vagy szolgáltatás nyújtásához” (Iránymutatás, 2009, 76. pont).

A nélkülözhetetlen eszközök fogalmának alkalmazása a versenytársaknak biztosít jogot olyan eszközökhöz való hozzáférésre, amelyeknek használatát egyébként részükre nem engednék át (*Valentiny–Kiss*, 2009). Nélkülözhetetlen eszközök egy vertikális tevékenységi sorban helyezkednek el, használatukkal a tevékenységi sor következő eleme válik lehetővé. A fogalom alkalmazásával együtt jár, hogy sérül a szerződéskötés és a tulajdon feletti rendelkezés szabadságának a joga. Természet-

¹⁹ „Úgy tűnik számomra, hogy a Bíróság ítélkezési gyakorlatát oly módon kell értelmezni, hogy amikor a fent hivatkozott *Compagnie maritime belge de transports* és társai kontra Bizottság egyesített ügyekben 2000. március 16-án hozott ítéletnek, valamint az *Irish Sugar* kontra Bizottság ügyben 2001. július 10-én hozott ítéletnek alapjául szolgáló ügyekre jellemző viszonylag kivételes feltételek nem teljesülnek, különösen, amikor az erőfölényben lévő vállalkozásnak a versenytárs kiszorítására irányuló szándékára a szelektív árajánlatokon kívül más körülményekből nem lehet következtetni, a szelektív árengedményt az erőfölényben lévő vállalkozás költségei alapján kell vizsgálni a fent hivatkozott *AKZO* kontra Bizottság-ügyben hozott ítélet 114. és 115. pontjában alkalmazott szempont mintájára.” *Paolo Mengozzi* Főtanácsnok indítványa, C-209/10. sz. ügy, 95. pont, <http://curia.europa.eu>.

sen bizonyos feltételek fennállása esetén ezek a jogok más ügyekben is korlátozhatóak, kérdés, hogy a nélkülözhetetlen eszközök esetében fennállnak-e ilyen feltételek. Sokan úgy vélik, hogy ezen eszközök használatának akadályozása egyszerűen a szerződéskötéstől való indokolatlan elzárkózás (refusal to deal) jogesetét meríti ki és nem igényel önálló jogi formulát.

A postai szolgáltatások területén a legvitatottabb kérdések közé tartozik a hozzáférés problémája. A harmadik postai irányelv kimondta, hogy a postai szolgáltatóknak átlátható és diszkriminációmentes módon kell a postai hálózathoz hozzáférniük. Az átlátható és diszkriminációmentes hozzáférést bizonyos hálózati elemekre és szolgáltatásokra külön is előírják. Ilyenek a postai irányítószám-rendszerhez, a címadatbázishoz, a postafiókokhoz, a kézbesítő levélszekrényekhez, a címváltozásról szóló tájékoztatáshoz, az utánküldés szolgáltatáshoz és a feladóhoz való visszaküldésre vonatkozó szolgáltatáshoz való hozzáférés (2008/6/EK 11. és 11a cikk).

Az Irányelv, mint ahogy azt általában más uniós jogszabályok is így teszik, nem határozza meg, hogy milyen jogi háttér alapján jelölték ki a hozzáférésnél megnevezett elemeket. A postai szolgáltatásoknál mindig összehasonlítási alapként és példaként szerepelt a távközlés. A távközlés ex ante szabályozás alá eső nagykereskedelmi piacain lényegében minden esetben hozzáférési kötelezettséget állapítanak meg a szabályozók. Az első segédlet ehhez a távközlési piaci liberalizálás kezdetekor a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazásáról kiadott közlemény tartalmazta. Ennek 68. pontja – a hivatalos magyar fordításban alapvető eszközként nevezve az általunk nélkülözhetetlennek nevezett eszközöket – kimondja, hogy az alapvető eszköz kifejezést „olyan eszköz vagy infrastruktúra leírására alkalmazzák, amely alapvető fontosságú a vevők eléréséhez és/vagy a versenytársak számára üzletük folytatásának lehetővé tételéhez, és amelyet semmilyen ésszerű eszközzel nem lehet reprodukálni” (Közlemény, 1998a, 68. pont). A távközlési analógia természetesen csak bizonyos korlátok között alkalmazható. A postai hálózat nem képvisel olyan fizikai jellegű hálózatot, mint a távközlési hálózatok. A postai hálózat fizikai elemeket összekötő, nagyrészt szervezeti rendszert jelent, amelyben a logisztikai struktúráknak döntő szerep jut.

A Bizottság az Iránymutatásból láthatóan a nélkülözhetetlen eszközökhöz való hozzáférés kérdését a szállítás megtagadása egyik esetének tekinti. „A szállítás megtagadásának fogalma gyakorlatok széles skáláját foglalja magában, mint például a termékek meglévő vagy új vevők számára történő szállításának megtagadása, szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos használati jogok bejegyeztetésének megtagadása, ideértve azt is, ha interfésszel kapcsolatos információk nyújtására van szükség, vagy

az alapvető létesítményekhez, vagy hálózatokhoz való hozzáférés megtagadása” (Iránymutatás, 2009, 78. pont).

Az Iránymutatás azt is leszögezte, hogy a szolgáltatás megtagadásához nincs szükség arra, hogy a kereskedelmi kapcsolat már valamilyen formában létezzen. Elegendő, ha potenciális vevők és így potenciális kereslet áll fenn egy szolgáltatás tervezett nyújtásához. Emiatt a tényleges megtagadás sem szükséges, hanem elegendő, ha „konstruktív” megtagadás történik. „Konstruktív megtagadás jelentkezhet például a termék szállításának indokolatlan késleltetése, vagy a termék szállításának más módon történő csökkentése, illetve ésszerűtlen ellentételezési feltételek bevezetése formájában” (Iránymutatás, 2009, 79. pont).

A konstruktív megtagadás miatt marasztalta el a Bizottság a Deutsche Postot egy szintén 2001-es ügyében. A Deutsche Post az Egyesült Királyságból érkező azon leveleket, amelyeken válaszcímként német címzés szerepelt, belső forgalmú levélnek tekintette, eltérítette és csak többletdíj mellett, késlekedve volt hajlandó továbbítani. A Bizottság jogtalan diszkrimináció, túlzó árazás, piacszűkítés és konstruktív megtagadás ügyében is elmarasztalta a Deutsche Postot.²⁰

A versenykorlátozás gyanúját felvető lépésekkel szemben – az Iránymutatás 81. pontja szerint – a hatóságoknak mindenképp fel kell lépniük, ha olyan szolgáltatás megtagadásáról értesülnek, amely objektíven szükséges, a megtagadás pedig a verseny megszűnéséhez és a fogyasztók megkárosításához vezet. Ugyanakkor az Iránymutatás a postai (és hálózatos) szolgáltatásokra vonatkozóan igen fontos megállapítást tesz, amikor rögzíti, hogy a szállítási kötelezettség esetleges előírása nem lehet negatív hatással a kötelezettség által érintett szolgáltató beruházásaira, innovációjára. Kötelezettség előírásakor azonban feltételezhető, hogy a beruházást, az innovációt ösztönző kereteket a hatóságok a kötelezettség bevezetésével már figyelembe vették. „Ilyen eset lehet még, ha az erőfölényben lévő vállalkozás helyzete a termelési vagy forgalmazási láncban feljebb lévő piacon különleges vagy kizárólagos jogoknak köszönhetően fejlődött, vagy azt állami forrásból finanszírozták. Az ilyen meghatározott esetekben nincs ok arra, hogy a Bizottság eltérjen az általános jogérvényesítési előírásoktól, és a versenyellenes piaclezárás valószínűségét a nélkül is kimutathatja, hogy megvizsgálná a 81. pontban említett három feltétel együttes fennállásának tényét” (Iránymutatás 2009, 82. pont).

²⁰ Commission Decision on Deutsche Post, IP/01/1068.

Amíg a kizorító árazás elvben az ágazatok széles körében megvalósítható, addig az árprés kérdését inkább a szabályozott ágazatokban vizsgálják, hiszen ezek nagy részében vertikálisan integrált vállalatok működnek. Ezek a vállalatok egyszerre vannak jelen a nagykereskedelmi (az alapvető inputot szolgáltató) és a kiskereskedelmi piacokon. A vertikálisan integrált vállalat képes két piacon is (a nagykereskedelmin és a kiskereskedelmin) olyan ármozgásokat végrehajtani, amelyek versenykorlátozó jellegűek lehetnek. Például emelik az árát az alapvető inputoknak, és csökkentik a kiskereskedelmi fogyasztói árát. Ezek az árváltozások azt célozzák, hogy a versenytársaik költségei és eladási árai közötti rést összepréseljék (árrésprés-ként is nevezik), ezáltal a hatékony versenytársat is a piac elhagyására késztessek. Amennyiben ez megtörtént, a vertikálisan integrált vállalat megemeli a fogyasztói árakat, és ezzel visszanyeri korábbi veszteségeit, valamint további nyereséget könyvelhet el. Látható, hogy az árprés esete a felfaló árazás egyik változatának tekinthető. Az árprést ugyanakkor a szállítás megtagadása helyett választott üzleti stratégiaként is fel lehet fogni.²¹ A postai szolgáltatások piacnyitásakor ez a stratégia különösen előtérbe kerülhet, hiszen a vertikálisan integrált inkumbens vállalatok, ha a hozzáférést meg nem is tagadhatják, de ezzel a magatartással – legalább időlegesen – a lánc alsó végén lévő versenytársaikat korlátozni tudják.

A Bizottság 2009-es iránymutatása az ügyek hatásalapú megközelítésének fontosságát hangsúlyozta. Az erőfölényben lévő vállalkozás azt az utat választhatja, hogy az általa szabott árakkal nem teszi lehetővé még egy hasonlóan hatékony versenytárs számára sem, hogy hosszú távon nyereségesen kereskedjék, azaz árrésprést alkalmaz. „Árrésprés alkalmazása esetén a Bizottság a hasonlóan hatékony versenytárs költségeinek meghatározása tekintetében általában használt összehasonlításnál az erőfölényben lévő integrált vállalkozás termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő ágazatának hosszú távú átlagos határköltségét veszi alapul” (Iránymutatás, 2009, 80. pont).

A nemzeti hatóságok közül a német versenyhatóság indított 2012 novemberében vizsgálatot a Deutsche Post ellen. A független, levélszolgáltatást nyújtó versenytársak panaszai alapján merült fel a kizorító árazás és az árrésprés alkalmazásának gyanúja.

²¹ Az árprés lehetséges besorolásának kettősségét mutatja, hogy a szakirodalom ingadozik abban a kérdésben, hogy a verseny- vagy az ágazati szabályozás területére tartozik. Ezt Heimler [2010] és Geradin–O’Donoghue [2005] cikkei részletesen elemzik.

Az árengedmény az üzleti gyakorlat egyik rendkívül elterjedt formája, hiszen az eladott mennyiség növelésével hatékonyságjavulás érhető el, méretgazdaságossági előnyök származnak, az állandó költségek gyorsabban megtérülnek, de a piac lezárására is alkalmas lehet. Ilyen esetnek minősítette a Bizottság a Deutsche Post eljárását.²² Ebben az ügyben a Deutsche Post által követett árengedmények rendszerét a Bizottság egészében versenyellenesnek minősítette. 1974–2000 között a Deutsche Post levélszolgáltatásainál alkalmazott árengedmény akkor lépett életbe, ha a megrendelő a nem tömeges csomagküldemények nagyobb részét is vele szállította és kézbesítette. Ez a hűséghez kötött árengedményrendszer megakadályozta, hogy a versenytársak elérjék a működésükhöz szükséges minimális méretet. A közgazdasági elemzés mellőzésével a Bizottság megállapította, hogy az ilyenfajta kedvezmény nem mennyiséghez, hanem hűséghez kötött engedmény, és mint ilyen versenykorlátozó hatású (Deutsche Post, 2001, 33. pont).²³

A hűséghez kötött árengedmény mérlegelés nélküli elutasítása mind jogi, mind közgazdasági körökben ellenérzést keltett. Ezek hatására a 2009-es iránymutatás már a közgazdasági elemzés eszköztárának alkalmazását javasolta az ilyen ügyek eldöntésénél is. A Bizottság ekkor már minden áralapú versenykorlátozó magatartásnál az átlagos elkerülhető költséget (average avoidable cost, AAC) és a hosszú távú átlagos határköltséget (long-run average incremental cost, LRAIC) javasolta összehasonlítani. Ha az alkalmazott ár az átlagos elkerülhető költség alatt van, az azt jelenti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás rövid távon feláldozza nyereségét, és a hasonlóan hatékony versenytárs veszteség nélkül nem tud a piacon működni. A hosszú távú átlagos határköltség általában magasabb, mint az átlagos elkerülhető költség, ezért ha „a hosszú távú átlagos határköltségekre nincs fedezet, az azt jelenti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás nem fedezi a szóban forgó termék vagy szolgáltatás előállításához szükséges valamennyi állandó (kapcsolódó) költséget, és hogy egy hasonlóan hatékony versenytárs kizárható a piacról” (Iránymutatás, 2009, 26. pont).

A versenykorlátozó hatású árengedményeket a bizottsági Iránymutatás a kizárólagos megállapodások keretében tárgyalja. A versenykorlátozás gyanúja elsősorban a feltételes árengedmények esetében merül fel, amikor az engedményt bizonyos

²² Az esetet részletesebben elemzi *Geradin–Henry* [2010], 63. o.

²³ Deutsche Post [2001], 33. pont.

vásárlási magatartás ellenszolgáltatásaként nyújtják²⁴ és az eladó (szolgáltató) erőfölényben van. Előfordulhat, hogy a versenytársak nem képesek az egyes vevők teljes keresletéért azonos feltételek mellett versenyezni, ezért az Iránymutatás a vevők keresletét megtámadható és meg nem támadható részre bontja. Ez utóbbi az, amit a vevő mindenképpen az erőfölényben lévő szolgáltatótól vesz meg. A visszamenőleges hatályú árengedményekkel általában elérhető a piaclezárás, mivel a keresletük kisebb részét a vevők nem terelnék át máshova, ha ezzel az árengedmény elvesztését veszélyeztetnék. A teljes ár minél nagyobb részét teszi ki az árengedmény és minél magasabb az elérendő küszöbérték, annál nagyobb a tényleges vagy potenciális versenytársakat sújtó valószínű piaclezárás. A Bizottság ezért az árengedményrendszer egészét vizsgálja, és megnézi, hogy a versenytársak rendelkeznek-e reális és hatékony ellenstratégiával, és ha igen, milyen mértékben. Az Iránymutatást is figyelembe véve a nemzeti hatóságok 2009–2013 között 9 árengedményes ügyben vizsgáldtak, ezek között 3 esetben a feltételes árengedmények kérdését is elemezték (WIK, 2013, 68–70. o.).

Állami támogatások

A postai szolgáltatások területén döntő fontosságú, hogy a piaci szereplők, különösen az inkubens szolgáltatók ne jussanak jogtalan előnyhöz, de ne szenvedjenek igazságtalan hátrányt sem a versenytársaikhoz képest. Ennek alakításában döntő szerepet játszik az állam támogatási politikája. A Bizottság 2010–2013 között 19 esettel foglalkozott, ezek közül 14-ben az állami támogatást megfelelőnek találta, két esetben visszatérítését határozta meg, további két esetben azt állapította meg, hogy a kifizetett kompenzáció nem számít állami támogatásnak, egy esetben pedig az állami intézkedést visszavonták (WIK, 2013, 79–80. o.). Az Európai Unió szabályozása alapján a Bizottság először megvizsgálja, hogy az általános gazdasági érdekű szolgáltatásnak (Services of general economic interest – SGEI) nyújtott kompenzáció állami támogatásnak minősül-e, és ha igen, akkor második lépésben eldöntik, hogy megfelel-e az unió belső piaci szabályozásának. Az első kérdés eldöntéséhez az Altmark-ügyben már említett négy feltételt kell megvizsgálni. (Lásd a 7. lábjegyzetet.)

²⁴ „A feltételes árengedmény általában úgy működik, hogy a vevő árengedményt kap, ha vásárlásai egy meghatározott referenciaidőszakban meghaladnak egy bizonyos küszöbértéket, és az árengedményt ilyenkor vagy minden vásárlásra (visszamenőleges hatályú árengedmény), vagy a küszöbérték eléréséhez előírt vásárlásokat meghaladó vásárlásokra (többlet árengedmény) érvényesítheti” (Iránymutatás, 2009, 37. pont).

A De Post–La Poste- (ma már bpost), a La Poste- és a Post Office Ltd.-esetekben²⁵ a belga, a francia és a brit piacokon vizsgálta a Bizottság a posták kiskereskedelmi hálózatait. Ezekben az ügyekben a tagországok modellszámításokat nyújtottak be, amelyekben a működő kézbesítő hálózatuk költségeit egy hipotetikus, közszolgáltatási kötelezettség nélküli hálózat költségeivel hasonlították össze. A kettő közötti különbség adta azt a nettó költséget, amely a kötelezettség miatt keletkezik. A De Post–La Poste-ügyben a belga állam úgy érvelt, hogy a tényleges kézbesítői hálózatra a belga törvényeknek való megfelelés (a kirendeltségek sűrűsége) miatt van szükség, ezért a kompenzáció jogos. A Bizottság azonban nem fogadta el ezt az érvelést, mert a meglévő hálózat fenntartása nem szerepelt a kötelezettség önálló feltételeként, hanem ahhoz kapcsolódott, hogy az egyetemes szolgáltatást megfelelő minőségi követelmények mellett biztosítsák, emiatt további állami támogatásra nem tarthattak igényt.

A francia La Poste esetében viszont a Bizottság elfogadta, hogy a törvény megkülönböztette az egyetemes szolgáltatás keretében biztosítandó hozzáférési pontokat és a további kötelezettségek között felsorolt, földrajzilag meghatározott jelenlétre szolgáló hálózatot, így ez utóbbi további kötelezettségként volt elszámolható. Hasonlóképp a brit törvényekben gondoskodtak arról, hogy megkülönböztessék az egyetemes szolgáltatás követelménye miatt szükséges hálózatot attól a kiskereskedelmi hálózattól, amely az általános gazdasági érdekű szolgáltatások kötelezettségi körébe tartozott, ezáltal a támogatása lehetővé vált. A brit Post Office által vállalt szolgáltatások (kormányablak-funkciók, alapvető bankszolgáltatások stb.) széles körű elterjesztéséhez nyújtott támogatásokat pedig 2015 márciusában hagyta jóvá a Bizottság (Press Release, IP/15/4635). A Bizottság ezekben a vizsgálataiban az Altmark-ügy első pontjának elemzése alapján járt el.

Az állam szerepvállalását tisztázó ügynek számított a Franciaország és a Bizottság közötti eset (Case T-154/10), amelyben az utolsó döntés 2014. április 3-án született.²⁶ Franciaország kifogásolta, hogy a Bizottság állami támogatásnak tekintette a posta számára nyújtott állami garanciákat, ezért az Európai Bírósághoz fordult. Az Európai Bíróság ítélete elutasította a francia álláspontot. A francia közigazgatás rendszerében a La Poste ipari és kereskedelmi jellegű közintézménynek (Établissement Public à Caractère Industriel et Commercial – EPIC) számít, pénzügyileg önálló, egyben egy adott közszolgáltatás biztosításáért felelős jogi személy. A Bi-

²⁵ A három esetet lásd *Geradin–Malamataris* [2014], 122–124. o.

²⁶ A BÍRÓSÁG ÍTÉLETE (első tanács) 2014. április 3. a C-559/12. P. sz. ügyben, Francia Köztársaság vs. Európai Bizottság.

zottság úgy vélte, hogy a fizetéseképtelenségi és csődtörvények nem vonatkoznak az EPIC-ekre, különösképpen mert a posta és a távközlés szétválasztásáról szóló 1990-es törvényben az állam feltétlen kezességet vállalt a La Poste-ra átruházott kötvényekre, ami támogatásként fogható fel. Ez a feltétlen garancia a La Poste számára sokkal kedvezőbb hitelfelvételi lehetőségeket teremtett, amihez a tényleges hatásokat a Bizottságnak nem is kellett bizonyítania,²⁷ így a korlátlan garanciát meg kell szüntetni.

Az olasz posta (Poste Italiane) esetében az egyetemes szolgáltatás nyújtásával egyidejűleg az állam egyes fogyasztói kör (kiadók, nonprofit intézmények, képviselőjelöltek) tarifáinak csökkentését is támogatta (*Eccles*, 2014, 180–181. o.). A támogatást az olasz állam eredetileg (2009–2012 között) nem jelentette a Bizottságnak. A kedvezményes tarifák célja a pluralizmus fenntartása volt, a kedvezményes és a normál tarifák közötti különbséget nem a Pénzügyminisztérium, hanem egy tőle független hatóság utalta a posta részére. Az olasz fél úgy vélte, hogy – az Altmark- esetet figyelembe véve – a kompenzáció nem számít állami támogatásnak. A Bizottság viszont megállapította, hogy a kompenzáció alapjául szolgáló paramétereket csak jóval a folyósítás megkezdése után állapították meg, emiatt az Altmark-teszt második feltétele nem teljesült. Az olasz posta azt sem tudta megfelelő alapossággal bizonyítani, hogy minden vizsgált költségkategóriában a költségei a piaci tendenciáknak, azaz a szektorban hatékonyan működő tipikus vállalkozásnak megfelelőek-e. Emiatt az Altmark-teszt negyedik feltétele sem teljesült, ezért a kompenzációt állami támogatásnak kellett tekinteni.

Ebben az esetben a közszolgáltatások ellentételezése formájában nyújtott állami támogatásokról szóló keretszabályt kellett alkalmazni (Közlemény, 2012). Ennek keretében vizsgálták a közszolgáltatási megbízás időtartamát, a kereskedelmi és a közszolgáltatási tevékenység számviteli elkülönítését, a költségek és a kompenzáció viszonyát. Mindezek alapján a Bizottság azt állapította meg, hogy az olasz posta egyetemes szolgáltatási feladatai és kedvezményes tarifái vonatkozásában nem állapítható meg túlzott támogatás, így megfelel az állami támogatás követelményeinek.

Az állami támogatások körébe tartozik a nyugdíjalapok kérdése is. Sok tagországban – a korábbi monopolpozíciójukhoz kötődően – jelentős összegű nyugdíjalapokat képeztek az inkumbens szolgáltatók. Ezt több tagországban a magánszektorral

²⁷ „...fennáll azon egyszerű vélelem, mely szerint az olyan vállalkozás javára nyújtott hallgatólagos és korlátlan állami kezességvállalás következtében, amely nem tartozik a fizetéseképtelenségi és csődeljárások általános szabályainak hatálya alá, javul a kedvezményezett pénzügyi helyzete azon terhek könnyítése révén, amelyek rendes körülmények között a költségvetésére hárulnak.” I. m., 98. pont.

összevetve strukturális hátránynak tekintették és ennek ellensúlyozására nyugdíj-alap-támogatási intézkedéseket hoztak. Ilyen jellegű ügyeket tárgyalt a Bizottság a De Post–La Poste, a Deutsche Post és a Royal Mail Group esetében (*Geradin–Malamataris*, 2014, 125–126. o.). A Bizottság úgy vélte, hogy a munkaügyi törvények vagy a szakszervezetekkel kialakított kollektív szerződések miatti költségek az üzletmenet normál kiadásait jelentik, amelyet a cégeknek maguknak kell viselniük. Ugyanakkor a nyugdíjalap-támogatások finanszírozása állami forrásokból történik, szelektívek és a verseny torzítására alkalmasak, azaz állami támogatásnak tekintendők.

Az állami támogatás jogosultságához bizonyítani kell, hogy az intézkedés (1) valóban közérdeket szolgál, (2) a cél eléréséhez nélkülözhetetlen, (3) arányos. Az első tétellel összefüggésben a Bizottság úgy látta, hogy a piacnyitás a közérdeket szolgálja, amellyel egyenlő feltételeket kívántak biztosítani minden piaci szereplőnek, ezért az a helyes, ha az inkumbenseket mentesítik a nyugdíjalapokkal összefüggő múltban keletkezett teher alól, és minden szereplő azonos módon csak a társadalombiztosítást fizeti. A második feltételnél megállapították, hogy a nyugdíjalap hosszú távú fenntartásához az állam korábban nem biztosított megfelelő forrásokat, ezért az ezzel összefüggő pénzügyi intézkedések nélkülözhetetlenek az alapok fenntartásához. A harmadik feltételnél a postai szolgáltatási szektorban kialakult társadalombiztosítási kötelezettségeket hasonlították össze, figyelembe véve az inkumbensek közalkalmazotti státuszát.

A gyakorlatban a három feltételt rugalmasan alkalmazták. A német posta esetében a Bizottság a nyugdíjalapokkal összefüggő támogatások egy részét nem tartotta elfogadhatónak, mert a posta a bélyegár-emelkedések egy részét az alap javára használhatta fel, ezt a részt nem tartották elismerhető állami támogatásnak. A De Post–La Poste esetében az inkumbensnél dolgozó közalkalmazottak és szerződéses munkatársak helyzetét hasonlították össze, és a támogatás összegét megfelelőnek találták. Nagy-Britanniában, ahol a nagyvállalatok körében jellemző a nyugdíjalapok működtetése, az összehasonlítás alapjául ezek a cégek szolgáltak, és a támogatás nagyságát a Bizottság jogosnak találta.

Fűziók

A postai szolgáltatások versenykörülményeit alapvetően befolyásolhatják a fűziók, ezért a versenyhelyzet várható változásának mérlegelése a fűziók elbírálásánál alapvető követelmény. A UPS és a TNT összeolvadása ügyében a Bizottság által

hozott elutasító döntés a harmadik fúziós tiltás volt az elmúlt évtizedben.²⁸ A két cég egyesülésével a verseny jelentős csökkenése következett volna be a kisméretű csomagok nemzetközi expressz szolgáltatási piacán az Európai Gazdasági Térségben. Hasonló integrátori szerepkörben csak a DHL és a FedEx működik a piacokon, de a FedEx piaci részesedése alacsony és több országban nem is volt jelen a piacon. A nemzeti postai szolgáltatók nem rendelkeznek azzal a nagyméretű légi és földi integrált hálózattal, amellyel ezek a tevékenységek elláthatók. A Bizottság megállapította, hogy a fúzióval az integrátorok száma 15 tagországban háromról kettőre csökkenne, miközben a piacra lépési korlátok magasak.

A fuzionálni szándékozó felek hatékonysági előnyöket felsorakoztató érvelésére a Bizottság kifejtette, hogy az ebből származó előnyöket a verseny lanygulása következtében bekövetkező áremelések ki fogják oltani. A Bizottság a felek által javasolt kötelezettségvállalásokat sem fogadta el. Felajánlották, hogy a 15 tagországban a TNT eladja leányvállalatait, de ezt a Bizottság annak alapján utasította el, hogy nagyon kevés nem integrált vállalat mutatott érdeklődést ezek iránt, és csak olyan érdeklődése lenne elfogadható, amely az Európai Gazdasági Térségben fenntartható és terjeszkedni képes üzleti stratégiát valósítana meg. Mivel ilyen nem akadt, a Bizottság a fúziót megtiltotta.

A La Poste és Swiss Post összefonódási ügyében²⁹ közös vállalat létrehozását határozta el a két cég. Az eredeti tervekkel kapcsolatban a Bizottságnak aggályai voltak, mert a francia piacon a verseny gyengülését, a La Poste domináns pozíciójának megerősödését feltételezték. A vegyes vállalat célja a két cég nemzetközi levélpiaci tevékenységének összefogása volt. Az egyébként összehúzódó piacon az összefonódással egy dinamikus szereplő szűnt volna meg a francia piacon, és új, piacra lépő vállalkozásra sem lehetett számítani. A Bizottság aggályainak eloszlatására a svájci posta felajánlotta, hogy harmadik félnek értékesíti francia leányvállalatát. A felek azt is elfogadták, hogy a svájci posta átadja a fogyasztói kapcsolatrendszerével összefüggő információkat is, és korlátozott időtartamra a meglévő többoldalú nemzetközi egyezményeihez is hozzáférést enged, továbbá a bevezetett márkáinak használatát is egy időre engedélyezi. Ezekkel a feltételekkel a Bizottság végül jóváhagyta a közös vállalat létrehozását.

²⁸ Case T-194/13, *United Parcel Service v. Commission*, a fúziók részletes ismertetését lásd: *Eccles* [2014].

²⁹ Case No. COMP/M.6503 – *La Poste/Swiss Post/JV*.

Versenyjogi döntések a hazai postai szolgáltatásoknál

Az eddigi hazai gyakorlatban az összefonódások, a gazdasági erőfölényes ügyek és a versenykorlátozások körében is született versenyhivatali állásfoglalás, egyes esetekben bírósági döntés is. Az általunk áttekintett kilenc ügyből négy az összefonódásokat vizsgálta. Az összefonódások ügyeiben a GVH minden esetben engedélyezte az ügyletet, illetve egy esetben (Vj-45/2002/17 http://gyh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek) a benyújtott kérelmet nem minősítette elbírálható összefonódásnak. A kilenc ügyből két esetben született a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés (Vj-167/2001/52), illetve a versenykorlátozást (Vj-140/2006/69) megállapító határozat.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tényállását árengedmény nyújtásával kapcsolatban állapították meg. A Versenytanács megállapította, hogy a Magyar Posta azzal, hogy a Magyar Posta Elektronikus Központ szolgáltatásainak igénybe vételére tekintettel adott az általánosnál nagyobb kedvezményt a küldemények kézbesítési díjából, visszaélt gazdasági erőfölényes helyzetével. A Magyar Posta 1999–2001 közötti szerződéseiben a szokásosnál nagyobb kedvezményeket adott azon megrendelőinek, akik a kézbesítendő küldeményeket (tipikusan számlákat) vele készítették el.

A versenykorlátozást a Magyar Posta Zrt. és a Magyar Lapterjesztő Zrt. ügyében állapították meg. A Versenytanács határozata szerint a két fél versenykorlátozó megállapodást kötött egymással, ami szerint a Magyar Posta 2001 decemberétől 2007. december 31-ig nem foglalkozik nagykereskedelmi hírlapárúsítással, a Magyar Lapterjesztő Zrt. pedig 2003 januárjától 2007. december 31-ig nem foglalkozik a Magyar Posta Zrt. érdekkörébe tartozó lapok előfizetéses lapterjesztésével. A jelentős összegű bírságot a másodfokú bíróság csökkentette, de a felülvizsgálati kérelemben a Legfelsőbb Bíróság jóváhagyta (*Versenytikör*, 2010, 9. o.).

A postai szolgáltatással összefüggésben hozott hazai versenyjogi határozatok egyik jellemzője, hogy viszonylag sok ügyben (versenykorlátozás, összefonódás) szerepelt a hírlapterjesztés kérdése, másfelől többször felmerült az állami tulajdonban lévő szervezetek jogállásának problémája. A Magyar Postának a Postabank feletti irányításszerzése ügyében az összefonódás vizsgálatakor a Versenytanács megállapította, hogy amikor a kormány határozataival a Postabank feletti irányítást a Postához rendelte, akkor két állami vállalat irányítási szerkezetének átalakítása történt meg. Az irányítási szerkezet megváltoztatása két olyan, egyaránt az állam által irányított vállalkozás között történt meg, amelyek egymástól nem függetlenek. Következésképpen a Magyar Posta irányításszerzése a Postabank felett nem füg-

getlen vállalkozások között történt, így versenyjogi értelemben nem jön létre összefonódás (Vj-45/2002/17), emiatt az összefonódás elbírálására sem került sor.

A Vj/017-036/2012 számú ügyben az eljáró Versenytanács engedélyezte, hogy a Magyar Posta Zrt. a Magyar Villamos Művek Zrt. és az MFB Invest Befektetési és Vagyonkezelő Zrt. – közös irányításuk mellett – létrehozzák az MPVI Mobil Zrt.-t. Elsőként azt vizsgálta, hogy az MFB Invest és a Magyar Posta és/vagy MVM külön-külön irányítási centrumhoz tartoznak-e, annak ellenére, hogy végső soron mindhárom társaság a miniszter irányítása alá tartozik (az MFB Invest az MFB-n keresztül, a Magyar Posta és az MVM pedig a Magyar Nemzeti Vagyonkezelőn – MNV – keresztül). Minthogy az MFB Invest az MFB irányítása alatt áll, ezért gyakorlatilag azt kell vizsgálni, hogy az MFB önálló irányítási centrumot képez-e. „Az MFB Zrt. esetében a Miniszter irányítási joga korlátozott: az üzleti tervek jóváhagyása (mint az önálló döntési jog legfőbb tartalma) az MFB Zrt. hatáskörébe tartozik, és ezen hatáskört a miniszter nem vonhatja el. Minderre tekintettel az eljáró Versenytanács álláspontja szerint az MFB Zrt. elkülönült irányítási centrumot képez, mire tekintettel mindenképpen független a Magyar Postától és az MVM-től is.” (Vj/017-036/2012, 31. pont). A függetlenség megállapítása ebben az esetben az összefonódás engedélyezéséhez szükséges feltételt jelentette, hiszen a versenytörvény szerint elégséges, ha legalább két egymástól független vállalkozás van az alapítók között, az eljáró Versenytanács „szükségtelennek tartotta annak vizsgálatát, hogy az MNV független-e a Minisztertől, figyelemmel annak utasítási jogára is; illetve a Magyar Posta és az MVM rendelkezik-e önálló döntési joggal”. (Vj/017-036/2012, 33. pont.)

Záró megjegyzések

Áttekintettük a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között kialakult problémákat, a postai szabályozás és egyéb szabályozási területek között feloldandó ellentmondásokat. Számba vettük a postai szolgáltatásoknál legtöbbször előforduló versenykorlátozásokat, az állami támogatások és a fúziók kérdéseit, majd kitértünk a hazai versenyjogi esetek jellemzőire is.

A szabályozási környezet alakulásában láthatóvá vált, hogy az árképzésben jelentkező rugalmasság biztosításával az irányelv inkább a versenyjog érvényesülésének adott helyet, különös tekintettel arra, hogy az egyes kérdések eldöntésénél kialakult tesztek (például árprésteszt) elsősorban a versenyjog – többek között a postai szolgáltatásokra történő alkalmazása – során alakultak ki. Ugyanakkor a

harmadik irányelv lehetővé tette, hogy azokra a nem kijelölt egyetemes szolgáltatókra, amelyek e tevékenységi körön belüli szolgáltatást nyújtanak, az adott szolgáltatások minőségére, rendelkezésre állására és teljesítésére vonatkozóan követelmények legyenek szabhatók. Az ezzel összefüggésben kiadott engedélyek tartalma, a szolgáltatási feltételek terjedelme és az egyetemes szolgáltatás fenntartásához való esetleges pénzügyi hozzájárulás kérdése mind szabályozói beavatkozásokat igényel. Egyes kérdésekben – például az egyetemes szolgáltatással (a nettó költségek számításának elveivel) összefüggésben – az is körvonalazódik, hogy a postai szolgáltatásokkal foglalkozó szabályozó hatóságok európai csoportja egyre több segítséget tud nyújtani a nemzeti szabályozó szervezeteknek.

A hálózatos szolgáltatások teljes piacnyitásának tapasztalatai alapján a verseny-szabályozás szerepe megnő. A piacra lépők a versenykorlátozások tiltását kihasználva igyekeznek az inkumbens szolgáltatók piacvédő lépéseit elhárítani. Az ágazati szabályozó hatóság versenyszabályozási szerepének kizárólagossá tétele ugyanakkor megnövelné a hatóság – az irodalomból is jól ismert – foglyul ejtésének valószínűségét. A postai szolgáltatások területén a versenyszabályozás és az ágazati szabályozás együtt élését kell biztosítani, amire az állami támogatások szabályozása szolgálhat példával. A költségszámítások nagyrészt a nemzeti szabályozó hatóságok ellenőrzése alatt folynak, amennyiben nem teljesül az Altmark-ügyben kialakított négy feltétel, akkor a kompenzáció a Bizottság által vizsgálandó állami támogatásnak minősülhet. Ha a kompenzáció túlzott, a támogatás illegálisnak bizonyulhat. A szabályozó- és versenyhatóság közötti együttműködés fontosságát az is igazolja, hogy a szabályozás folyamatában egyszerre kell biztosítaniuk az egyetemes szolgáltatásra kötelezettek pénzügyi egyensúlyát és a verseny növekedésétől várt haszon elérését. A harmadik postai irányelv ezért az ágazati szabályozók beavatkozási lehetőségét elsősorban az egyetemes szolgáltatás biztosításához szükségesre korlátozta, ugyanakkor nagyobb döntési jogkört biztosított ezen a területen.

Az árak vonatkozásában az irányelv költségorientáltságot, átláthatóságot és diszkriminációmentességet követel meg. A nemzeti szabályozó hatóságok eddig nem biztosították, hogy az egyetemes szolgáltatásoknál alkalmazott végdíjak ezeket az elveket tükrözzék. Az UPU által kialakított végdíjak sem a tényleges költségekhez, sem a hazai postai díjszabásokhoz nem illeszkednek. Az unió jogrendszerében a végdíjak ily módon történő megállapítása közel jár az árrögztetés versenykorlátozó magatartásához, és az ezeket alkalmazó inkumbensek erőfölénnyel való visszaéléssel is vádolhatók. Ebben a helyzetben úgy tűnik, hogy az egyes tagországok, illetve hatóságok nem elegendőek egyedül az uniós irányelvek érvényre juttatásához, az

EU intézményeinek aktívabb szerepvállalására van szükség. Ugyanígy a nemzetközi kereskedelmi egyezmények tárgyalásának újabb fordulóra egységes uniós fellépésre lenne szükség.

Hivatkozások

- 2002/39/EK: Az Európai Parlament és a Tanács 2002/39/EK irányelve (2002. június 10.) a 97/67/EK irányelvnek a közösségi postai szolgáltatások verseny számára való további megnyitása tekintetében történő módosításáról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, 06/4. kötet, 316–320. o.
- 2008/6/EK: Az Európai Parlament és a Tanács 2008/6/EK irányelve (2008. február 20.) a 97/67/EK irányelvnek a közösségi postai szolgáltatások belső piacának teljes megvalósítása tekintetében történő módosításáról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, L52/3, 2008.2.27.
- 97/67/EK: Az Európai Parlament és a Tanács 97/67/EK irányelve (1997. december 15.) a közösségi postai szolgáltatások belső piacának fejlesztésére és a szolgáltatás minőségének javítására vonatkozó közös szabályokról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, 06/3. kötet, 71–82. o.
- Accompanying document [2006]: Accompanying document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 97/67/EC, concerning the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Impact Assessment. Commission Staff Working Document. SEC(2006)1291, Brussels, 18.10.
- AKZO [1991]: AKZO Chemie BV v. Commission Case C-62/86, <http://curia.europa.eu>
- Altmark [2003]: Judgement of the Court, 24 July 2003, C-280/00 Altmark Trans, Regierungspräsidium Magdeburg and Nahverkehrsgesellschaft Altmark GmbH, <http://curia.europa.eu>
- Commission suspects [2002]: Commission suspects Deutsche Telekom of charging anti-competitive tariffs for access to its local network. IP/02/686., Brüsszel, május 8.
- Copenhagen Economics [2010]: Main developments in the postal sector (2008–2010), Final report, 29 November.
- Copenhagen Economics [2013]: VAT in the public sector and exemptions in the public interest. Final report for TAXUD/2011/DE/334 | 10 January.
- Crew, M. A. – Kleindorfer, P. R. [2002]: Balancing Access and the Universal Service Obligation. In: Crew, M. A. – Kleindorfer, P. R. (eds.): *Postal and Delivery Services: Delivering on Competition*. Springer, 3–33. o.
- De Post–La Poste [2002]: Commission Decision of 5 December 2001 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (COMP/37.859 — De Post-La Poste). *Official Journal of the European Communities*, L61/32, 2.3.
- Deutsche Post [2001]: Commission Decision of 20 March 2001 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (Case COMP/35.141 — Deutsche Post AG). *Official Journal of the European Communities*, L125/27, 5.5.
- Deutsche Telekom [2002]: Deutsche Telekom AG, COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 *Official Journal of the European Communities*, L263/9, 14.10.
- Eccles, R. [2010]: National regulation of postal services under the 2009 EU Postal Services Directive. In: Crew, M. A. – Kleindorfer, P. R. (eds.): *Heighening Competition in the Postal and Delivery Sector*. Edward Elgar, Cheltenham, 38–52. o.
- Eccles, R. [2014]: Postal Services: Survey of Competition Law Developments. *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 5., No. 3., 177–184. o.
- Ecorys [2008]: Main developments in the postal sector (2006–2008). Report for the European Commission, Rotterdam, 11 September.
- ERGP [2012a]: Report on „access” to the postal network and elements of postal infrastructure. ERGP, (12) 36, http://ec.europa.eu/growth/single-market/services/post/ergp/documentation/documents/index_en.htm

- ERGP [2012b]: Common Position on cost allocation rules. ERGP, (12) 28 Rev. 1.
- ERGP [2012c]: Report on VAT exemption. ERGP, (12) 29.
- ERGP [2013]: Report on specific cost allocation issues. ERGP (13) 28.
- Geradin, D. – Henry, D. [2010]: Abuse of dominance in the postal sector: the contribution of the Guidance Paper on Article 82 EC. In: Crew, M. A. – Kleindorfer, P. R. (eds.): *Heigthening Competition in the Postal and Delivery Sector*. Edward Elgar, Cheltenham, 53–69. o.
- Geradin, D. – Malamataris, C. [2014]: Application of EU competition law in the postal sector: overview of recent cases. In: Crew, M. A. – Brennan, T. J. (eds.): *The Role of the Postal and Delivery Sector in a Digital Age*. Edward Elgar, Cheltenham, 116–130. o.
- Geradin, D. – O’Donoghue, R. [2005]: The concurrent application of competition law and regulation: the case of margin squeeze abuses in the telecommunications sector. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 1., No. 2., 355–425. o.
- Grout, P. A. [2001]: Recent Developments in the Definition of Abusive Pricing in European Competition Policy. CMPO Working Paper, March.
- Heimler, A. [2010]: Is a Margin Squeeze an Antitrust or a Regulatory Violation? *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 6., No. 4., 879–890. o.
- Hellwig, M. [2008]: Competition policy and Sector-Specific Regulation for Network Industries. Max Planck Institute for Research on Collective Goods. Bonn, No. 29.
- Iránymutatás [2009]: A Bizottság közleménye – Iránymutatás az EK Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, C 457. 2.24.
- Kiss Károly Miklós [2013]: Piacnyitás a postai piacokon. In: *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László – Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás 2012*. Budapest, MTA KRTK KTI, 321–354. o.
- Közlemény [1998a]: Közlemény a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazásáról. Keret, érintett piacok és elvek. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, C 265. 22.8.
- Közlemény [1998b]: A Bizottság közleménye a versenyszabályok postai ágazatban történő alkalmazásáról és a postai szolgáltatással kapcsolatos egyes állami intézkedések értékeléséről. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, C39. 2. 6.
- Közlemény [2012]: A Bizottság közleménye a közszolgáltatás ellentételezése formájában nyújtott állami támogatásról szóló európai uniós keretszabály (EGT-vonatkozású szöveg). *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, C 8/15. 11.1.
- Press Release [2013]: Antitrust: Commission fines Microsoft for noncompliance with browser choice commitments. IP/13/196, 6 March.
- Press Release [2015]: State aid: Commission endorses £640 million compensation for UK postal network from 2015 to 2018. IP/15/4635, 19 March.
- Szentlélek Szabolcs [2013]: Az erőfölénnyel való visszaélés és a felfaló árazás egyes kérdései a Post Danmark-ügy kapcsán. *Versenytükkör*, 1. sz., 62–67. o.
- Urbán Péter [2008]: Versenyszabályok alkalmazása a postai ágazatban. *Versenytükkör*, 2. sz., 33–39. o.
- Valentiny Pál [2004]: Árrpés és felfaló árazás. *Közgazdasági elmélet, bírói, szabályozói gyakorlat. Közgazdasági Szemle*, LI. évf., január, 24–45. o.
- Valentiny Pál – Kiss Károly Miklós [2009]: A nélkülözhetetlen eszközök értelmezése és a postai szolgáltatások. *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., november, 1001–1024. o.
- Versenytükkör [2010]: Jogerős ítélet a Posta/Lapker kartellügyben hozott GVH döntésről.
- WIK [2009]: The Role of Regulators in a More Competitive Postal Market. WIK Consult, Bad Honnef.
- WIK [2013]: Main Developments in the Postal Sector (2010–2013). Study for the European Commission. WIK Consult, Bad Honnef.

Szabályozóalku szabadpiaci környezetben: a budapesti taxipiac

RÉTI PÁL

„Lehet, hogy nem értem a közgazdaságtant, de a közgazdaságtan sem ért engem.”
(Lin Yutang, 2000)

„Kell még torzítanunk ezen a piacon ahhoz, hogy helyreálljon.”
(Pesti taxis, 2013)

*A cikk a budapesti taxipiacot radikálisan átalakító 2013. áprilisi fővárosi közgyűlési határozat létrejöttének előzményeit és közvetlen következményeit elemzi. A rendteremtés igényével indult fővárosi szabályozás fő vonalaiban belesimul a taxiszabályozás nemzetközi trendjébe – noha ilyen irányú vizsgálatok nem előzték meg. A renDELETEhez vezető 2011-ben indult alkufolyamatban egyre inkább megmutatkozott az érdekképviseltek gyenge legitimációja, s vált egyeduralkodóvá a tárgyalópartnerek megosztására játszó főpolgármesteri akarat. A teljesíthetetlenül szigorúra sikerült rendeletet már két hónappal a megalkotása után módosították. A szabályozás így is minden tekintetben uniformizálja az egyébként erősen szegmentált taxipiacot, aminek egyik nem várt következménye az lehet, hogy a bérfuvarozásból egyre nagyobb szeletet hasítanak ki a szabályozott taxipiacon kívüli szereplők.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K23, L51, L92, L98.

2013 áprilisában a Fővárosi Közgyűlés rendelete [2013a] Európa egyik legkevésbé szabályozott taxipiacát az egyik legszigorúbban szabályozottá tette. A következőkben bemutatjuk a rendelet előzményeit, létrejöttének körülményeit, így azt is, hogyan változott meg a korábban szabadverseny-párti szakmai közhangulat.

* A cikk „A piacsabályozás nem várt következményei” című, *Laki Mihály* vezette OTKA-kutatás keretében készült esettanulmány rövidített változata.

Réti Pál, újságíró. E-mail cím: reti.pal.hu@gmail.com

A bérkocsizás és a szabad verseny

A taxizás – vagy általánosabban a bérkocsizás – látszólag ideális terep a szabad verseny kibontakozására. A piacra könnyű belépni: kevés tőke, minimális vállalati méret (akár egyszemélyes cég) szükséges, a kereslet egyszerűen fölmérhető, nincsenek technikai akadályai a hozzá való gyors alkalmazkodásnak, minden egyes ügyletnél lehetőség van szabad áralkura. Mégis, a bérkocsizás az első ágazatok egyike, amelyben a korlátozásmentes szabadpiac már nem sokkal az iparág kialakulása (a XVII. század közepe) után kudarcot vallott. Az elszaporodó – gyakran üresen száguldozó bérkocsik – tönkretették a londoni utakat, forgalmi dugókat okoztak, nem alakult ki egyensúlyi ár, sőt üzemszerű volt az utasok lehúzása. Londonban, Párizsban már a XVII. századtól szabályozták a bérkocsi piacot:¹ korlátozták a piacra lépést, a piaci szereplők számát, a bérkocsisokat az árak kifüggesztésére kötelezték, hatósági árat szabtak meg. Ezeket az eszközöket – újabbakkal kiegészítve, mint a műszaki és az üzleti paraméterek – azóta is koronként, városonként különböző árnyokban keverték, regulációs és deregulációs korszakok váltották egymást.²

Arra, hogy a szabályozatlan bérkocsi piac szükségszerűen piaci kudarc, először *Edwin Chadwick* [1859] tanulmánya mutatott rá. *Chadwick* megfigyelte, hogy Londonban egy-egy bérkocsiállomáson minden nap- és évszakban legalább tucatnyi üres kocsi állt, miközben további üres kocsik cirkáltak tömegével fuvarra vadászva. Elemzése szerint a kocsik legalább egyharmada fölösleges, a fogyasztó viszont a rájuk jutó költségeket is megfizeti a fuvardíjban, ami így a duplája annak, amit a keresletnek megfelelő számú bérkocsi esetén a költségek indokolnának. Demonstrációikkal a bérkocsisok éppen akkoriban kiharcolták egy tarifaemelésre vonatkozó törvényjavaslat benyújtását is, ami *Chadwick* szerint a bérkocsisok számának további növekedéséhez, további fölösleges kapacitásokhoz és így további tarifaemelési követeléshez vezet. A megoldást azonban nem a szabályozás enyhítésében látta. Sőt,

¹ I. Károly 1635-ben rendelte el a bérkocsizás engedélyhez kötését, hogy „korlátozza a bérkocsik tömeges és áttekinthetetlen használatát”, majd 19 évvel később az angol parlament szabályozta a piacot a bérkocsik számának korlátozásával (*Dempsey*, 1996). A bérkocsi piac szabályozásának történetéhez lásd még: *Bergantino* [2007], *Koehler* [2004]

² A taxisabályozás irodalma alapvetően a hagyományos, utcán leintható bérkocsi piac (cruising taxi market) sajátosságaival foglalkozik. De ezen kívül megkülönböztetnek még két szegmenst: a droszton álló taxik piacát és a telefonos rendelések piacát (*Bekken*, 2005). Budapesten emellett sajátos jellemzői vannak a szerződéses piaci szegmensnek, ahol taxis fuvarszervező cégek intézményekkel, cégekkel kötöttek a szokásosnál alacsonyabb tarifával, speciális fizetési móddal (taxicsekk) hosszabb távú megállapodásokat.

a piac teljes liberalizálásáról éppenséggel azt írta, hogy „törvényi szabályozás nélkül ez a szolgáltatás megölné önmagát”.

Chadwick következtetése az volt, hogy az ilyen szolgáltatások piacán, ahol a vevőknek nincs lehetősége a választásra, illetve a szolgáltatók nincsenek rákényszerítve az árversenyre, nem a piacon kellene versenyezni – hanem a piacért. Magyarán: a szabályozó hatóságnak a bérkocsis cégeket kell versenyeztetnie, és a legjobb(ak)nak kell a szabályozott szolgáltatást ellátni.

Több mint egy évszázaddal később – a piaci kudarcot illetően – *Chadwické*hez hasonló eredményre jutottak amerikai városok taxipiacairól készült elemzések. Az 1960-as, 1970-es években ugyanis az általános liberalizációs, deregulációs divatnak megfelelően sok helyen liberalizálták a helyi taxipiacot, vagy legalábbis részben megszüntették az 1920-as évektől kezdődően bevezetett piacra lépési, illetve tarifakorlátokat. Az eredmény feltűnően nem igazolta a szabadpiachoz fűzött hagyományos várakozásokat. Természetesen megnőtt a piacra lépők száma, viszont a várakozással ellentétben nem csökkent, hanem emelkedett a fuvardíj, romlott a szolgáltatás minősége, csökkent a sofőrök jövedelme, nem változott vagy éppenséggel nőtt az adminisztrációs költség.

Minderre utóbb a hagyományos taxipiac már említett sajátosságaiban találták meg a magyarázatot: a piac jellegéből adódóan nincs árverseny, a sofőrök viszont érvényesítették az árban a megemelkedett költségeket (a taxik elszaporodása miatt több lett az üres fuvar és az állásidő). A piacra ellenőrizetlenül benyomult új szereplők viszont jelentősen rontották a minőséget, nem alakult ki egyensúlyi ár, illetve tarifa.

De nem volt fenéki tejfel a szabályozott piac sem. A taxisabályozás a kezdetektől fogva hagyományosan fogyasztóvédelmi jellegű volt [például az 1634-es londoni rendelkezés, miszerint a tarifát ki kell függeszteni (*Koehler*, 2004)]. A fogyasztót volt hivatva védeni a fix tarifa is, noha a szabályozás sokáig illuzórikus maradt – távolságmérő hiányában ugyanis továbbra is alku tárgya maradt az út hossza. Még azután is, hogy 1891-ben megalkották az első taxiórát,³ két évtizedig tartott, amíg – a bérkocsisok ellenállását leküzdve – elterjedhetett a használata (először a bérkocsizásban Angliánál rövidebb hagyományú Németországban).

Új korszak kezdődött azonban a szabályozás történetében a világválság hatására. A taxis New Deal jegyében a szabályozó hatóság immár nem a fogyasztót, hanem a taxis vállalkozások jövedelmét próbálta védeni. A fordulat a leglátványosabban

³ Innen ered valószínűleg a taxi szó is, ahogy eredetileg csak a taxaméterrel ellátott bérkocsit nevezték.

a chicagói szabályozásban öltött testet. Addig az 1866 óta érvényben volt korábbi rendelet ott is a fogyasztót védte: a tarifa korlátozásával, a minőségi minimumkövetelményekkel, a pénzügyi garancia megkövetelésével. A válság gyökeresen átírta a szabályozói szándékot, ami immár az iparág stabilizálása lett: fix tarifa, rögzített létszám és a piacon lévők piaci részesedésének bebetonozása. A példa ragadós volt, ennek tulajdonítható például, hogy New Yorkban, ahol 1937-ben a Haas Act hozta létre a chicagói szisztémát, 2004-ben kevesebb taxiengedély volt forgalomban, mint hét évtizeddel korábban.

Mindenesetre ezek a szigorú, alapvetően piacvédő szabályozások provokálták ki a 60-as, 70-es évek deregulációs hullámában a taxizás liberális újraszabályozását. A szakirodalom ekkoriban elsősorban a piacra lépés megkönnyítése, a minőségi versenynek a szabályozásba való beépítése (rosszabb autó – alacsonyabb rögzített tarifa) mellett érvelt (Koehler, 2004). Az a szempont is fölmerült, hogy a taxisok nemcsak egymással, hanem a – támogatott - tömegközlekedéssel is versenyeznek, amiben a rögzített ár eleve hátrányos helyzetbe hozza őket. *Bekken* [2003] arra a következtetésre jutott, hogy a szigorú minőségi követelmények és a szabadpiacra lépés együttes alkalmazása ígérkezik a legjobb piaci szabályozásnak. Ez egyébként egyre népszerűbb Európában. Mint a későbbiekben látni fogjuk, a szabályozási alku eredményeként a 2013 tavaszán megalkotott budapesti taxirendelet is ebbe az irányba változtatta meg a viszonyokat.

A budapesti taxi piac

Hiteles adatokkal a budapesti taxi piacról nem rendelkezünk. A KSH nem gyűjt adatokat a taxizásról (csak az árakról). Nincs nyilvános adat a kiadott taxiengedélyek számáról, a taxis jogosítvánnyal rendelkezőkről, a taxis vállalkozásokról, illetve a taxizásból élőkéről, a piaci forgalomról. Szakmabeliek a Budapesten 2012-ben, illetve 2013 első felében (az új fővárosi taxirendelet 2013. szeptember 1-jei hatálybalépése előtt) forgalomban volt taxik számát 5,5-6 ezerre tették. A forgalom 80-90 százalékát fuvarszervező cégek bonyolították le. A budapesti taxik számát a taxisok, a fuvarszervezők, az illetékes kamarai és érdekképviselői vezetők egybehangzón túl magasnak tartják. Pedig nemzetközi összehasonlításban az ezer főre jutó 3 taxival Budapest az átlagos taxisűrűségű városok közé tartozik. A taxiellátottság itt ugyan valóban duplája a brüsszelinek vagy a New York-inak, de kisebb, mint Prágában (4/ezer fő), Stockholmban (7/ezer fő) vagy Dublinban (11/ezer fő).

A 40-es évek végétől Budapesten egyedül az állami tulajdonú Főtaxi végzett taxis szolgáltatást, 1972-ben jelent meg az ugyancsak állami Volán Taxi. Magán taxivállalkozások 1982-től működhetnek. Ma a piacon kétféle taxivállalkozás van: a fuvarszervezők és a taxikat tulajdonló, működtető taxivállalkozások. A 2000-es évek közepe óta csak profiltiszta vállalkozások léteznek: a fuvarszervezőknek nincs autójuk (több ilyen kísérlet is volt, de néhány év után sorra kudarcba fulladtak), a taxis vállalkozók nem foglalkoznak fuvarszervezéssel. A taxizással (beleértve a fuvarszervezést is) foglalkozó cégek számát a budapesti agglomerációban 800-900-ra, egyéni vállalkozókkal együtt mintegy 8 ezerre becsülték 2011-ben.⁴ A budapesti taxipiac éves árbevételét iparági források 23–35 milliárd forintra teszik.⁵

A budapesti taxipiac unortodox viselkedése

A nyolcvanas évek elejétől kialakuló hazai taxipiac első ránézésre másképpen viselkedett, mint ahogy az a reguláció-dereguláció váltakozásának hatását leíró irodalom alapján „elvárható” lett volna.

A százszázalékos állami tulajdonon alapuló szocialista szabályozást felváltó spontán dereguláció a nyolcvanas évek második felétől a kilencvenes évek közepéig bizonyos mértékben még hozta az előzőekben leírt eredményt: romlott a minőség, nem alakult ki egyensúlyi ár, a zavarosban halászás nem marginális jelenség volt, hanem a rendszer szerves része.⁶

A kilencvenes évek végétől azonban, anélkül hogy a piaci kudarcra re-regulálással válaszolt volna a szabályozó hatóság, valamelyest rendeződött a piac. Pontosabban, két jól elkülönülő szegmensre szakadt: a leintézéses, illetve a telefonos (ezen belül a szerződéses) taxipiacra. Az előbbire továbbra is a szabályozatlansággal együtt járó piaci kudarc volt jellemző. Az utóbbin azonban a verseny jótékony hatása mutatkozott meg: minőségi verseny javuló minőséggel, árverseny mérséklődő árakkal. Jól látszott mindez a forgalom átalakulásán is: a telefonos taxis piac folyamatosan

⁴ Lásd: <http://www.bisnode.hu/rolunk-es-kapcsolat/sajto/54/csak-a-nagy-taxicegeknel-lathato-nemi-nyereseg>. Lásd: <http://www.opten.hu/kozlemenyek/on-rendelt-taxit>

⁵ A 35 milliárd forint *Komáromi Endre* (Budapesti Közlekedési Központ Forgalmobiztonság, Taxi és Parkolásszervezés Divíziója) közlése e-mailben.

⁶ *Bara* [1999] mindezt egy általa definiált jelenség, a bezáródó versenyipiac tünetének tekinti. A bezáródó versenyipiacra könnyű belépni, de nehéz kilépni, mert – ahogy a taxizás esetében is – más irányú szakértelemmel és tőkével nem rendelkező kényszervállalkozókról van szó. *Bara* szerint a bezáródó piacon minőségromláshoz vezető romboló hatású verseny alakul ki, amit csak a piaci szereplők számának korlátozásával, illetve árszabályozással lehet orvosolni.

nőtt, az új szabályozás előtti évekre elért 80 százalékos körüli részesedése nemzetközi mércével mérve szokatlanul magas. A piac egészét tekintve mindenesetre az a paradox helyzet alakult ki, hogy a jobb minőségű szolgáltatás (jobb autók, megbízható telefonos rendelés, megbízható minőségű kiszolgálás) ára alacsonyabb volt az utcán leintett taxik rosszabb, de legalábbis kiszámíthatatlanabb szolgáltatásánál.

A leintéses és a szerződéses piacon kialakult ár- és minőségi verseny szereplői azonban nem maguk a taxis vállalkozók. Az árat és a minőségi követelményeket ugyanis nem ők szabják meg, hanem a – gépkocsival nem rendelkező, sofőröket nem foglalkoztató – taxis fuvarszervező cégek.⁷ A fuvarszervező tehát egy olyan szolgáltatás árát szabta meg, amit nem ő teljesít, az ár nem a vevő és az eladó „alkujában” alakul ki. A fuvarszervezők bevétele nem a fuvardíj, hanem a hálózathoz csatlakozó kisvállalkozók havi fix összegű tagdíjbefizetése.⁸ A fuvarszervező tehát a tagok számának növelésében érdekelt. A taxis vállalkozó viszont a saját árbevétele növelésében, amit alapvetően két tényező határoz meg: a tarifa és a fuvarok száma.

A piacra újonnan belépő fuvarszervezők általában a beálltnál alacsonyabb tarifával indítottak, növekvő forgalmukra alapozva egyre több vállalkozót tudtak foglalkoztatni, akik a maguk részéről a több fuvarért cserében elfogadták az alacsonyabb tarifát. Ez a lefelé menő spirál – kiegészülve a válság idején visszaesett kereslettel és az így kialakuló túlkínálattal⁹ – jóval az önköltség alatti árakhoz vezetett.

Az, hogy az ár alsó korlátja ilyen puha lehetett – és ezt a taxis vállalkozók hosszabb távon is elviselték – négy tényezőnek tulajdonítható. 1. A válság kirobbanása után romló munkaerő-piaci helyzet (a más szakképzettséggel, gyakorlattal gyakran nem rendelkező taxisok más munkalehetőség hiányában önmagukat foglalkoztató

⁷ „Ők (a taxis cégek – R. P.) versenyeztek – és mi finanszíroztuk ezt a versenyt.” (Interjú érdekvégszerveleti vezető taxissal.)

„A magyar taxis piac a fuvarszervezőké. ... a sok szélhámosság, lenyúlás miatt elveszett az utasok bizalma az utcán leintett taxikban, az utas ellenőrizhető taxiba akar beülni. A fuvarszervezők versenye aztán leszorította az árat. Így állhatott elő az az abszurd helyzet, hogy ha a taxiállomáson beszálltam egy taxiba, 240 forintot kellett fizetni, ha ugyanonnan telefonon hívtam egyet – ami lehetett akár ugyanaz, amelyik ott áll –, akkor csak 180-at.” (Interjú szakhatósági középvezetővel.)

⁸ „Innen-onnan sikerült megnézni a fuvarszervezők taxisokkal kötött szerződéseit ... semmi nincs bennük arról, mit ad a fuvarszervező a havi díjért cserébe, mondjuk minimális címmennyiséget havonta.” (Interjú szakhatósági középvezetővel.)

⁹ Miközben a gazdasági válság nyomán harminc-negyven százalékkal esett a taxis szolgáltatás iránti kereslet, a taxisok árversenye és a magas üzemanyagárak miatt óriási nehézségekkel küzd a piac... Eközben pedig annak ellenére, hogy évről évre nő a felszámolási eljárás alá került taxisvállalkozások száma, a piacon működő társaságok száma az elmúlt öt évben közel negyven százalékkal emelkedett. (Növekedett a taxisok száma a piac szorongatott helyzete ellenére. Lásd: <http://www.origo.hu/hirmondo/uzletinegyed/20110420-novekedett-a-taxisok-szama-a-piac-szorogatott-helyzete-ellenere.html>)

kényszervállalkozókká lettek). 2. Az amortizáció felélése, azaz elhagyása a költségek közül (magyarán, az arról való lemondás, hogy kitermeljék egy új autó árát). 3. Rendszerszerű adócsalás.¹⁰ 4. Önkiszákmányolás (a 10-12 órás vagy a még hosszabb munkaidő). Mindeközben egyfajta csendes összekacsintás alakult ki a taxisok és a törvényalkotók, illetve az adóhatóság között. Utóbbi nem buktatta le a rendszerűen adócsaló taxisokat – viszont nem is ismerte el teljes jogú vállalkozásként a taxizást,¹¹ akárcsak maga a törvényalkotó.¹²

Fővárosi szabályozástörténet

Magyarországon 1982-től engedélyezték magántaxik működését, és már ugyanabban az évben létrejöttek az első – még nem cégként működő – fuvarszervező irodák. Valójában ekkortól kezdett többé-kevésbé versenyipaccá válni a taxizás Budapesten. A rendszerváltás utáni két évtizedben csak nagyon szőrmentén nyúltak a taxizást érintő jogszabályokhoz, noha voltak a szabályozási igényt fölvető jelenségek: a feketetaxizás, a reptéri maffia, a droszthasztnalat rendezetlensége, az utcán leintett taxik esetében a gyakori lenyúlás stb. 1992-ben egy miniszteri rendelet szabályozta a taxizás műszaki feltételeit. 1998-ban pedig született egy fővárosi tarifarendelet (ezt 2000-ben módosították) a 2013. szeptember 1-jéig érvényes díjmaximumokkal (240 forint/km), de az átlagos kilométerdíj még az új fővárosi taxirendelet hatálybalépése előtt is 20–40 százalékkal alacsonyabb volt a felső korlátnál.

A fővárosi vezetés a kilencvenes évek elején a legkézenfekvőbb megoldással, a létszám korlátozásával próbálta volna enyhíteni a látványos túlkínálatot¹³ – ettől egyben a minőség javulását is remélve. Noha a létszámkorlátozás évszázadok óta ismert eleme a bérkocsi piac szabályozásának, az Alkotmánybíróság egy magánbeadványra

¹⁰ „Eddig a költségeket tisztességesen tartalmazó ár és a tényleges ár közötti különbséget a taxis és az állam fizette meg. A taxis nem keresi meg az amortizációt, az állam nem kapja meg az adót.” (Interjú érdekképviselői vezető taxissal)

¹¹ „A taxis nem igényelheti vissza az áfát, mert az adóhatóság eleve rosszhiszeműen azt feltételezi, hogy akkor mindenki »taxissá« válna. Annyira nem veszik tudomásul, hogy az autónak vannak költségei, hogy a könyvelőm azt mondja, olyan számlát ne is vigyek neki, amiben szerepel az autó szó.” (Interjú érdekképviselői vezető taxissal.)

¹² „Tény, hogy a taxisok nem számolhatják el költségmentesen sem az autót, sem az üzemanyagot. Volt tavasszal egy erre vonatkozó törvényjavaslat, de már a bizottság nem ajánlotta napirendre venni. A törvényalkotó, illetve a NAV – hasonlóan, mint a vállalati kocsiknál – azt feltételezi, hogy magáncélra is használják, és miután nem lehet szétválasztani, magánautóként kezelik.” (Interjú szakhatósági középvezetővel.)

¹³ „Akkor 12-13 ezer engedély volt, ezt 7500-ra akarták csökkenteni. (Interjú fuvarszervező cég felső vezetőjével.)

reagálva megsemmisítette a közúti közlekedésről szóló 1988. évi I. törvény 19. § (2) bekezdését, amely addig elvben lehetőséget adott az önkormányzatoknak arra, hogy közigazgatási területükön meghatározzák a kiadható taxiengedélyek számát

A fővárosi taxisabályozási vita, alkudozás egyébként két évtizeden keresztül sajátos politikai erőterben zajlott, aminek meghatározó eleme az a kép volt, ami a taxisok érdekérvényesítő képességéről a taxisblokád idején kialakult. E szerint a budapesti taxisok egy hatékonyan szerveződő, összetartó, érdekeiket akár radikálisan is érvényesíteni hajlandó társaság. Márpedig ha ilyenek, akkor jó lesz óvatosnak lenni, nem változtatgatni a szabályokon, mert a reakció „beláthatatlan”.

Ez a kép annak dacára sokáig élénken élt a döntéshozók – a politikusok, a főhivatalnokok – körében, hogy fővárosi taxistársadalom időközben jócskán átalakult. Amikor a médiában „a taxisok” szervezett fellépéséről, érdekeik artikulálásáról esett szó, akkor ez a kilencvenes évek közepétől már többnyire a taxis vállalkozókat jelentette. Márpedig – kevés kivételtől eltekintve – ezekben a cégekben „a taxisok” még csak munkavállalók sem voltak, csupán szerződéses partnerek.

Egy elvetélt szabályozási kísérlet

2004 őszén a Fővárosi Önkormányzat kezdeményezésére a kormány betervezte az ártörvény módosítására vonatkozó javaslatát, amely érdemben egyetlen ponton változtatott az 1988 óta hatályos törvényen: a hatóságilag megállapítható árakról szóló paragrafusba tételesen beillesztette a taxizás árát. Ezzel az a bizarr helyzet állt elő, hogy a magyar ártörvény főszövegében a taxizás az egyetlen megnevezett szolgáltatás, amelyre a hatóság rögzített árat állapíthat meg.

A Fővárosi Önkormányzatnál tehát beindult a taxizás újraszabályozásának előkészítése – mégpedig meglehetősen titokban. Legalábbis amikor 2005 januárjában nyilvánosságra került a javaslat, a taxisok „képviselői” azt állították, sokkolta őket, hogy a főváros kötelező fix tarifa – a 2000 óta hatályban volt díjmaximummal azonos, kilométerenként 240 forint – bevezetését tervezi.

A sajtóban a tervezetről kizárólag fuvarszervező cégek vezetői nyilatkoztak „a taxisok” nevében, miközben azt állították, hogy a főváros illetékese, *Rusznak Imre* a hátuk mögött egyezett meg a Taxi Gépkocsivezetők Független Szakszervezete (TGFSZ) képviselőivel.¹⁴

¹⁴ „Amikor *Rusznákék* tervezete nyilvánosságra került, kitört a botrány, mert csak a TGFSZ-szel egyeztettek. A főváros a mezei taxisokkal dolgozta ki, a fuvarszervezők pedig megfűrták.” (Interjú fuvarszervező cég felső vezetőjével.)

2005 áprilisában a budapesti taxivállalatok „közös tájékoztatón jelentették be, hogy tiltakoznak a főváros úgynevezett fix áras taxi rendeletének elfogadása ellen, mert szerintük torzítaná a versenyt és hátrányosan különböztetné meg a fogyasztókat, emiatt ellentétes az Európai Unió szabályozásaival és a versenytörvénnyel.” A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) ugyancsak „közgazdasági, versenypolitikai okokból,¹⁵ továbbá jogi, alkotmányossági megfontolások alapján nem ért egyet a személytaxi-szolgáltatás tarifáinak – a rendelettervezet szerinti, a taxiszolgáltatók minden piaci szegmensére kiterjedően egységes – rögzített hatósági árként való meghatározásával.”¹⁶ Sőt, a GVH elnöke közölte: „...amennyiben a Főváros Képviselő Testülete elfogadná a rendelettervezetet, elhatározott szándékom az Alkotmánybíróság megkeresése az alkotmányellenesség kimondása céljából.”¹⁷

Talán a két irányból is érkezett támadás sem lett volna azonban elég a javaslat megbuktatásához, ha nem jön közbe egy nagypolitikai koalíciós konfliktus: a köztársaságielnök-választás. Az MSZP és az SZDSZ viszálya a fővárosban úgy csapódott le, hogy a szabaddemokraták hirtelen fölfedezték a *Rusznák*-féle javaslatban az antiliberális elemet, és sikerrel megfúrták a tervezet tárgyalásra bocsátását.¹⁸ A 2005-ös rendelettervezet több fronton is elszenvedett kudarca további évekre vette el a szabályozók kedvét az újraszabályozástól, noha igény volt rá a piaci anomáliáknak és a szakmai szervezetek változó intenzitású, de folyamatos nyomásának köszönhetően.

¹⁵ A Versenyhivatal 2002-ben és 2008-ban is egyenként 0,5–10 millió forintra büntette a legnagyobb taxis cégeket versenykorlátozó megállapodások kötéséért.

¹⁶ Nagy Zoltán GVH-elnök 2005. április 27-i levele *Tiba Zsolt* főjegyzőnek. A levél így folytatódik: „A tervezett szabályozás azzal, hogy a taxiszolgáltatás minden részpiacán megszüntetné a versenyt, és a jelenlegi piaci árszínthez képest jelentős áremelkedést eredményezne, a piac – részben túlkínálatból, részben ellenőrzés hiányából adódó – problémáit nemhogy csökkentené, hanem a kereslet várható visszaesésével s a kínálat növekedésével még tovább fokozná a feszültséget” (Nagy, 2005).

¹⁷ „A Gazdasági Versenyhivatal az Alkotmánybíróság számos korábbi határozata alapján úgy véli, hogy az önkormányzat alkotmányosan nem hozhat olyan rendeletet, amely – igazolhatóan fontos más közérdek érvényesítésének esetét kivéve – indokolatlanul korlátozza a tulajdonnal való rendelkezés jogát (esetünkben az árcsökkenés megtiltásával), valamint aránytalanul sérti a verseny szabadságát (különösen a rendeléses és szerződéses taxi szolgáltatási piacon a szolgáltatási árak rögzítésével)” (Nagy, 2005).

¹⁸ Lásd: <http://www.baon.hu/orszag-vilag/budapest/az-szdsz-mar-nem-akar-rogzitett-taxitarifat-14182>

„A közeledő köztársaságielnök-választás miatt súlyos konfliktus volt az SZDSZ és az MSZP között, ezért aztán a szabaddemokraták nem szavazták meg.” (Interjú fuvarszervező cég felső vezetőjével.)

2010–2013: erő és fitogtatás

A 2008 őszen kirobbant válság Európa-szerte csökkentette a taxikeresletet, nyilvánvalóan Budapesten is. Bár az adatok hiányában pontosan nem tudjuk, hogy mennyire. Meg azért sem, mert a piac rendkívül rugalmasnak bizonyult, a kereslet csökkenésére relatív árcsökkenéssel válaszolt.

2009 második felétől a taxiárak a KSH adatai alapján jelentősen elmaradtak az infláció ütemétől: 2011-ig 2-3, azután 1-2 százalékponttal. Összességében a taxiárak emelkedésének üteme 2009–2013 között feleakkora volt, mint az infláció.

A válság nyomán csökkenő kereslet ugyanakkor Budapesten növekvő kínálattal párosult. Még a kétezres évek közepén – részben az akkor éppen relatíve magas tarifáknak tulajdoníthatóan – a taxis cégek száma is emelkedni kezdett. Addig stabilan 5-6 vállalkozás uralta a budapesti piacot, 2013-ra viszont már 21-en lettek. Az újonnan piacra lépő cégek pedig szinte mindig az árban próbáltak versenyezni. Színre lépésükkel ugyan a versenytársakat is ármérséklésre kényszerítették, többségüknek mégis sikerült a piacon maradniuk.

A válsággal súlyosbított önkizsákmányoló rendszerben a taxisok egyre frusztráltabbá váltak,¹⁹ és kezdték nyomatékosan sürgetni a piac újraszabályozását. Míg korábban a fuvarszervezőknek „a taxisok” álláspontjaként előadott versenypárti megnyilatkozásaira maguk a taxisofőrök szervezeten nem, vagy nem hatékonyan reagáltak, addig 2010-től egyre hangosabban követeltek szigorúbb árszabályozást és adminisztratív létszámkorlátozást.²⁰

A taxisok 2011. június 8-i tüntetésükön követelték a főpolgármestertől az átfogó budapesti taxireformot, a rögzített hatósági ár bevezetését, a közvetlen létszámkorlátozást és a hatékony ellenőrzés bevezetését.²¹ Mindez látszólag 180 fokos fordulat a 2000-es évek közepéhez képest: „a taxisok” a szabad verseny élharcosaiból immár a legszigorúbb szabályozás követelői lettek. Legalábbis a sajtóban megszólalók nyilatkozatai alapján. Valójában az történt, hogy míg a 2000-es évek végéig „a ta-

¹⁹ „A taxi vállalkozók – néhány közgazdasági számítást nélkülöző, az utasokkal és a vállalkozókkal érdekelletében lévő fuvarközvetítő által diktált – az évtizedes értelmetlen árverseny következtében teljesen ki vannak véreztetve.” A TGFSZ levele Tarlós István főpolgármesternek, 2011. szeptember 18. Lásd; http://hallotaxi.hu/_user/downloads/dokument/Tisztelt%20Tarl%F3s%20Istv%E1n%20F%F5polg%Elrmester%20%DAr!pdf

²⁰ „Sokáig mindenütt a cégek képviselték »a taxisokat«. Az egyszerű taxist úgy kezelik, mint aki csak tekergeti a kormányt, nem írastudó. Engem is csak akkor engednek oda a tárgyalóasztalhoz, amikor már minden mindegy.” (Interjú érdekképviselési vezető taxissal.)

²¹ Lásd: <http://taxisokvilaga.hu/aktualis/cikk/39/taxis-demonstracio-frissitve-0608-an-tekintsemeg-kepgaleriankat>

xisok” nevében fuvarszervező cégek vezetőinek nyilatkozatait idézték, addig 2010 után egyre gyakrabban valódi taxisofőrök, szakszervezeti vezetők lettek a szakma hivatkozott szószólói.

A taxis szakmán belüli eltérő érdekek már a 90-es évek óta több alapvető szabályozási kérdésben szembeállították egymással a taxisofőröket és a fuvarszervezőket, a fuvarszervező cégeknek dolgozó és az azokon kívüli, „mezítlábas” taxisokat. A fuvarszervezők hagyományosan a – szigorú ellenőrzéssel kombinált – szabad versenyt támogatták, míg a hozzájuk tartozó taxisok mindenekelőtt a rögzített árat és a létszámkorlátot.

A válság nyomán kialakult nyomasztó túlkínálat azonban közelítette az álláspontokat. A régóta működő cégek rájöttek, hogy piacukat immár nemcsak a mezítlábasok fenyegetik, hanem sokkal inkább a nyomott áron benyomuló új cégek.²² S közben érzékelték a belülről érkező nyomást is, nevezetesen azt, hogy a velük szerződésben álló taxis kisvállalkozók követelik a hatóságilag rögzített ár és a létszámkorlát bevezetését. A 2011. júniusi demonstrációt mindenestre már együtt szervezte a szakszervezet jellegű Országos Taxis Szövetség (OTSZ) és a Taxis Fuvarszervező Társaságok Szövetsége.²³ *Tarlós István* [2013] erre reagálva kezdeményezte az „akkor már 11 éve érintetlenül hagyott, teljesen elavult fővárosi taxirendelet felülvizsgálatát és új rendelet előkészítését”.

A tárgyalások kezdetén úgy tűnt, hogy – dacára a szakszervezetek aktivizálásának – továbbra is a fuvarszervezők által uralt taxis szervezetek diktálták a szabályozás irányát.²⁴ A taxisofőrök szervezetei nem képviseltek egységes álláspontot. Voltak, akik feltűnően együttműködtek a városvezetéssel, és voltak, akik – noha maguk is részt vettek az egyeztetéseken – inkább az utcáról próbálták befolyásolni a tárgyalások menetét.²⁵

²² „A City-vezetőség végül is magáévá tette a mi fix tarifás mániánkat. A 150 forintos tarifák miatt ott is kezdett fogyni a fuvar, adót csalni se lehetett már úgy, mint 5 évvel korábban.” (Interjú érdekképviseleti vezető taxissal)

²³ Az egyik résztvevő szerint a tüntetést előzetesen egyeztették a főpolgármester környezetével: „Demonstrációt tartottunk az OTSZ és a TFTSZ részvételével – a TGFSZ nem volt ott – és petíciót adtunk át a Fővárosi Önkormányzat képviselőjének. Előtte persze megkerestem őket azzal, hogy »kénytelen vagyok egy ilyen demonstrációt szervezni, a taxisok elvárják tőlem, meg az utasok is«. Nyugodtan kezelték, elő volt készítve diplomatikusan, ismerték a petíciót.” (Interjú érdekképviseleti vezetővel.)

²⁴ „Úgy ültünk az asztal körül, hogy a taxis cégek képviselői egyenként, meg mi az érdekképviselet, azaz a TGFSZ. Mindenkinék egy szavazata volt, tehát a Tele5-nek, a Citynek, a Fótaxinak és a többi cégnek is egy-egy, meg a TGFSZ-nek is összesen egy.” (Interjú érdekképviseleti vezető taxissal.)

²⁵ „Sokszor elég volt fenyegetőzni a tüntetéssel. Erre volt jó a honlap is, a hallotaxi.hu.” (Interjú érdekképviseleti vezető taxissal.)

A 2011 nyarán a főpolgármester kezdeményezésére megindult tárgyalások mind a négy területet átfogták, amelyekről szakmai fórumokon évek óta mantraként ismételtették, hogy azok *együttes* szabályozására van szükség. Külön-külön munkacsoport alakult tehát a létszámkorlátozás, a hatóságilag rögzített ár, a drosztok és az ellenőrzés témájában, továbbá – újabban fölmerült igényként – a fuvarszervező társaságok szabályozására. Ez kétségtelen áttörés volt ahhoz képest, hogy a létszámkorlátot az Alkotmánybíróság, az univerzális fix tarifát pedig a Gazdasági Versenyhivatal korábbi döntése voltaképpen tabusította.

A fix tarifára vonatkozó javaslatok elkészítését a TGFSZ „...vállalta magára. Az előzetes tarifaszámításaik alapján 1005 Ft alapdíjat, 804 Ft/km távolsággal arányos egységdíjat kalkuláltak. Figyelemmel arra, hogy véleményük szerint ilyen áron fizetőképes kereslet nem jelentkezne, a hatóságilag megállapított ár mértékét 580 Ft alapdíjban, 280 Ft/km távolsággal arányos díjban javasolták rögzíteni. Javaslatukat megalapozott közgazdasági számításokkal alátámasztani nem tudták” (BKK, 2011b).

A főváros e maliciózus hangú közleménye is jelzi, hogy a tárgyalásokat nem alapozta meg hiteles elemzés,²⁶ ugyanakkor a városvezetés a felelősséget ezért a taxisfőőrök érdekképviselőre hárította. Az egyeztetéseket egyébként végigkísérte a kölcsönösen elfogadható adatok hiánya, egymás adatainak rendszeres megkérdőjelezése.²⁷ Arról sem volt igazán elképzelése a tárgyaló felek egyikének sem, hogy voltaképpen mit is tartalmazzon majd egy születő rendelet.²⁸ Három hónapi intenzív egyeztetés után mégis elkészült egy tervezet.

A két legkényesebb versenykorlátozó szabályozás – a fix tarifa és a létszámkorlát – ügyében a tárgyalások kezdetén többé-kevésbé egységes taxis szakmának nem sikerült célt érnie. „A Fővárosi Önkormányzat képviselője nem fogadta el a fix tarifa bevezetésére vonatkozó javaslatot, azonban felhívta az érdekképviselők figyelmét, hogy ezzel kapcsolatos elképzelésüket közvetlenül a Főpolgármester Úrnak is benyújthatják, és kezdeményezhetik annak bevezetését, bár indokoltnak csak

²⁶ „Adatokat üzleti titokra hivatkozva nem kaptunk. (...) A taxisok olyan komolytalan költségtáblázatokat mutattak be, amelyek tárgyalási alapnak is elfogadhatatlanok voltak. Valódi könyvelési adatokat nem voltak hajlandók mutatni.” (Interjú szakhatósági középvezetővel.)

²⁷ „A fuvarszervezők semmilyen adatot »nem adtak« üzleti titokra hivatkozva. (...) A taxisok olyan komolytalan költségtáblázatokat mutattak be, amelyek tárgyalási alapnak is elfogadhatatlanok voltak.” (BKK, 2011b)

²⁸ „Senki nem tudta, minek is kell benne lennie egy ilyen rendeletben. Volt egy csomó dolog, amit a taxisok kértek, de megmondtuk, hogy az nem fővárosi hatáskör, hanem törvény, NAV stb.” (BKK, 2011b)

a szolgáltatás minőségi egységesítése, a járművek műszaki, kényelmi színvonalának közelítése után tartja.” (BKIK, 2011). A létszámkorlát tekintetében kompromisszum született, miszerint „a Főváros a taxi tevékenység szabályozásáról szóló kormányrendeleten túlmenően – a benyújtott javaslatban foglaltak szerint – szabályozza az engedélyek kiadásának feltételeit, és ezzel indirekt módon a létszámot korlátozza” (BKIK, 2011). A tárgyalásokat azonban nem befejezték, hanem – ahogy a főváros közleménye fogalmazott – „az egyeztetés felfüggesztésre került a törvényi háttér létrejöttéig”. Menet közben „derült ki” ugyanis: ahhoz, hogy a főváros átfogó rendeletet alkothasson a taxizásról, törvényi felhatalmazásra van szüksége.

A tárgyalásokon a taxis szervezetek a versenyt korlátozó szabályokat próbálták nagy erővel keresztülvinni, míg a főváros képviselője az úgynevezett minőségi követelményeket.²⁹ Míg azonban a hatósági rögzített ár meghatározására 2004 óta volt fölhatalmazása a fővárosnak, a műszaki és egyéb paraméterek (szín, méret stb.) előírására nem. A főváros tehát csak úgy folytathatta az árukapcsolásos tárgyalási taktikát, ha előbb kieszközli az új személyszállítási törvény elfogadását. A taxisok azonban ezt meg akarták előzni, a fix tarifa ellentételezés nélküli kiharcolásával.³⁰ Nyomban az egyeztetések berekesztése után, 2011 szeptemberében az Országos Taxis Szövetség és a TGFSZ is felszólította a főpolgármestert, hogy január elsejétől „szíveskedjen” hatósági árat elrendelni (TGFSZ, 2011).

November 2-án a követelést újabb demonstráció³¹ volt hivatva nyomatékosítani – ezúttal már csak a két szakszervezet szervezésében. A főváros erre egy keményen elutasító nyilatkozatban válaszolt. „A fix tarifa mértékét illetően a taxis szervezetek a mai legmagasabb megengedett árat javasolnak, miközben a budapestiek ma számos, a maximális ár alatt fuvarozó vállalkozó szolgáltatását érhetik el. Nem tartjuk indokoltnak, hogy a piaci verseny kiiktatásával a budapesti utasokat hozzuk előnytelen helyzetbe. ... ez (*a fix tarifa*) nagymértékű burkolt, hatósági erővel elért áremelést nem jelenthet, főleg megalapozó közgazdasági számítások nélkül.”³²

²⁹ „Nekünk egy dolog kellett, a fix tarifa. Amióta beindult ez az abnormális árverseny húsz év óta, mi ezért küzdünk. (...) Nekik az volt a mániájuk, hogy egységes szolgáltatásért jár az egységes tarifa: előbb legyen meg az egységes szolgáltatás, és majd utána jöhet az egységes tarifa.” (Interjú érdekképviseleti vezető taxissal.)

³⁰ „Jött a főváros azzal, hogy na, akkor ő majd megmondja: legyen egyentaxi, uniformizálás, szigorítjuk a piaci feltételeket, és ha mindez megvan, akkor 2015-ig bevezetik a fix tarifát. Mi megmondtuk, hogy erről szó sem lehet, hogy tudánk ezt a taxisokkal elfogadtatni. Előbb legyen fix tarifa, és akkor majd lesz miből megcsinálni az egyentaxit.” (Interjú érdekképviseleti vezetővel.)

³¹ „Ekkor jött egy másik demonstráció, de természetesen azt is megbeszéltük előre a főpolgármester úrral. ... a főpolgármester úr már átlátta, kivel érdemes tárgyalni.” (Interjú érdekképviseleti vezetővel.)

³² Lásd: http://www.bkk.hu/2011/11/taxi_allasfoglalas/

A nyilatkozat két fontos mozzanatot is tartalmaz: a főváros ekkor még fontosnak minősítette a *versenyt* és a *megalapozó közgazdasági számításokat*. A következő másfél évben már nem bukkan föl a fővárosi vezetés nyilatkozataiban ez a két szempont, a 2013 áprilisában megalkotott rendelet pedig deklarálta a negligálta ezeket.

November 23-án már a főpolgármester tárgyal a két szakszervezet képviselőivel, és a kiadott nyilatkozat szerint „Fárbás Tibor és Metál Zoltán elmondták, kiemelten fontosnak tartják a fix tarifák bevezetését, amelytől a városvezetés képviselői nem zárkóztak el”.³³

Ez látványos rendpárti, versenyellenes fordulat volt, alig két hónappal azután, hogy a főváros képviselője a júniustól szeptemberig tartó egyeztetéseken kifejezetten elzárkózott a fix tarifa bevezetésétől. A tárgyalás innentől gyakorlatilag újra kezdődött – új szervezeti keretek között, új fővárosi főtárgyalóval. Január elsejétől a Budapesti Közlekedési Központ „veszi át a taxi-közlekedéssel kapcsolatos feladatokat”, annak vezetője *Vitézy Dávid* pedig a főváros képviseletét a tárgyalásokon *Tarlós István* korábbi megbízottjától.³⁴ A szakszervezetek ismét a fix tarifa január 1-jei bevezetését szorgalmazzák – most már nem 2012-től, hanem 2013-tól – a tárgyalásokba személyesen is bele-belefolyó *Tarlós Istvántól*.

Újra kezdődött a számokkal való dobálózás is. 2012 áprilisában immár a budapesti kamara (azaz a fuvarszervezők) állt elő egy kalkulációval, amely kizárólag a költségeken alapult („a taxitarifák számítását költségoldalról közelítettük meg”). A dolgozatban föl sem merült a keresletre vonatkozó becslés, ahogy az sem, hogy vajon a kereslet miképpen reagálhat az árak változására. Rögzített kilométerdíjnak 344 forintot javasoltak, az akkori átlagos fuvardíj dupláját.³⁵ Mire azonban ez a levél megszületett, az egyeztetések újsütetű felelőse, a Budapesti Közlekedési Központ (BKK) már eldöntötte, hogy mit akar. A főpolgármester a jelek szerint addigra már felismerte: „a taxisok” nem alkotnak egységes tömböt, nem kell tőlük annyira tartani.³⁶ Kijátszhatók a fuvarszervezők a sofőrök ellen, az egyik fuvarszervező a másik ellen, sőt a bizonytalan szervezeti háttérű érdekképviseleti vezetőket egymással is szembe lehet állítani.

³³ Lásd: http://www.bkk.hu/2011/11/taxi_111123/

³⁴ Lásd: http://www.bkk.hu/2011/11/taxi_111123/

³⁵ A BKIK ipari tagozatának levele a BKK-nak. 2012. április 4.

³⁶ „Tarlós volt az első, aki megértette, olyan nem lesz, hogy »« taxis szakma egységes álláspontot képvisel. A farkas és a bárány nem fog kéz a kézben sétálni. Tarlós ezt ügyesen ki is használta. Ezért lett sok rossz kompromisszum.” (Interjú érdekképviseleti vezető taxissal.)

Az, hogy kezdettől fogva nem definiálták, voltaképpen kik is a „tárgyaló felek”, ki, kit, milyen felhatalmazással képvisel, mindenesetre nagy manőverezési lehetőséget adott a főpolgármesternek. *Tarlós István* még az előterjesztés közgyűlési vitájában is előszeretettel hivatkozott arra, hogy ezek a taxisok voltaképpen nem is tudják, mit akarnak, az egyik ezt, a másik azt, a fővárosi vezetésnek kellett rendet vágnia ebben az összevisszaságban.³⁷

A *Vitézy Dávid* által 2012. április 6-án ismertetett javaslatból már kitűnt, hogy az voltaképpen egy kész rendelettervezet, amelynek „megvitatása” a kiadott közlemény alapján inkább egy lakossági kérdezz-felelek fórumra emlékeztetett, mint szakmai egyeztetésre.³⁸ Eldöntötték, hogy egységes fix tarifa lesz, meghatározták a teljesítendő paramétereket mind az autókra, mind a fuvarszervező cégekre vonatkozóan. Az egy évvel később megalkotott rendeletbe lényegében a *Vitézy* által akkor ismertetett szabályozási témák (az autó kora, motortérfogata, a csomagtartó mérete stb.) és az akkor hozzájuk rendelt számok kerültek be.

2012 júniusára elkészült egy – lényegében az áprilisban ismertetett tartalmú – rendelettervezet, ezt azonban a főpolgármester a fővárosi közgyűlés június 20-i ülésén a napirendi vitában visszavonta. Az indoklás a már elemzett „oszd meg” nyomvonalon haladt: „...még mindig úgy alakult, hogy egyeztetünk a taxisokkal, tekintettel arra, hogy kis túlzással azt lehet mondani, hogy tíz taxis szervezet tizenkétfélét szeretne, beleértve azt is, hogy alapvető érdekellentétet érzünk a fuvarszervezők és a taxisok között”.³⁹

Az ígért következő határidőre, szeptemberben azonban nem nyújtott be újabb javaslatot a városvezetés, noha közben, július elsején már hatályba lépett a személyszállítási szolgáltatásokról szóló törvény a fővárost rendeletalkotásra fölhatalmazó paragrafussal. Pedig 2012 augusztusában már készen volt egy újabb rendelettervezet, amit azonban a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) taxis szakmai kollégiuma és a TGFSZ is alkalmatlannak minősítettek. A szakszervezetek által kifogásolt paragrafusok változtatás nélkül benne maradtak a következő év áprilisában elfogadott rendeletben. Még az is, amelyik szerint „A taxiállomáson várakozó sze-

³⁷ „...közel két év alatt az egyeztetések száma ...több mint negyven volt. ... már jószérivel ott kezdünk tartani, hogy majdhogynem egyesével kérjük ki a taxisok véleményét.” (Fővárosi Közgyűlés, 2013b)

³⁸ A javaslat megvitatására irányuló szándék komolyságát jelzi, hogy a BKK összesen 10 napos határidőt adott arra, hogy „a taxisok, fuvarszervezők, utasok véleményüket, tapasztalataikat” írásban eljuttassák neki a közel egy éven át készült rendelettervezetről.

³⁹ Jegyzőkönyv a Fővárosi Közgyűlés 2012. június 20-án (szerdán) a Városháza Dísztermében (Bp. V., Városház u. 9–11. I. emelet) megtartott üléséről.

mélytaxit annak vezetője nem hagyhatja el.” A taxisok mindössze azt kérték, hogy legalább kinyújtózkodhassanak, amíg a droszton várakoznak.⁴⁰

Időközben a taxis szakma a saját érdekérvényesítését tekintve éppen fordított utat járt be, mint a 2010-et követő aktivizálódása során. Akkor, 2011 júniusára az új taxisrendelet megalapozását célzó tárgyalások kezdetére, mint láttuk, közlekedtek az álláspontok, és az egyébként eltérő érdekű csoportok egységesek voltak legalább három témában: új szabályozásra, fix tarifára, hatékony ellenőrzésre van szükség.

A fővárosi vezetés megosztó szövegei azonban a jelek szerint egyre inkább önmagukat beteljesítő próféciákká váltak. 2013 februárjában – egy hónappal a közgyűlési vita előtt – az addig a rendelet-előkészítés hosszú folyamatában mindig határozott álláspontot képviselő, meglehetősen aktív BKIK levélben értesítette a főpolgármestert, hogy a rendelet tervezetéről „többszöri próbálkozás ellenére sem sikerült egységes állásfoglalást kialakítania”. „Még a legalapvetőbb fix tarifa bevezetéséről is megosztottá vált a vélemény a 2012-ben megfogalmazott kamarai javaslat elfogadása óta eltelt idő alatt”.⁴¹

E levél birtokában mindenesetre *Tarlós István* alig két hónappal később abban a biztos tudatban vágthatott bele a fővárosi közgyűlésben a rendelet vitájába, hogy a taxis céh immár nem képes hatékony ellenállást kifejteni. A fuvarszervezők maguk dobták be a törülközőt, az érdekképviseltek közül pedig az amúgy nem igazán beazonosítható erejű, taglétszámú OTSZ olyannyira támogatta a rendelettervezetet, hogy a főpolgármester egy sajtótájékoztatón már néhány héttel a közgyűlés előtt bejelentette: „A közgyűlési vitában is megszólalási lehetőséghez jutó taxis képviselők is a főváros álláspontját támasztják alá”.⁴² Ugyanott a hangulati aláfestést is megadta a szigorú szabályozáshoz: „a taxisok egy része maffiamódszerektől sem riad vissza, állandóak a lakossági panaszok, lerobbant járművekkel szállítják az utasokat, ellenőrizhetetlenek a tarifák”. Budapesten tútelített a piac – folytatta *Tarlós István* –, „ugyanúgy hatezer bérkocsis működik a magyar fővárosban, mint

⁴⁰ A TGF SZ által javasolt szöveg: A taxiállomáson várakozó személytaxi vezetője a taxiállomás TERÜLETÉT nem hagyhatja el.” uo.

⁴¹ *Potsubay Dórának*, a BKIK ipari tagozata elnökének levele *Tarlós Istvánnak*. 2013. február 5. (Csatolva a Fővárosi Közgyűlésnek benyújtott rendelettervezethez.)

⁴² „Rájöttem, úgy kell tárgyalni, hogy a végén mindenkinek legyen benne valami jó. *Tarlós*nak fontos, hogy 2014 szeptemberére 5 és fél ezer egyformán sárga autó fog futni Budapesten, mert ez azt mutatja, hogy rendbe tették a fővárosban a taxizást, ami előttük senkinek se sikerült.” (Interjú érdekképviselési vezetővel.)

Londonban”. (A hivatalos brit statisztika szerint 2011. március 31-én 22 ezer engedélyezett taxi működött Londonban.⁴³)

Rendelet születik

A fővárosi vezetés által kidolgozott és a fővárosi közgyűlésben 2013. április 9-én megvitatott, majd elfogadott rendeletervezet látványosan cáfolta azt a hosszú években keresztül emlegetett (eleinte a főpolgármester által is osztott) érvet, miszerint azért nem lehet átfogóan újraszabályozni a fővárosi taxizást, mert a szabályozó keze túlságosan meg van kötve. Kiderült, hogy a kormánytöbbség birtokában az akadályok leküzdhetők (ahogy ez egyébként a hatósági árat lehetővé tevő törvénymódosítással már 2004-ben is megtörtént).

1. táblázat

Változatok taxitarifára 2000–2013

(Forintban)

	Alapdíj	km-díj	Várakozás
17/2000. Föv. Kgy. rendelet, legmagasabb hatósági ár, hatályos: 2000.05.01.–2013.09.01.	300	240	60
<i>Tényleges tarifa 2011. december</i>	<i>300</i>	<i>210¹</i>	<i>n. a.</i>
TGFSZ, 2011, kalkulált	1005	804	201
TGFSZ, 2011, javasolt	580	280	70
BKIK javaslata, 2012.04.	687	344	86
Fővárosi rendeletervezet, 2012 ²	700	270	60
<i>31/2013. Föv. Kgy. rendelet, rögzített hatósági ár, hatályos 2013.09.01.-től</i>	<i>450</i>	<i>280</i>	<i>70</i>

¹ Tíz társaság (184 és 240 forint közötti) kilométerárai alapján számított, nem súlyozott átlag .
Lásd: http://www.autonavigator.hu/tippek_tanacsadok/melyik_taxitarsasag_a_leggyorsabb_es_melyik_a_legolcsobb-6542

² A tervezet első változatában rögzített, a következőben legmagasabb hatósági árként.

A taxisabályozás arzenáljából végül is csak a direkt létszámkorlátozás eszközhöz nem nyúlt a főváros, minden más adminisztratív eszközt bevetett. Dacolva a GVH ajánlásával, vészjóslo prognózisával, bevezették a minden részpiacra kiterjedő

⁴³ Lásd: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/8999/taxi-2011.pdf

fix árat. Ráadásul – ugyancsak szembemelve a GVH ajánlásával, sőt a főváros alig másfél évvel korábban rögzített álláspontjával – a fix ár másfélszerese az addigi legalacsonyabb, a nagy fuvarszervezők által is alkalmazott piaci árnak, de még az addigi ármaximumot is 12,5 százalékkal meghaladja. Igaz, ehhez ezúttal – a 2005-ös tervtől eltérően – a piacra lépés gazdasági és műszaki feltételeit átfogóan szabályozó passzusok is társultak. A rögzített árért tehát a minőségi garanciával „kárpótolja” a fogyasztót a szabályozó. (Lásd az *1. táblázatot*.)

Ugyancsak a taxisabályozásban ismert legszigorúbb normákat alkalmazza a rendelet a taxik külső megjelenését, műszaki paramétereit, a fuvarszervezés technikai hátterét és a fuvarszervező cégekkel szemben támasztott követelményeket tekintve.

Az elfogadott szabályozás a korábbiakhoz képest valóban „radikális rendteremtés” – mégpedig a lehangosabb, a legerősebbnek gondolt érdekcsoportok szempontjait/követeléseit is figyelembe vevő hatósági erőfítogtatással. Kimaradt ugyanakkor az egész döntés-előkészítő folyamatból a fogyasztói érdek artikulált, intézményes képviselője. A fogyasztóvédelmi felügyelőségnek egyetlen észrevétele volt a rendeletervezethez: a taxis cégek logóját nemcsak a jobb hátsó ajtón kéne feltüntetni, hanem a többin is.⁴⁴ (A fogyasztóvédelem tehát egyetlen szót sem ejtett arról, hogy a rendeletervezet megszünteti azt a lehetőséget, hogy a fogyasztók az ár alapján választhassanak a szolgáltatók között, és az a fogyasztók által megszokott piaci árnál 30–50 százalékkal magasabb hatósági árat ír elő.) A rendeletervezet közgyűlési vitájában az ellenzék képviselői is elsősorban a fogyasztói szempontok megjelenítését, illetve érvényesítését hiányolták (a „rendpárti” szabályozással teljes mértékben azonosuló Jobbik kivételével).

A másik fő általános kifogás a hatástanulmány(ok) hiánya volt. Noha mindegyik főlszólaló képviselő arra hivatkozott, hogy nem politikai, hanem szakmai vitát akar folytatni a taxis rendeletről, alapvető szakmai szempontok maradtak említés nélkül. Hivatkoztak ugyan például a GVH állásfoglalására, de annak legfontosabb megállapítása – miszerint a taxispiac erősen szegmentált, s a szabályozásnak ehhez kellene igazodnia – szóba sem került. Ehelyett mindenféle támpont nélküli „vita” folyt arról, hogy túl magas-e az ár, csökken-e – és ha igen, mennyivel – a kereslet.

Bulvárszintű sejtetésként merült csak föl a vitában az – a taxis folklórban is megfogalmazott gyanú –, miszerint egyetlen cég vagy érdekcsoport piaci megerősítését, egyeduralmi törekvéseit szolgálják az új szabályok. Netán speciálisan test-

⁴⁴ Dr. Bobál Pál felügyelőség-vezető (Budapest Főváros Kormányhivatala Fogyasztóvédelmi Felügyelősége) levele Vitézy Dávidnak, a Budapesti Közlekedési Központ vezérigazgatójának, 2012. augusztus 6.

re szabottak a műszaki paraméterek, a cégekre vonatkozó előírások. *Molnár Gyula* MSZP-s szónok azonban csak egy megalapozás, adatolás, indoklás nélküli félmondatot szánt erre: „megjelenik egy erős gazdasági szereplő a színen, akinek jól láthatóan az érdekét kezdi képviselni minden előterjesztés”. A sejtetés folytatódott a rendelet módosításáról folytatott két hónappal későbbi vitában. „Valószínűsíthető, hogy pár tőkeerős társaság marad majd a piacon, akik a mai utasszámnál jóval kevesebbet fognak szállítani és mindezt drágábban fogják tenni. Nagyon gyanús, hogy esetleg pár cég gazdasági érdekéhez igazítják az egész szabályozást” – mondta *Somfai Ágnes* ekkor, ugyancsak indoklás nélkül.

Az egész rendelet-előkészítési folyamatból intézményesen kimaradt a fogyasztó, ráadásul a fővárosnak nem is voltak hiteles információi a kereslet szerkezetéről, a fogyasztói igényekről, a taxispiac fogyasztói megítéléséről. Egyetlen ilyen felmérés készült ugyanis a főváros megbízásából, de az éppen 2013. április 4. és 7. között – tehát két nappal a közgyűlési vita előtt. Az eredményeket pedig a rendelet elfogadása után két nappal, június 11-én tették közzé „A budapestiek döntő többsége egyetért az új taxirendelettel” címmel.⁴⁵ Az időzítése okán nyilvánvalóan propagandacélú – döntés-előkészítésre már nem, a rendelet ismerete nélkül, annak hiteles értékelésére még nem alkalmas – Medián-felmérésről a városháza elégedetten állapította meg: „A kutatás eredményei visszaigazolják: a sok évtized megoldatlan problémája és felgyült indulata után igen érzékeny budapesti taxiskérdésben a Fővárosi Közgyűlés olyan rendeletet tudott alkotni, mely főbb szabályozási elemeiben, célkitűzéseiben nemcsak a fővárosi taxis érdekképviseltek többségének, de a budapestiek többségének támogatását is bírja.” Ám a rendelet április 9-i megalkotása után, mintha mi sem történt volna, a taxisok tovább tiltakoztak, a főpolgármester ismét egyeztetett. Közben *Tarlós István* – immár kétévnyi közös tárgyalás, egyeztetés, rendeletszövegezés után – rendületlenül panaszkodott a zűrzavaros, kiismerhetetlen taxisokra.⁴⁶

„A Rendelet... kihirdetését követően újabb főpolgármesteri egyeztetésekre került sor... amelyek eredményeként a Rendelet eltérő szöveggel történő hatályba lépéséről szóló rendelet megalkotása vált szükségessé” – indokolja az előterjesztés⁴⁷ egy új, módosító rendelet megalkotását alig egy hónappal az előző elfogadása után. Az előterjesztésből kiderül, hogy „a záró és átmeneti rendelkezések további kiterjesztése vált szükségessé, tekintettel arra, hogy a személytaxi-szolgáltatást végző

⁴⁵ Lásd: <http://budapest.hu/Lapok/A-budapestiek-d%C3%B6nt%C5%91-t%C3%B6bbs%C3%A9ge-egy%C3%A9rt-az-%C3%BAj-taxirendelettel.aspx>

⁴⁶ Lásd: http://budapest.hu/kozgyules/Lapok/2013_05_29.aspx

⁴⁷ A főpolgármester előterjesztése a közgyűlés részére, 2013. május; FPH061/1865-7/2013

személygépkocsik *egyharmada jelenleg 10 évesnél idősebb*” (kiemelés tőlem – R. P). Az utóbbi tény egyébként előzetes tanulmányok hiányában is közismert volt a szakmában. Nem kevésbé az a megállapítás, miszerint: „a gazdasági válság miatt nehézséget jelent a taxisoknak a jelenlegi gépjármű megfelelő korúra történő cseréje”. Új felismerésként került be az előterjesztésébe az a tény is, hogy egyes kombi autók katalógusában csak „a személygépkocsi kombi részének ablakmagasságáig veszik figyelembe a csomagteret, ami így néhány típusnál 20-30 literrel kisebb, mint a Rendeletben meghatározott minimális 430 liter.” Konkrétan elsősorban a taxisok körében éppen az utóbbi években népszerűvé vált Chevrolet Lacetti SW autókról van szó, amelyeket az eredeti rendeletben taxizásra alkalmatlanná minősítettek, az alsó határ 390 literre csökkentésével azonban rehabilitáltak.

A taxik 10 éves korhatárának eltörlését ugyan továbbra sem sikerült elérniük a taxisoknak, de azt igen, hogy ez 2015 közepéig csak az újonnan piacra lépők számára legyen kötelező, a bent lévőkre pedig csak az után. Ugyanaddig kitolták az autók teljesítményére és környezetvédelmi besorolására vonatkozó szabályok kötelezővé tételét a már működő taxikra vonatkozóan.

A fővárosi taxirendelet hatályba lépése radikálisan átalakította a piacot. Az addigi 21 fuvarszervező cég közül csak 11 kapta meg az engedélyt további működésre.⁴⁸ Az engedéllyel rendelkező taxik száma állítólag 5300-ra csökkent a korábbi 6 ezerről.⁴⁹

Adatok a forgalomról a cikk lezárása idején nem álltak rendelkezésre, de szakmabeliek szóbeli közlése szerint visszaesett, ami azonban – ahogy az várható volt – eltérő módon érintette a fuvarszervező cégeket. Azok a régóta a piacon lévő nagy fuvarszervezők, amelyeknek tarifája elérte vagy megközelítette a korábbi legmagasabb hatósági árat, legfeljebb 20 százalékos körüli forgalomcsökkenést szenvedtek el (más becslések szerint akár még nöhetett is az árbevételük), az addigi „olcsójánosok” viszont legalább 30-40 százalékosat.⁵⁰

⁴⁸ Lásd: <http://budapest.hu/Lapok/Folytatjuk-a-taxisok-fokozott-ellen%C5%91rz%C3%A9s%C3%A9t.aspx>

⁴⁹ Interjú érdekképviseleti vezetővel.

⁵⁰ „Fix tarifa azért lett Budapesten, mert a két legnagyobb társaság, a Fötaxi és a City Taxi mellé állt. ...Forrásaink elsőként a City Taxit nevesítették... A társaságnak sikerült növelni a forgalmát, miközben a budapesti taxispiacon a rendelések száma átlagosan 10-30 százalékkal esett vissza... Bár a fix tarifát a taxisok megélhetési törekvése hívta életre, következményként a piac újrafelosztása jut érvényre leghamarabb. Várhatóan 5-6 nagyobb társaság marad életben.” Lásd: <http://magyarnarancs.hu/tranzit/hogy-ketyeg-a-taxiora-fovarosi-helyzetkep-az-uj-rendelet-utan-88554>

Ahogy az egy túlszabályozott, rugalmasságától megfosztott piacon várható volt, a taxipiac szereplői is próbálnak mozgásteret teremteni maguknak kivételek kilobbizásával, illetve a szabályok kijátszásával. A főpolgármester már a hatályba lépés előtt kivételes elbánást helyezett kilátásba a feltehetően jó érdekérvényesítő képességgel rendelkező luxusszállodákhoz kötődő taxisoknak.⁵¹ A fix tarifa lazítása is szinte az első pillanattól megkezdődött: a TGFSZ már néhány héttel a rendelet hatályba lépése után háromféle burkolt árcsökkentésre hívta fel a figyelmet.⁵² Nyomban a rendelet elfogadása után beindult a transzfernek keresztelt, csak telefonon rendelhető szolgáltatás a hatósági fuvardíj feléért-harmadáért, egy évvel utána pedig Budapesten is megjelent – a taxisok és az illetékes minisztérium azonnali elutasító reakcióját ki-váltva – a taxizást okostelefon-alkalmazásként hirdető, világszerte piacrombolóként elhíresült Uber (*Horváth*, 2014).

Irodalomjegyzék

- AB [1994]: AB határozat 21/1994. (IV. 16.).
- AJBH [2013]: Az alapvető jogok biztosának jelentése az AJBH 3268/2013 ügyben.. Október 2. <http://www.ajbh.hu/documents/10180/111959/201303268.pdf>
- Bara Zoltán [1999]: Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., május, 446–461. o.
- Bekken, J. [2003]: Taxi Regulierung in Europa. Institute of Transport Economics, Oslo.
- Bekken, J. [2005]: Experiences with regulatory changes of the taxi industry. 9th conference on competition and ownership in land transport. http://www.thredbo-conference-series.org/downloads/thredbo9_papers/thredbo9-workshopD-Bekken.pdf
- Bergantino, A. S. – de Villemeur, E. B. – Longobardi, E. [2007]: The taxi market: failures and regulation. http://www.sietitalia.org/siet9/papers/Bergantino_SIET%202007.pdf
- BKIK [2011]: Kamarai összefoglaló a fővárosi taxis tevékenység szabályozásáról. BKIK Ipari Tagozat. VI. Közlekedés, Szállítás, Szállítmányozás Osztály. Szeptember 22. <http://www.ipar.bkik.hu/hir/39-Kamarai-osszefoglalo-a-taxi-tevekenyseg-szabalyozasarol>
- BKIK [2012]: Összefoglaló a személygépkocsival díj ellenében végzett közúti személyszállításról szóló kormányrendelet és hasonló tárgyú fővárosi önkormányzati rendelettel kapcsolatos tárgyalásokról. BKIK, február 29.
- BKK [2011a]: Újra a reptéri terminál elé kerül a rendelt taxik beszállópontja. BKK, szeptember 6.
- BKK [2011b]: Állásfoglalás a fővárosi taxis szervezetek követeléseivel kapcsolatban. BKK, november 2.
- Chadwick, E. [1859]: Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe; of Competition for the Field, as Compared with Competition within the Field of Service. *Journal of the Statistical Society of London*, Vol. 22, No. 3., September, 381–420. o.

⁵¹ Inforádió, 2013. augusztus 23.

⁵² Lásd: <http://www.hain.hu/wp-content/uploads/2013/11/Lev%C3%A9l-1.-TGFSZ-%C3%A1ll%C3%A1sfoglal%C3%A1s-a-hat%C3%B3s%C3%A1gi-%C3%A1ralkalmaz%C3%A1sr%C3%B3l.pdf>

- Dempsey, P.* [1996]: Taxi Industry Regulation, Deregulation, and Reregulation: The Paradox of Market Failure. *Transportation Law Journal*, Vol. 24., Issue 1., 73–120. o.
- Fővárosi Közgyűlés [2013 a]: Jegyzőkönyv a Fővárosi Közgyűlés 2013. április 9-én (kedden) a Városháza dísztermében (Bp. V., Városház u. 9–11. I. emelet) megtartott rendkívüli üléséről. <http://infoszab.budapest.hu:8080/akl/tva/Tir.aspx?scope=kozgyules>
- Fővárosi Közgyűlés [2013b]: Jegyzőkönyv a Fővárosi Közgyűlés 2013. június 12-én (szerdán) a Városháza dísztermében (Bp. V., Városház u. 9–11. I. emelet) megtartott rendkívüli üléséről.
- Horváth Bence* [2014]: Az Uber megérkezett Budapestre. <http://444.hu/2014/11/12/elindult-budapest-en-az-uber-a-taxis-veszedelem/>
- Koehler, B.* [2004]: Regulating Supply in Taxi Markets. Dissertation submitted in partial fulfilment of the MSc in Economic Regulation and Competition. Department of Economics, City University, London (England), September.
- Lin Y.* [2000]: Az élet sója. Tercium Kiadó Kft. Budapest.
- Nagy Zoltán* [2005]: A fővárosi taxi szolgáltatás árrendszerének módosítására és a rögzített hatósági ár bevezetésére készült előterjesztés és rendelet tervezet véleményezése. (A GVH elnökének levele Tiba Zsolt főjegyzőnek) infoszab.budapest.hu:8080/GetTirFile.aspx?id=109320
- Tarlós István – Bagdy Gábor – György István – Szeneczey Balázs* [2013]: Előterjesztés, mellékletekkel: Javaslat a személytaxival végzett személyszállítási szolgáltatás és a személytaxi-szolgáltatást közvetítő és szervező szolgálat működtetésének feltételeiről, a taxiállomások létesítésének és igénybevételének rendjéről és a személytaxi-szolgáltatás hatósági áráról szóló .../2013. (...) Főv. Kgy. rendelet megalkotására. <http://infoszab.budapest.hu:8080/akl/tva/Tir.aspx?scope=kozgyule&sessionid=6357&agendaitemid=83324>
- OECD [2008]: Taxi Services: Competition and Regulation. OECD Policy Roundtables 2007. <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41472612.pdf>
- TGFSZ [2011]: TGFSZ levele Tarlós István főpolgármesternek. Szeptember 18. http://hallotaxi.hu/_user/downloads/dokument/Tisztelt%20Tarl%F3s%20Istv%El1n%20F%F5polg%Elrmester%20%DAr!.pdf
- TGFSZ [2012]: A hatósági árszabályozás szükségességének indokai. Kézirat.
- Vitézy Dávid* [2012]: Szabályozás előtt Budapest taxiközlekedése. BKK, április 5.

Információs aszimmetria kezelése a kockázattőke-finanszírozásban Elméleti megközelítés és a hazai tapasztalatok értékelése

AMAN SEJLA – LOVAS ANITA

*A kockázattőke-finanszírozás során a befektetők átmenetileg tulajdonossá válnak a célvállalatokban, amelyek ezzel innovatív és magas jövedelmezésű projektek megvalósítását tűzik ki célul. A kockázattőke-befektetők a pénzügyi tőke biztosításán túl szakmai támogatásukkal és kapcsolatrendszerükkel is hozzájárulnak a sikerhez. A vállalkozások jelentős értéknövekedése ezért csak a vállalkozók és a kockázati tőkések aktív közreműködésével érhető el. Tanulmányunkban azokkal az eszközökkel foglalkozunk, amelyek a kölcsönös érdekeltséget hivatottak biztosítani a kockázattőke-befektetések során. Először a nemzetközi szakirodalom alapján részletesen bemutatjuk, hogy milyen nehézségekkel kell szembenézniük a feleknek, majd ismeretjük, hogy milyen eszközöket használnak a problémák kezelésére. Végül a hazai piacon végzett mélyinterjúk kutatásunk eredményeit mutatjuk be. Eredményeink között a hazai gyakorlat számos jellegzetességére mutatunk rá, például arra, hogy az átváltható értékpapírok használata ritka, míg jellemző a feltételekhez és szankciókhoz kötött vételi/eladási jogok kikötése, vagy a szakaszolt finanszírozás.**

Journal of Economic Literature (JEL): D82, D86, G23, G24.

* A cikk a Pallas Athéné Domus Scientiae Alapítvány támogatásával készült.

A szerzők köszönetet mondanak *Berlinger Edinának* az írás létrejöttében nyújtott segítségért, valamint a lektornak hasznos észrevételeiért.

Aman Sejla, a Budapesti Corvinus Egyetem hallgatója. E-mail cím: amansejla@windowslive.hu

Lovas Anita, a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi tanársegédje.

E-mail cím: anita.lovas@uni-corvinus.hu

Bevezető

A kockázatitőke-befektetések folyamata és a felek által alkalmazott szindikátusi szerződések számos aszimmetrikus információs helyzetből fakadó egyedi jellemzővel rendelkeznek. A szereplők – azaz a befektető és a vállalkozó – között az információs aszimmetria számos formája hátráltatja az innovációs projektek megvalósítását. A szerződéskötést megelőzően abból adódik az információs probléma, hogy a projekt minősége, illetve a vállalkozó jellemzői nem figyelhetőek meg, vagy nem ellenőrizhetőek teljes körűen a finanszírozó által, ezért a vállalkozó információs előnybe kerülhet. A befektetést követően pedig tipikusan felmerül az erkölcsi kockázat azon veszélye, hogy a szereplők tevékenysége nem figyelhető meg, illetve ellenőrizhető megfelelő mértékben.¹

A kockázatitőke-befektetések csak nagyon ritkán jelentenek pusztán tőkefinanszírozást, a befektetők jellemzően szakmai támogatást és segítséget is nyújtanak a projektek megvalósításához. Ezért nemcsak egyszeres erkölcsi kockázat, hanem kétoldalú erkölcsi kockázat jelenik meg ebben a finanszírozási viszonyban, hiszen mindkét fél tevékenysége fontos a vállalkozás sikeréhez.

A cikkben a kockázatitőke-finanszírozásban fellépő információs aszimmetria jelenségével foglalkozunk, valamint azon eszközökkel, amelyekkel az információs aszimmetrikus viszony okozta problémák orvosolhatóak. A dolgozat első részében elméleti megközelítést alkalmazunk, és a szakirodalom alapján bemutatjuk a problémákat, valamint a megoldási módszereket, ezt követően a dolgozat második részében hazai mélyinterjúk tapasztalatait értékeljük. A mélyinterjú-sorozatban kilenc Magyarországon működő kockázatitőke-alapot kezelő vett részt, akik összesen 14 alapot kezelnek és már több mint 100 befektetést hajtottak végre az elmúlt néhány évben.

Ex ante problémák

Ha minden szereplő azonos információkkal rendelkezik a projekt megvalósíthatóságáról, várható sikerességéről, valamint egymás képességeiről, akkor egyenlően informáltak. Feltételezhető azonban, hogy a projekt elindítója, a vállalkozó több in-

¹ Meg kell jegyeznünk, hogy ezen kérdésfelvetés egy általános vállalatfinanszírozási problémakör, amely nem csupán a kockázatitőke-finanszírozásnál jelenik meg, hanem valamennyi jelentősebb finanszírozási döntés esetében. Hasonló jelenségekkel találkozunk például egy általános kereskedelmi banki hitelfelvétel esetén is, csak más hangsúlyokkal és más kezelésre alkalmas eszközrendszerekkel (pl. kovenánsok, biztosítékok). Lásd: *Walter* [2014a].

formációval rendelkeznek az ötlet jellegéről, annak megvalósíthatóságáról, valamint saját menedzseri és vállalkozói képességeiről. Ebben az esetben aszimmetrikus információhelyzet alakul ki, ami jelentősen hátráltathatja a projektek megvalósítását, illetve finanszírozását. Ezért egy kockázatitőke-finanszírozás gyakran az *Akerlof* [1970] klasszikus tragacsziaci modelljéhez hasonló problémát vet fel (kontraszelekció). A befektetők óvatossá válnak, mert a vállalkozóhoz képest kevésbé ismerik az ötlet technikai megvalósíthatóságát. A kontraszelekció veszélye különösen súlyos lehet a kezdeti szakaszban lévő, innovatív ötletek finanszírozásánál (*Alam–Walton*, 1995; *Hubbard*, 1998). Ez a gyakorlatban két formában jelenhet meg. Az első esetben egy megvalósíthatatlan projekttel keresi meg a vállalkozó a kockázatitőke-befektetőt, de megvalósíthatónak állítja be a projektet, és erről már a kezdeti időpontban tudomása van (átvágás). A második esetben megvalósítható a projekt, de közel sem olyan jó, mint ahogy a felek gondolták (*felülpozicionálás*) (*Zsembery*, 2014).

Ex post problémák

Tipikusan a szerződések megkötését, valamint a beruházást követően felmerül az erkölcsi kockázat azon veszélye, hogy a szereplők tevékenysége nehezen megfigyelhető, illetve nem ellenőrizhető. Számos esetben azonban több tényező is arra ösztönözheti a résztvevőket, hogy a többiek érdekében, illetve a közös érdekekkel (cég értékének növelése) ellentétesen cselekedjenek (*Ross*, 1973). Erkölcsi kockázat jellegű problémáknál (amely a kontraszelekcióhoz hasonlóan tekinthető ún. megbízó-ügynök problémának) az egyik döntéshozó (itt elsősorban a befektetőt értjük alatta) megbíz egy másik döntéshozót (a vállalkozót) egy feladattal. A megbízó döntéshozó rosszabbul informált, valamilyen előnye származik azonban a feladat elvégzéséből, ezért fizet a megbízottnak. Sajnos előfordulhat, hogy a felek érdekei idővel eltérnek, és a megbízott nem képviseli a megbízója érdekeit (*Gömöri*, 2001).

A kockázatitőke-finanszírozás egyik legfontosabb erkölcsi kockázata, amikor a vállalkozó számon kérhetőség és felelősségre vonás hiányában nem nyújtja erőfeszítéseinek legjobbját. Ezzel kárt okoz a megbízónak (a finanszírozónak), csökkenti annak várható kifizetését. Az erőfeszítések (illetve azok hiánya) azért érdekesek, mert adott esetben nem ellenőrizhetőek teljes körűen. Az ebből származó problémák több formában jelenhetnek meg.

Kockázattőke-finanszírozás során előfordul, hogy a vállalkozók olyan kutató-sokba, projektekbe fektetnek, amelyekből *személyes hasznuk* származik, de pénzügyi szempontból alacsony várható kifizetéseket hoznak. Például egy biotechnológiai cég alapító tulajdonosa olyan kutatásokba fektethet, amelyek számára elismerést és megbecsülést hoznak a tudományos körökben, de üzleti szempontból nem kecsesgetnek megtérüléssel. Így a befektető pénzét költi saját presztízsének növelése érdekében (Gompers, 1995).

A „*társaság eszközeinek kicsatornázása*” (asset stripping) is felmerülhet a kockázattőke-befektetéseknél akkor, ha a vállalkozó pontosabb információkkal rendelkezik a projekt jövőjét illetően, mint a befektető, és jobb színben tünteti fel a vállalkozás helyzetét. Mindeközben felesleges extra költségeket okoz, így *meglopja* a befektetőt és közben privát haszonra tesz szert (Cumming–Johan, 2009). A tőke kiszivattyúzása is emlegetett jelenség azonban a befektető oldaláról is jelentkezhet (Berglöf, 1994), például úgy, hogy a befektetett tőkéje és a vállalkozás piaci értékének arányához képest nagyobb részesedést kér.

A kockázattőke-finanszírozás egyik jellemző aszimmetrikus információkból fakadó problémája az angolszász irodalom *rövid távú szemléletként* (short termism) is emlegetett jelensége. A kifejezés olyan helyzetekre utal, amikor a vállalkozó a *rövid távú eredmények elérését helyezi előtérbe*. A kockázati tőkés jellemzően szakaszokban bocsátja a forrásokat a vállalkozás rendelkezésére, de csak akkor, ha megfelelő teljesítményt mutat fel a vállalkozó. Ez rövid távú kiemelt teljesítmény felmutatására sarkallja a vállalkozót, aki ezzel hosszú távú befektetéseket is fel fog áldozni a rövid távú hasznokért, egészen addig, amíg mindez ki nem derül (Hellman, 1994). Ezzel párhuzamosan jelentkezhet a *kozmetikázás* (window dressing) jelensége. A kockázattőke-finanszírozással kapcsolatban a kifejezés arra utal, hogy a vállalkozó szebbnek láttatja a vállalkozás teljesítményét és eredményeit, mint amit a valóság indokolna, amiből rövid távú hasznai származhatnak, ez azonban magasabb hosszú távú költségekkel jár (Cornelli–Yosha, 2003).

Az erkölcsi kockázat felsorolt példáiban a kevésbé informált fél szerepét a befektető, a jobban informált fél szerepét a vállalkozó töltötte be, de elképzelhető olyan helyzet is, amikor ez megfordul, például a befektető nem tesz eleget szerződéses kötelezettségeinek. Sőt – ahogyan a bevezetőben már ismertetésre került – kockázattőke-finanszírozás során kétoldalú erkölcsi kockázatról lehet beszélni, hiszen a vállalkozás sikerének záloga nemcsak a vállalkozó optimális erőfeszítés szintje, hanem a befektető is, tekintettel arra, hogy befektetése mellett komoly menedzsment- és vállalatvezetési segítséget is nyújt (Lerner, 1995; Hellmann–Puri, 2002). A

gyakorlatban például előfordulhat úgy, hogy a kockázati tőkés több portfóliócéget menedzsel egyszerre, és azokkal a legreménytelibbnek tűnő vállalkozásokkal, amelyekben a legnagyobb növekedési potenciált érzi, többet foglalkozik, mint a többivel (*Cumming–Johan, 2009*).

A kockázati tőkések eszközei a konfliktusok feloldására

A kockázati tőkés-finanszírozás során tehát jellemzően – de nem mindig – a vállalkozónak van információs előnye. A cikk további részében ezért elsősorban a befektetőkre koncentrálunk, és azokat a mechanizmusokat mutatjuk be, amelyekkel csökkenteni tudják a csekélyebb vagy pontatlanabb információellátottságukból fakadó problémákat.

Czinkoczký és Mike [2012] alapvetően négy módot különböztetett meg a befektető kockázatának mérséklése szempontjából: a vállalkozó megfelelő ösztönzését, a társaság felügyeletét aktív és passzív eszközökkel, biztosíték jellegű eszközök használatát, illetve a kilépés (exit) során a hozam realizálását elősegítő megoldások alkalmazását (*Czinkoczký–Mike, 2012*). *Sahlman [1990]* az információs aszimmetriából származó problémák enyhítésére szintén négy nagyobb problémakezelési eszközcsoporthoz emelt ki: a befektetők szakaszolhatják befektetéseiket, olyan kompenzációs csomagokat alakíthatnak ki, amelyekkel megfelelően ösztönözhetik a vállalkozókat, aktívan részt vehetnek a portfóliócégek irányításában, és olyan eszközöket alkalmazhatnak, amelyekkel könnyen likviddá tehetik befektetéseiket (*Sahlman, 1990*). *Kaplan és Strömberg [2001]* a megbízó-ügynök jellegű problémák kezelése kapcsán kihangsúlyozza, hogy a befektetőnek egyfelől lehetősége van úgy strukturálni a szerződést – például a cash-flow és az irányítási jogok megfelelő allokációján keresztül –, hogy az optimális ösztönzőket biztosítsa mind a vállalkozó, mind a befektető számára, másfelől lehetősége van információgyűjtésre a befektetési döntés meghozatala előtt annak érdekében, hogy kiszűrje előzetesen a nem jövedelmező projekteket és a nem megfelelőnek tűnő vállalkozókat. Mindezek mellett amennyiben a befektetés már megtörtént, lehetőség van folyamatosan ellenőrizni és információt gyűjteni a vállalkozás teljesítményéről (*Kaplan–Strömberg, 2001*). *Gompers és Lerner [2001]* szintén a befektetett összeg szakaszos folyósítását, más kockázati tőke-társaságokkal történő szindikált finanszírozást, a befektető igazgatóságban betöltött ellenőrző szerepét, valamint az opciókat is tartalmazó javadalmazási rendszer kialakítását javasolta megoldásként az információs aszimmetria jellegű problémák kezelésére (*Gompers–Lerner, 2001*).

Jól látható, hogy a kockázatok mérséklésére mindegyik szerző kiemeli a megfelelő ösztönzők biztosításának fontosságát, a vállalkozás befektetést megelőző alapos átvilágítását, és a befektetést követően a vállalkozás folyamatos ellenőrzését, mindezek kivitelezéséhez pedig a megfelelő eszközök használatát. A kockázatiitke-befektetők eszközrendszere tehát összetett, hiszen nemcsak szerződésbeli ösztönzőket használnak, hanem azt számos eszközzel kiegészítik. Mi most az információs aszimmetria közgazdaságtanának szemszögéből vizsgáljuk a kérdést, és az ösztönzőkre helyezzük a hangsúlyt. Nem tárgyaljuk az ellenőrzés eszközeit, mint például a befektetők képviseleti jogainak kikötését az irányító és ellenőrző testületekben, vagy a befektetők tulajdonosi részesedéséhez képest többlet jogosultságokat biztosító szavazati jogok kikötését.

Szakaszos finanszírozás

A kockázatiitke-befektetők egyik leggyakrabban és régóta alkalmazott eszköze a szakaszos finanszírozás (*Sahlman, 1990; Gompers, 1995; Lerner, 1995*). A szükséges tőkét nem egyszerre fektetik be, hanem több lépcsőben, és ezzel szakaszokra bontják az innovációs folyamatot.

A vállalkozó hajlamos arra, hogy elnyújtsa a finanszírozási folyamatot és a gazdaságilag szükségesnél több forrást igényeljen a finanszírozóktól, a többletet pedig saját hasznára fordítsa. Akár még sikertelenség esetén se fejezi be a vállalkozásba történő investálást, amíg más biztosítja ehhez a tőkét. Ezért fontos, hogy a befektetőnek lehetősége legyen bármikor elhagyni a projektet. A szakaszos finanszírozás keretében minden társaság annyi tőkéhez jut, amennyi épp a következő szakasz eléréséhez szükséges és a kockázati tőkésnek lehetősége van a teljes befektetés rendelkezésre bocsátása nélkül időközben megszüntetni a társaság finanszírozását annak rossz teljesítménye esetén. A szakaszolás így mérsékli a befektető kockázatait, adott esetben sikertelenség esetén nem a teljes befektetési összegvész el, hanem annak csak egy része (*Sahlman, 1990*). A szakaszos finanszírozás azonban nemcsak biztosítékot jelent, hanem pozitív ösztönzőként is értelmezhető. A projektek megvalósítása során kritikus fontosságú a vállalkozó humán tőkéje. Ha a finanszírozó egy összegben biztosít egy hosszú távú befektetést, akkor nem vagy nehezebben érhető el, hogy a vállalkozó megfelelő munkavégzésre kötelezze el magát (*Neher, 1999*). A szakaszos finanszírozás ezzel együtt negatív ösztönzőket is jelenthet. A korai felszámolás esélye miatt a vállalkozó hajlamos kevesebbet dolgozni. Fennáll annak a veszélye, hogyha a túl alacsony összegű befektetési szakaszok miatt kockázatosabbá válik a projekt, hamarabb kudarcba fullad (*Wang–Wang, 2009*).

A szakaszonkénti finanszírozás alapvetően kétféleképpen történhet (*Kaplan–Strömberg*, 2003; *Cuny–Talmor*, 2005; *Bienz–Hirsch*, 2012). Mérföldkő finanszírozás (milestone financing) keretében a vállalkozónak kritériumokat kell teljesíteni az egyes szakaszokban, hogy az újabb tőkerészlet kifizetése megtörténjen. A szakaszokat az innovációs folyamat eredményei (prototípus elkészítése, termelési kapacitások kiépítése...) és piaci eredmények (piaci bevezetés, vevők kritikus száma, árbevétel adott szintje...) is jelenthetik. *Fordulónkénti finanszírozás* (round financing) során az első befektetést követően a finanszírozó nem kötelezi el magát – a mérföldkő finanszírozással ellentétben –, hogy meghatározott feltételekkel újabb tőkét biztosít, hanem a szakasz végén, a vállalkozás állapotától függően fektet be újra a későbbi szakaszokban.

A fordulónkénti és a mérföldkő finanszírozást összehasonlítva az adott projekt tulajdonságaitól függ, hogy melyik formát érdemes választani, melyikkel érhető el magasabb várható kifizetés. Ha a siker szempontjából a vállalkozó munkája a meghatározó, a kockázati tőkés kevésbé vesz részt a megvalósításban, valamint kezdetben kisebb tőkebefektetést igényel a projekt, akkor érdemesebb a fordulónkénti finanszírozást választani (*Cuny–Talmor*, 2005). Ez a finanszírozási forma biztosítja, hogy megfelelő ösztönzői legyenek a vállalkozónak, akinek magasabb erőfeszítéseket kell tenni. Amikor viszont értékesebb a kockázati tőkés hozzájárulása, akkor a mérföldkő finanszírozással érhető el, hogy a kockázati tőkés is dolgozzon a projekten (*Cuny–Talmor*, 2005).

A tulajdonosi részesedések mértékének megválasztása

Ösztönzési szempontból kiemelt fontosságú, hogy a felek megfelelő mértékű tulajdonrészrel rendelkezzenek. Különösen a vállalkozó tulajdonrészaránya az érdekes. Noha a társaság jelenti sokszor a vállalkozó egyetlen jövedelemforrását, a befektető rendszerint mégis feszes pénzügyi fegyelmet és az eredmény visszaforgatását követeli a működésbe. A vállalkozónak azonban biztosítania kell az életszínvonalát, és előfordul, hogy a piaci viszonyoknál alacsonyabb fizetéssel kell számolnia. Optimális esetben az elsődleges motiváció számára tehát kilépéskor (exit), a cégeladásból realizálható bevétel, egy olyan cég eladásából, amelynek értéke a kockázati tőke-befektető közreműködésével az évek során sokszorosára növekedett. Így értelemszerűen fontos, hogy számára megfelelő mértékű tulajdonrészrel rendelkezzen, ami a kockázati tőkést befektetési időhorizontján végig erőfeszítéseinek legjavára sarkallja (*Czinkoczky–Mike*, 2012).

Ehhez szorosan kapcsolódik a „ratchet” mechanizmusa, ennek lényege, hogy a felek közötti végső tulajdonrészmegoszlás a kezdeti szerződésben lefektetett mérőföldkövek, jövőbeni teljesítményindikátorok elérésétől, vagy a befektető által elért végső hozamtól függően határozódik meg (Zsembery, 2014). Kicsit hasonlít a bónusz megállapodásokhoz, a ratchet azonban az irányítási jogok megoszlásán is változtat. Ösztönzési funkcióin túlmenően egyben biztosítékként is tekinthető a befektető kezében. A további tulajdonrészek megszerzésének joga egyfelől mérsékli az erőlközi kockázatot (mivel még inkább ösztönzi a vállalkozót erőfeszítések megtételére), másfelől csökkenti annak esélyét, hogy a vállalkozó elhagyja a céget. Ez utóbbi esetben a befektető is jobban bízhat a vállalkozó maradásában, és nagyobb összegű befektetést is végrehajthat (ez az ún. hold-up probléma) (Antonczyk et al., 2007).

Egy további mechanizmus a későbbi teljesítményhez kötött kifizetési rend (earn-out) alkalmazása, amely elsődlegesen a befektetőt védi, és egyben ösztönzőleg hat a vállalkozóra. Az egyeztetési tárgyalások alatt jellemzően nem esik egybe a kockázati tőke-befektető és a vállalkozó cégértékelése. Az earn-out egyezménynek megfelelően a befektető a tulajdonrészének vásárlásakor nem a teljes vételárát adja át a befektetés elején, hanem csak egy ennél alacsonyabb összeget. Amikor a társaság jövőbeli teljesítménye (például árbevétel vagy eredménymutatók alapján) igazolja a vállalkozó magasabb értékelését (és így közelíti a két fél cégértékelése), akkor fizeti ki a teljes összeget a befektető (Cain et al., 2011).

Jól látszik, hogy a megfelelő mértékű tulajdonrészek csökkenthetik a vállalkozó azon motivációját, hogy nélkülözhetetlen tudásával együtt elhagyja a társaságot, vagyis enyhítenek a befektető kiszolgáltatottságán és ez ebből fakadó bizalomhiányon (hold-up probléma), és az erőfeszítések ösztönzése szempontjából is kiemelkedő szereppel rendelkeznek mindkét fél számára (Antonczyk et al., 2007). A befektető elsődleges motivációja nem a tulajdonrészének a mértéke, hanem a megtérülésének, a kilépéskori várható hozamának biztosítása.

Átváltható értékpapírok használata

Az átváltható értékpapírok² – amelyek tipikus formája az átváltható kötvények vagy átváltható elsőbbségi részvények – azt a lehetőséget biztosítják tulajdonosaik

² Az átváltható értékpapírok terén a hihetetlen innovációs hullám már a 90-es években elkezdődött, többek között a fenti problémakör áthidalására. Hasonló innovációkhoz lásd részletesen: *Walter* [1998].

számára, hogy meghatározott számú közönséges részvényre cserélhetők (*Bodie–Kane–Marcus*, 2005). A kockázati tőke-befektetés egyik tipikus finanszírozási formája az átváltható értékpapírok használata, amit számos szerző igazolt empirikus kutatások során (*Bienz–Hirsch*, 2012; *Gompers*, 1995; *Hellmann–Puri*, 2002; *Kaplan–Strömberg*, 2001, 2003; *Lerner*, 1995; *Sahlman*, 1990).

Az átváltható értékpapírok lehetővé teszik, hogy a cash-flow jogok endogén módon elosztásra kerüljenek a szerződés aláírását követően is, azaz a teljesítménytől függően változhatnak a részesedések és így a hozamok szétosztása. A vállalkozói morális kockázat jelenléte miatt nem lenne szükség a hitelszerű és a részvényszerű kifizetések kombinálására (*de Bettignies–Brander*, 2007). A kockázati tőke-finanszírozások során azonban kettős erkölcsi kockázat van jelen, hiszen a kockázati tőkés jellemzően többet nyújt a tőkebefektetésnél. Tovább súlyosbítja a helyzetet az is, hogy gyakran olyan projekt finanszírozásáról van szó, amelynek a sikeressége mindkét fél számára bizonytalan. Ezek miatt a problémák miatt (kettős erkölcsi kockázat) megfelelő ösztönzés átváltható értékpapírok formájában biztosítható, bizonyította be ezt számos szerző elméleti modelleken keresztül (*Casamatta*, 2003; *Marx*, 1998; *Repullo–Suarez*, 2004; *Schmidt*, 2003; *Trester*, 1998).

Vesting és versenykorlátozás

Negatív ösztönzőnek vagy legalábbis visszatartó erővel rendelkező eszköznek lehet tekinteni a kockázati tőke-szerződések versenykorlátozó és „vesting” klauzúlát (*Sahlman*, 1990; *Czinkoczký–Mike*, 2012). A kockázati tőkések ezzel is a cégnél próbálják tartani a vállalkozót, enyhítve a vállalkozótól való függés (hold-up) kockázatán (*Kaplan–Strömberg*, 2001). Ez ugyanis egyfajta biztosítékként szolgál számukra. Például, amikor a vállalkozó rendelkezik a vállalkozás sikere szempontjából kulcsfontosságú know-how-val, és emiatt információs aszimmetria áll fenn a felek között. Amennyiben a vállalkozó otthagya a társaságot, akkor a nem pótolható, vagyis kulcsfontosságú humán tőkéje, szaktudása nélkül a vállalkozás bukása borítékolt (*Antonczyk et al.*, 2007). Vesting záradékokat sokszor az alapító tulajdonostársak kötnek egymás között, hogy munkaarányossá tegyék a részesedésüket, a vesting azonban gyakran előfordul a befektető és a vállalkozó kontextusában is.

A vesting lényege, hogy amennyiben egy előre meghatározott idő előtt hagyja el a vállalkozó a társaságot, akkor részesedésének csak bizonyos hányadához juthat hozzá. „Reverse” változatban a vállalkozó rendelkezhet összes részvényével (üzletrészával) az együttműködés elejétől fogva, ha azonban idő előtt távozik, akkor

a befektető, illetve a társaság visszavehet a részesedéséből, mivel egyidejűleg vételi jogot is szerzett az alapítók részvényeire, ami rendszerint „automatikusan beélesedik” (Zsembery, 2014). Az „unvested” részvények visszakerülnek a cégbe, és egyfajta fordított hígulást eredményeznek, növelve a tulajdonosok részesedését. A vesting korlátozás alapvetően időarányos, és függ attól, hogy a vállalkozó milyen okból hagyja el a vállalatot. Amennyiben rajta kívül álló okok játszanak közre, mint például egy baleset, az jobb megítélés alá esik (good leaver), mint az, aki más tevékenységbe akar kezdeni vagy valamilyen súlyos hibát követett el (bad leaver), és ezért távozna (Bajorfi, 2013). Összegezve, a vesting záradékok – a versenykorlátozó rendelkezésekhez hasonlóan – további ösztönzőket biztosítanak, hogy a vállalkozó megfelelő teljesítményt nyújtson.

A kilépéshez kapcsolódó jogok

A kilépés (exit) során többféle probléma felmerülhet. Ilyen például a háromoldalú alku esete, amikor a társaságot egy harmadik szereplőnek értékesítik, de ilyen a függőségi viszonyban való visszaélés kockázata (hold-up) is (Berglöf, 1994). Ez utóbbi akkor jelentkezik, amikor az egyik fél értékesíteni kívánja a tulajdonrészét, de a másik fél ezt ellehetetlenítheti azzal, hogy nem adja el a saját tulajdonrészét, miközben a vevő kizárólag a 100 százalékos tulajdonszerzésben érdekelt. A kockázattitőke-alapok zárt végű alapok, vagyis az alap lejáratakor csak akkor tudnak az alapkezelő menedzserei elszámolni az alapkezelő befektetőivel, ha mindent eladnak. Fontos tehát, hogy a kockázati tőkések – főleg, ha egy adott vállalatban kisebbségi tulajdonrészrel rendelkeznek – ne váljanak tehetatlenné. Erre született meg az úgynevezett együtt eladási (co-sale vagy drag-along) jog, aminek keretében amennyiben a felek abban állapodtak meg, hogy közösen értékesítenek és a vevő csak 100 százalékos vagy többségi tulajdonszerzésben érdekelt, a befektető kötelezheti a vállalkozót teljes tulajdonrészének vagy részesedésarányosan annak egy részének egy időben, ugyanannak a vevőnek, azonos feltételek melletti eladására (Berglöf, 1994). Az együtt eladási joggal a befektető tehát ki tudja küszöbölni, hogy ellehetetlenüljön tulajdonrészének értékesítése, így ez az egyik legfontosabb exithez kapcsolódó joga. A tervezett befektetési időszak elteltétől számított bizonyos időtávon belül nyílik meg általában, illetve súlyos szerződészegés esetén, és rendszerint vételárhoz kötött, vagyis egy adott, előre meghatározott vételár alatt nem élhet a befektető ezzel a jogával. A drag-along jog abban az értelemben ösztönző hatású is a vállalkozóra nézve, hogy amennyiben értékesítésre kerül a cég például egy szakmai befektetőnek, a

vállalkozó esetleges további foglalkoztatása nagyban függni fog múltbeli teljesítményétől. Másfelől az elbocsátástól való fenyegetettség negatív ösztönző hatással rendelkezik (*Bienz–Walz*, 2010).

Az eladásba való bevonással kapcsolatos jogok (tag-along jogok) azt biztosítják, hogy ha a vállalkozó kívánja eladni a részesedését vagy annak egy hányadát harmadik fél részére, akkor a befektető ne ragadjon benn a társaságban, neki is lehetősége legyen ugyanakkora hányadot ugyanannak a vevőnek, ugyanabban az időben, ugyanolyan ár mellett értékesíteni tulajdonrészéből (*Feld–Mendelson*, 2013). A tag-along jogok is a bizalmi (hold-up) probléma enyhítését célozzák, és így a befektetés megtérülését segítik elő (*Antonczyk et al.*, 2007). A vállalkozó természetesen nem tud csak úgy felállni az asztaltól, ha tárgyalásba kezd egy potenciális vásárlóval, figyelembe kell vennie a befektető tag-along jogát. A tag-along és drag-along jogok adott esetben lehetnek szimmetrikusak is, megállapodástól függően, de általában elsődlegesen a befektetőt illetik meg, és klasszikusan vételi vagy eladási jogok, illetve vételi vagy eladási kötelezettségek formájában öltenek testet.

Szintén a kilépéshez köthető joga a befektetőnek a likvidációs elsőbbség (liquidation preference) (*Czinkoczky–Mike*, 2012). Angolszász terminológiában a likvidáció fogalma kockázati tőke-finanszírozás kapcsán elsősorban kilépéskori cégeledáshoz kapcsolódik, míg magyar értelmezésben a likvidációs esemény általában a végelszámolás fogalmát takarja. A likvidációs elsőbbség angolszász rendszerben lehet egyszeres vagy többszörös, osztozós (participating), illetve osztozás nélküli (non-participating). Az egyszeres likvidációs elsőbbség során a kockázati tőkés befektetett tőkéjének egyszeresét, többszörös likvidációs elsőbbség során annak többszörösét kapja vissza. Az osztozós változatban a kockázati tőkés attól függően, hogy egyszeres vagy többszörös likvidációs elsőbbségről volt szó, először visszakapja befektetett tőkéjének egyszeresét vagy többszörösét, és csak ezek után, a maradék vételáron osztozik az alapító és a kockázati tőkés részesedésének arányában. Az osztozás nélküli formában a likvidációs elsőbbség esetén részesedéseik arányáig osztoznak a vételáron (úgy, hogy először a befektető követelését elégítik ki), majd mindaddig az alapító kapja a vételárat, amíg el nem éri a részesedések arányát (*Feld–Mendelson*, 2013).

A likvidációs elsőbbség nagyobb erőfeszítésre ösztönzi a vállalkozót, így elsődlegesen az erkölcsi kockázat szempontjából érdekes. Mivel először mindenképpen a befektető igényei kerülnek kielégítésre, minél magasabb vételár elérésében érdekelt, hogy az ő követelései is minél nagyobb mértékben kifizetésre kerüljenek (*Bienz–Walz*, 2010). Magyar értelmezésben a likvidációs elsőbbség végelszámoláskor

a befektetőt előnyösebb helyzetbe hozhatja a kielégítés során, többet kaphat, mint amennyit a törzsbetétje vagy a részesedése indokolna. Fontos kiemelni, hogy amíg a projektgazda elsődlegesen tulajdonrésze nagyságának a növelésében érdekelt, addig a befektető számára az elvárt megtérülése az elsődleges ösztönző. Mivel az elvárt megtérülés a magasabb vételár mellett kedvezőbb, így a befektető szempontjából a kilépéshez (és esetleges likvidációhoz) kapcsolódó jogai kivételesen fontos biztosítékok.

A cégvezető kinevezésének és eltávolításának joga

A cégvezető (CEO) kinevezésének és eltávolításának joga fontos szerepet játszhat az erkölcsi kockázat jellegű problémák kezelésében (*Antonczyk et al., 2007*). *Hellman és Puri* [2002] felhívja a figyelmet arra az általános jelenségre, hogy egy nagyon korai életszakaszban lévő vállalkozás alapító tulajdonosa, aki felelős egyben a cég irányításáért, a cég fejlődésével párhuzamosan egyre kevésbé lesz alkalmas a cégvezetésre, mivel egy nagyobb szervezet sokkal összetettebb menedzseri képességeket igényel, és nem minden alapító képes menedzserre transzformálódni. Vagyis a cég fejlődésével sokszor előnyös lehet egy külső ügyvezetővel lecserélni az alapító tulajdonost. Ez konfliktust is szülhet, mivel az alapító tulajdonosi kontrolljának elvesztésével járhat, és míg a kockázati tőke-befektető a tulajdonosi érték növelésében érdekelt, az alapítók magánhasznukat is nézik. A korábbi alapító tulajdonos lecserélése történhet támogató jelleggel, vagyis az alapító koncentrálhat a cégépítés egyéb területeire, például foglalkozhat kizárólag a technológiai fejlesztésekkel, vagy történhet irányító jelleggel, vagyis az alapító és a befektető útjai elválhatnak (*Hellman–Puri, 2002*).

Hazai piaci tapasztalatok a kockázati tőke-szerződéseknél

Magyarországon a kockázati tőke-alapokat szabályozó törvény hatálya alá eső első társaság az Informatikai Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. volt, amely 2002 januárjában alakult. A kockázati tőke-ágazat azonban hosszabb múltra tekint vissza külföldi alapokon, illetve nem kockázati tőke-alapokon keresztül, de kockázati tőke-befektetés típusú kihelyezések például már a rendszerváltást követően is előfordultak (*Karsai, 2012; Karsai, 2015*). A válságot követően, különösen az uniós JEREMIE-program elindulásának köszönhetően új lendületet kapott a hazai kockázati tőke-iparág (*Lovas–Rába, 2013; Rácz, 2012*), a magyar piacon az állami szerep-

vállalás jelentős.³ Hazánkban a JEREMIE-program első pályázata 2009 júniusában jelent meg, és azóta a négy pályázati szakaszban 28 kockázatitőke-alap jött létre, amelyek összesen 131,42 milliárd forint tőke kihelyezése fölött rendelkeznek. A hazai piacon az alapok számát, illetve az elmúlt öt évben a kihelyezéseket tekintve az uniós JEREMIE-program által finanszírozott kockázatitőke-alapok (továbbiakban JEREMIE-alapok) dominanciája a jellemző (MNB, 2015), a kihelyezett befektetések értékének több mint hetven százaléka JEREMIE-alapokhoz köthető.

A kockázatitőke-alapokat kezelő társaságok kiemelt figyelmet kaptak az elmúlt években. Olyan befektetéseket hajtanak végre, amelyek bizonytalan kimenetelűek és amelyekben jelentős a szereplők közötti információs aszimmetria. Ezért különösen fontos annak elemzése, hogy hogyan kezelik a befektetők az erkölcsi kockázat problémáját. Felmérést végeztünk kilenc Magyarországon működő mind piaci, mind állami kötődésű kockázatitőke-alapot kezelő között. A megkérdezett alapkezelők 14 alapot kezelnek és több mint 100 portfóliócégebe hajtottak végre befektetéseket. A felmérésre egy kilenc kérdésből álló mélyinterjú formájában került sor.

A kockázatitőke-befektetők és a vállalatok közötti együttműködés feltételeit a szindikátusi szerződések rögzítik, a következőkben ezek főbb hazai jellemzőit tárgyaljuk. A szindikátusi szerződés és a társasági szerződés⁴ kiegészíti egymást, egy társaság működése során együtt léteznek. A fő különbség, hogy a társasági szerződésre⁵ nyilvánosságra hozatali követelmény vonatkozik, a szindikátusi szerződés jellemzően üzleti titoknak minősül (*Glavanits*, 2013).

A finanszírozás szakaszokban történő folyósítása a magyar kockázatitőke-piacon is elterjedt gyakorlatnak bizonyult. Alapvetően a befektetők elsődleges elvárása az, hogy a közösen elfogadott üzleti terv teljesüljön. A mérföldkövek így rendszerint tartalmazznak pénzügyi mutatókat, illetve egyéb speciális, iparágfüggő mutatókat. A szakaszok száma a mérföldkövekhez hasonlóan szintén egyedi. A JEREMIE-alapokra szigorú előírások vonatkoznak például a befektetési célpontok, befektethető összegek és módok tekintetében (*Lovas–Rába*, 2013). A szabályok programonként eltérőek voltak. A JEREMIE I. előírásai alapján egy adott 12 hónapos periódusban

³ Az említett tőkeprogramokról és további közvetlen állami támogatásokról, tőkeprogramokról lásd részletesebben *Walter* [2014b]. Az állami szerepvállalásról a kockázatitőke-alapokban lásd részletesebben: *Karsai* [2014].

⁴ A társasági szerződés a gazdasági társaságok létesítő okirata, kivéve a részvénytársaságnál és az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaságnál, mert az előbbinek ez az alapszabály, az utóbbinál ez az alapító okirat [2013. évi V. (a Polgári Törvénykönyvről szóló) törvény].

⁵ Korábban a társasági törvény a gazdasági törvény hatálya alá tartozott, de 2014 márciusa óta a mindkét szerződést a Polgári Törvénykönyv szabályainak megfelelően kell kezelni (a régi Gt. szabályait átültették az új Ptk.-ba).

legfeljebb 1,5 millió eurót lehetett kihelyezni egy vállalatba, de ma már minden JEREMIE-alapra a 2,5 millió eurós felső korlát vonatkozik. Ez a határ már jellemzően nem effektív, így a befektetési szakaszok mérete csak az üzleti megfontolások alapján kerül kialakításra.

A hazai jogrendszer a szakaszos finanszírozásnak azonban bizonyos gátat szab. Újabb tőke befizetéséhez a kft.-nél új üzletrészt, rt.-nél új részvényeket kell vásárolnia a befektetőnek. Ez azonban eltértené a tulajdonosi struktúrát, ezért nemcsak a befektető kap új részesedéseket, hanem a vállalkozó is (noha ő effektíven nem szállt be újabb tőkével). A befektető a tőketartalék terhére ugyan biztosíthatna többletforrást, annak felhasználása azonban korlátozott, nem használható fel úgy a vállalati működésre, mintha bevétel lenne.⁶

A válaszadók elmondása alapján a szakaszolás mérsékli a befektető kockázatát, egyfajta biztosítékként szolgál. Ha a projektgazda nem megfelelően költi el a pénzt, adott esetben nem is a meghatározott célokra használja fel, akkor a befektető nem bukja el a teljes összeget, hanem annak csak egy részletét, amennyiben erre nem derül fény időben. Másik oldalról, hogyha egy összegben adja oda a befektető a tőkét, akkor a projektgazda feleslegesen hígul (ami negatív ösztönzési szempontból), illetve a befektetőnek hozamelvárása van a befektetett tőkéjén. Volt, aki a mérőföldkövezés előnyét abban látta, hogy kezelhető vele a tudományos bizonytalanság abban az értelemben, hogy például első körben a finanszírozási igényhez mérten a lehető legszűkebbre szabja a befektető a befektetési összeget, majd ahogy idővel jobban belát a társaság életébe, a második befektetési szakasznál már jobb szívvel adja oda a pénzt. Az is szempont, hogyha a befektető egyszer befektetett, társaságjogilag már nehéz kiszedni a pénzt, vagyis mérsékli az üzleti kockázatot.

Az átváltható értékpapírok használata nagyon ritka a magyar piacon. Ez több okkal is magyarázható. Egyrészt nem tartják megfelelő finanszírozási formának magát a hitelt, úgymond „eszi a tőkét”. Úgy tekintenek rá, hogy a befektető tőkéjét leköti, de nem biztosít megfelelő mértékű jogokat. Másrészt a hazai tőkepiac, illetve bankrendszer nem tudja megfelelően kezelni a több joggal ellátott dematerializált értékpapírokat, ezért igyekeznek elkerülni ezek használatát. A hazai szektor⁷ befektetési aktivitását elemző MNB-tanulmány is a sajáttőke-elemek (részvény és üzletrész) domináns szerepét igazolták, a tagi kölcsönök és az átváltási joggal ren-

⁶ A tőkeemelésre és a tőketartalékokra vonatkozó szabályokat a 2000. évi C. (a számvitelről szóló) törvény tartalmazza.

⁷ Az elemzésben a felügyelethez jelentett 30 alapkezelő által kezelt 37 alap, 2010. január 1. és 2014. június 30. közötti időszak tranzakciós adatait használták fel.

delkező források szerepe minimális (MNB, 2015). Átváltható kötvény (convertible debt), illetve átváltható elsőbbségi részvény (convertible preferred) kibocsátására a vizsgált időszak alatt kizárólag egy-egy ügylet keretében került sor (előbbi 2011-ben, utóbbi 2012-ben) (MNB, 2015, 31. o.). Az átváltható kölcsön gyakrabban fordul elő, a saját tőke típusú finanszírozáshoz képest azonban továbbra is kis arányt képvisel.

A JEREMIE-alapoknál a finanszírozási struktúrára is különböző előírások vonatkoznak. Az Új Magyarország Kockázati Tőkeprogram keretében felállt közös alapoknál például a befektetésnek a céltársaság jegyzett tőkéjének megemelésével, új társaság alapítása esetén a jegyzett tőke befizetésével kell megvalósulnia (Lovas–Rába, 2013). Pénzkölcsön is nyújtható, melynek összege nem haladhatja meg az adott céltársaságban befektetett tőke összegét, illetve a közös alap által folyósított összes pénzkölcsön együttesen nem haladhatja meg a mindenkori befizetett jegyzett tőkéje 25 százalékát. A JEREMIE-alapokra ezért ebben a tekintetben is szigorúbb szabályok vonatkoznak: a kockázatitőke-alapokra vonatkozó törvény⁸ szerint ez az arány 40 százalék, azaz magasabb lenne. Az Új Széchényi Kockázati Tőkeprogram – ami az uniós JEREMIE-program magyarországi kockázatitőke-alprogram második, harmadik, negyedik hullámként aposztrofálható – keretében felállt közös növekedési alapok minden esetben a céltársaság jegyzett tőkéjének megemelésével, adott esetben a tőketartalékba történő befizetéssel szállhatnak be. Itt is van lehetőség pénzkölcsön nyújtására, aminek mértéke nem haladhatja meg a befektetett tőke összegét, illetve az alap által folyósított összes pénzkölcsön együttes összege nem haladhatja meg a befizetett jegyzett tőkéje negyedét. Ami az átváltoztatható értékpapírok szempontjából érdekesség, hogy a program keretén belül az átváltoztatható kötvény és a tőkévé változtatható adósság pénzkölcsönnek minősül. Az adott társaságnak juttatott tőke (jegyzett tőke és tőketartalék), az átváltoztatható kötvény és a tőkévé változtatható adósság együttes összegének el kell érnie az adott társaságot érintő befektetés teljes összegének 70 százalékát.

A megfelelő mértékű tulajdoni részarányok kialakítását minden befektető fontosnak tartotta, a portfóliócégtől függően vegyesen kisebbségi és többségi tulajdonlás is jellemző. Vannak azonban olyan alapkezelők, akik a szabályozás vagy a befektetési politika alapján kifejezetten többségre, vagy adott esetben kisebbségre törekednek. Meg kell jegyeznünk, hogy a befektető részesedéseit azonban, különösen kisebbségi pozícióban, mindig kiegészíti stratégiai döntésekre vonatkozó vétőjog.

⁸ A kockázatitőke-alapok a 2014. évi XVI. (a kollektív befektetési formákról és kezelőikről szóló) törvény hatálya alá esnek.

Értelemszerűen a bérezés szintjének meghatározása, a megfelelő struktúra kialakítása kulcsfontosságú lehet a vállalkozó megfelelő erőfeszítés-ösztönzőinek kialakításában, különös tekintettel arra, hogy a versenykorlátozási tilalmak, foglalkoztatási kötelezettségek előírása, illetve a vállalkozás elhagyását büntető szankciók végett sokszor ez az egyetlen jövedelemforrása a vállalkozónak. A válaszadók megerősítették, hogy a bérekről zajló tárgyalás mindig egy kényes kérdése a szindikátusi szerződések tárgyalásának, és mint anyagi, ezen belül is jövedelmi jellegű ösztönző, kiemelten fontos pozitív ösztönző. Noha talán a tulajdonrész a leginkább motiváló tényező a vállalkozó számára a finanszírozás során, fizetésére is oda kell nagyon figyelni, mert általában közvetlenül összefügg a mindennapi életszínvonalával. Több válaszadó is beszámolt olyan esetről, amikor multinacionális környezetből érkeztek projektgazdák, magas fizetéshez voltak hozzászokva, amit a befektető biztosított is számukra egészen addig, amíg a teljesítményszámokat hozták. Amikor azonban ezek a számok nem teljesültek, akkor az üzleti terv és ennek keretén belül a bérezés is újratárgyalásra került, és nem volt egyszerű a megszokott szinttől egy lényegesen alacsonyabb bérszintet elfogadtatni.

Volt a válaszadók között olyan, aki a minél alacsonyabb bér és a minél magasabb kiszálláskori hozam nagyságától függő tulajdonrész kombinációját preferálta. Általánosságban a fizetések piacihoz viszonyított valamivel alacsonyabb szintje a jellemző, és azoknak az árbevétel bizonyos szintjéhez vagy más jellegű mérföldkövekhez kötött, prémiumot nyújtó szerkezetben való biztosítása általánosnak mondható a hazai gyakorlatban. Az alapítók ösztönzésén túlmenően fontos a kulcsfontosságú munkavállalók megfelelő erőfeszítéseinek a biztosítása is, amit alapvetően a fizetés szintje befolyásol. Több alapkezelő beszámolt azonban arról, hogy adott esetben részvényvásárlási opciós csomag (option pool) került kialakításra a kulcsfontosságú vezetők részére, vagyis bizonyos eredményességi célok, hozamelvárások teljesülése esetén a menedzsment meghatározó tagjainak is lehetősége van tulajdonrész szerzésre.

A vállalkozóra nézve akár ösztönzéskompatibilis gyakorlatként is jellemezhető megoldás a fix, előre meghatározott, garantált hozamon történő kivásárlás konstrukciója. Ez különösen az állami vonatkozású kockázati tőke-alapot kezelők esetében jellemző, ritkán azonban előfordul lehetőségként piaci alapon működő alapkezelőknél is. Piaci alapon működő kockázati tőke-alapot kezelőknél amennyiben az alapító tulajdonos vásárolja vissza a befektető tulajdonrészét, úgy általában nem egy előre meghatározott hozamon teszi, hanem elővásárlási jogával élve a piaci viszonyok alapján mért áron. Az állami kötődésű alapkezelők esetén azonban az adott társaság

(jegyzett tőkén felüli vagyona terhére), a társbefektető, a vállalkozó, vagy a taggyűlés/közgyűlés által kijelölt harmadik személy jogosult a befektetőt annak elvárt hozamán kivásárolni. Ez a konstrukció alapvetően korlátozza a felsőági (upside) hozamot, vagyis annak lehetőségét, hogy a befektető a piacon kínált legmagasabb árat kérhesse el tulajdonrészéért, a válaszadók elmondása alapján azonban biztosít egyfajta alsóági (downside) védelmet is, vagyis a kötelezett félnek mindenképpen meg kell vásárolni a befektető tulajdonrészét, különben átmenetileg, esetleg véglegesen veszít saját tulajdonrészéből. Éppen a hitelhez hasonló jelleg miatt fontos kevésbé a befektető pontos tulajdonrészaránya (például a befektető 15 százalékot vagy 25 százalékot szerez). Ugyanis a befektető a befektetés elején ad egy összeget, és a befektetési szakasz végén egy előre rögzített, az elvárt hozamát is tartalmazó összeget kap vissza, a kapcsolódó vétőjogok pedig mindvégig biztosítottak. A projektgazda szempontjából azonban a befektető tulajdonrészének kivásárlása ösztönző jellegűként hathat.

A befektetők elsődleges motivációja a megtérülésük biztosítása, a tulajdonrészük mértéke másodlagos. A befektetők rendszerint kikötik a hozamelsőbbséget és a kilépéshez köthető klasszikus irányítási jogaikat.

A tulajdonrészekhez köthetően megfigyelhető a szankciós jellegű, feltételekhez kötött vételi és eladási jogok kikötése is (befektetőnek vételi joga a vállalkozó tulajdonrészére, valamint eladási joga a saját tulajdonrészére vonatkozóan), amennyiben súlyos szerződésszegés történik. Ez a befektető kezében biztosítékként, a vállalkozó szemszögéből negatív ösztönzőként kezelhető. Negatív ösztönzőnek tekinthető szintén az alapkezelők azon gyakorlata, hogy a második körös befektetést az első körös árazás mellett fektethet be a vállalkozásba. A vételi és az eladási jogok használatát korlátozta az, hogy legfeljebb 5 évre lehetett kötni, de ezt a korlátozást a Ptk. 2014. tavaszi megváltozása feloldotta.

A magyar szindikátusi szerződésekben tehát az ösztönző és a biztosíték jellegű eszközök széles körét alkalmazzák. A magyar jogi környezet bizonyos esetekben megnehezíti a nemzetközi irodalom alapján felsorolt ösztönző eszközök szerződésbe építését, de ez nem jelent megvalósítási korlátot, mert a befektetők hasonló eszközzel el tudják érni ugyanazokat az ösztönzőket.

Összegzés

A tanulmányban azokat a kockázatitőke-finanszírozás során jelentkező problémákat tekintettük át, amelyek a legfontosabbnak bizonyultak a tőkebefektető és a

vállalkozó viszonyában az információs aszimmetria szempontjából. A kontraszelekció során fennáll a veszély, hogy a kevésbé informált befektető jó minőségű projektek helyett rossz minőségű projektekbe fektet be. Az erkölcsi kockázat különféle formákat ölthet a kockázati tőke finanszírozása során. Előfordulhat, hogy a befektetés utáni szakaszban a vállalkozó nem dolgozik megfelelően a projekt megvalósításán, vagy kozmetikázza a rövid távú eredményeket, hogy pozícióját biztosíthassa, esetleg rosszul teljesítő projektjét tovább folytathassa. A szakirodalom alapján azt találtuk, hogy a problémák kezelésére a projekt alapos átvizsgálását követően a felek olyan szerződések összeállítására törekcsenek, amelyekkel előreláthatóan megpróbálják kiküszöbölni az eltérő információellátottságból fakadó konfliktusokat.

A nemzetközi irodalom alapján beazonosított információs aszimmetriából fakadó problémák jelenlétét a megkérdezett hazai alapkezelők is megerősítették. A magyar kockázati tőke-befektetők, hasonlóan a nemzetközi irodalomban tapasztalathoz, általánosan alkalmaznak ösztönzést biztosító technikákat, folyamatosan ellenőrzik a portfóliójukban lévő cégeiket, valamint kiterjedt irányítási jogot gyakorolnak. A kapott eredmények egybecsengtek a nemzetközi irodalomban tapasztalattal, ami a célokat és az eredményt illeti, de a forma értelemszerűen számos ponton eltért. A legérdekesebb eltérés talán az volt, hogy Magyarországon egyáltalán nem elterjedt az átváltható értékpapírok használata a kockázati tőke-finanszírozásban. Az okok feltárása esetlegesen további kutatások tárgya lehet.

Hivatkozások

- Akerlof, G. A. [1970]: „The Market for „Lemons””: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84., No. 3., 488–500. o.
- Alam, P. – Walton, K. S. [1995]: Information Asymmetry and Valuation Effects of Debt Financing. *Financial Review*, Vol. 30., No. 2., 289–311. o.
- Antonczyk, R. C. – Brettel, M. – Breuer, W. [2007]: Venture Capital Financing in Germany – The Role of Contractual Arrangements in Mitigating Incentive Conflicts (February 22). Letölthető: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=938074>
- Bajorfi Á. [2013]: Vesting újratöltve [Internet]. Budapest, StartUpdate Blog. Elérhető: <http://startupdate.hu/vesting-ujratoltve/> (Letöltve: 2014. április 3.)
- Berglöf, E. [1994]: A Control Theory of Venture Capital Finance. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 10., No. 2., 247–267. o.
- Bienz, C. – Walz, U. [2010]: Venture Capital Exit Rights. *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 19., No. 4., 1071–1116. o.
- Bienz, C. – Hirsch, J. [2012]: The Dynamics of Venture Capital Contracts. *Review of Finance*, Vol. 16., No. 1., 157–195. o.
- Bodie, Z. – Kane, A. – Marcus, A. J. [2005]: Befektetések. Aula Kiadó, Budapest.

- Casamatta, C. [2003]: Financing and Advising: Optimal Financial Contracts with Venture Capitalists. *The Journal of Finance*, Vol. 58., No. 5., 2059–2085. o
- Cain, M. D. – Denis, D. J., – Denis, D. K. [2011]: Earnouts: A Study of Financial Contracting in Acquisition Agreements. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 51., No. 1., 151–170. o.
- Cornelli, F. – Yosha, O. [2003]: Stage Financing and the Role of Convertible Securities. *Review of Economic Studies*, Vol. 70., No. 1., 1–32. o.
- Cumming, D. J. – Johan, S. A. [2009]: Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective. Academic Press, Oxford.
- Cuny, C. J. – Talmor, E. [2005]: The Staging of Venture Capital Financing: Milestone vs. Rounds. European Finance Association, Report EFA 2005 (Moscow Meeting Paper).
- Czinkoczký Zoltán – Mike Károly [2012]: Befektetővédelem – társasági jogi szabályok a kockázati tőkebefektetések tükrében. *Iustum Aequum Salutare*, 8. évf., 3–4. sz., 43–61. o.
- de Bettignies, J.-E. – Brander, J. A. [2007]: Financing Entrepreneurship: Bank Finance versus Venture Capital. *Journal of Business Venturing*, Vol. 22., No. 6., 808–832. o.
- Feld, B. – Mendelson, J. [2013]: Venture Deals – Be Smarter Than your Lawyer and Venture Capitalist. John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- Glavanits Judit [2013]: A kockázati tőkebefektetéshez kapcsolódó szindikátusi szerződés a magyar és nemzetközi szerződési gyakorlatban. In: Szoboszlai-Kiss Katalin – Deli Gergely (szerk.): Tanulmányok a 70 éves Bihari Mihály tiszteletére. Győr. Universitas-Győr Nonprofit Kft., 194–204. o.
- Gompers, P. – Lerner, J. [2001]: The Venture Capital Revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15., No. 2., 145–168. o.
- Gompers, P. A. [1995]: Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital. *The Journal of Finance*, Vol. 50., No. 5., 1461–1489. o.
- Gömöri András [2001]: Információ és interakció. Bevezetés az információs aszimmetria közgazdasági elméletébe. Typotext Elektronikus Kiadó Kft., Budapest.
- Green, R. [1984]: Investment Incentives, Debt and Warrants. *Journal of Financial Economics*, Vol. 13., No. 1., 115–136. o.
- Hellman, T. [1994]: Financial Structure and Control in Venture Capital. Ph.D. thesis, Stanford University.
- Hellmann, T. – Puri, M. [2002]: Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence. *The Journal of Finance*, Vol. 57., No. 1., 169–197. o.
- Hubbard, R. G. [1998]: Capital-Market Imperfections and Investment, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36., No. 1., 193–225. o.
- Kaplan, S. N. – Strömberg, P. [2001]: Venture Capitalists as Principals: Contracting, Screening, and Monitoring. *The American Economic Review*, Vol. 91., No. 2., Papers and Proceedings of the Hundred Thirteenth Annual Meeting of the American Economic Association (May.), 426–430. o.
- Kaplan, S. N. – Strömberg, P. [2003]: Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts. *The Review of Economic Studies*, Vol. 70., No. 2., 281–315. o.
- Karsai Judit [2012]: A kockázati tőke két évtizedes fejlődése Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LVIII. évf., 10. sz., 832–857. o.
- Karsai Judit [2014]: Fából vaskarika? Az állam mint kockázati-tőke-befektető. *Külgazdaság*, 58. évf. 9–10. sz., 3–34. o.
- Karsai Judit [2015]: Hol tart a kelet-közép-európai kockázati- és magántőkepiac öt évvel a válság után? *Statisztikai Szemle*, 93. évf., 1. sz., 5–24. o.
- Lerner, J. [1995]: Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. *The Journal of Finance*, Vol. 50., No. 1., 301–318. o.
- Lovas Anita – Rába Viktória [2013]: Állami szerepvállalás a start-up vállalatok finanszírozásában. *Hitelintézet Szemle*, 12. évf., 5. sz., 353–370. o.

- MNB [2015]: Elemzés a hazai kockázati tőkealap-kezelők és alapok működéséről, elérhető: http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2428377/Elemzes_a_kovkazati_tokealapkezeloi_szektorrol_0202.pdf. Letöltve: 2015. február 4.
- Marx, L. M. [1998]: Efficient Venture Capital Financing Combining Debt and Equity. *Review Of Economic Design*, Vol. 3., No. 4., 371–384. o.
- Neher, D. V. [1999]: Staged Financing: An Agency Perspective. *The Review of Economic Studies*, Vol. 66., No. 2., 255–274. o.
- Rácz András [2012]: EU-s források a vállalkozások tőkeellátottságának javítására – A JEREMIE Kockázati Tőkeprogram. *Vezetéstudomány*, 43. évf., 2. sz., 43–54. o.
- Repullo, R. – Suarez, J. [2004]: Venture Capital Finance: A Security Design Approach. *Review of Finance*, Vol. 8., No. 1., 75–108. o.
- Ross, S. A. [1973]: The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, Papers and Proceedings of the Eighty-fifth Annual Meeting of the American Economic Association, Vol. 63., No. 2., 134–139. o.
- Sahlman, W. A. [1990]: The Structure and Governance of Venture Capital Organizations. *Journal of Financial Economics*, Vol. 27., No. 2., 473–521. o.
- Schmidt, K. M. [2003]: Convertible Securities and Venture Capital Finance, *The Journal of Finance*, Vol. 58., No. 3., 1139–1166. o.
- Trester, J. J. [1998]: Venture Capital Contracting Under Asymmetric Information. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22., No. 6–8., 675–699. o.
- Walter György [1998]: Pénzügyi innovációk – értékpapír-innovációk. In: Bankról, pénzről, tőzsdéről: Válogatott előadások a Bankárképzőben 1988–1998. Budapest: Nemzetközi Bankárképző Központ Zrt., 1998. 338–348. o.
- Walter György [2014a]: A bankszektor és a bank: Általános stratégiák, hitelezési folyamat, hitelezési alapfogalmak. In: *Walter György* (szerk.): *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban: lehetőségek és döntések a magyar piacon*. Budapest, Alinea, 29–62. o.
- Walter, György [2014b]: Az állami támogatások. *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban*. Alinea, Budapest. In: *Walter György* (szerk.): *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban: lehetőségek és döntések a magyar piacon*. Budapest, Alinea, 211–224. o.
- Wang, L. – Wang, S. [2009]: Convertibles and Milestones in Staged Financing. *Journal of Economics and Finance*, Vol 33., No. 2., 189–221. o.
- Zsembery Levente [2014]: Kockázati tőkés finanszírozás. In: *Walter György* (szerk.): *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban: lehetőségek és döntések a magyar piacon*. Budapest, Alinea, 178–200. o.

Az innováció innovációja: új innovációtípusok a globális gazdaságban

HÁMORI BALÁZS – SZABÓ KATALIN

*Az utóbbi két évtizedben kardinális változásokon ment át az innováció: új szereplők léptek színre, felértékelődött az újítások szerepe a gazdaságban. Sok esetben szokatlan módon zajlik maga az innovációs folyamat is. Ismeretlen innovációtípusok (fordított innováció, crowdsourcing stb.) bukkannak fel, amelyek átrajzolhatják a globális innovációs térképet. A szerzők célja kettős: 1. Az új innovációtípusok bemutatásával ezen új formák alaposabb vizsgálatát sürgetik, választ keresve arra, hogy van-e kapcsolat az innováció mindinkább előtérbe kerülő új változatai között, vagy ezek egymástól függetlenek. 2. Ráirányítják a figyelmet arra, hogy a hagyományos schumpeteri, illetve OECD-osztályozások további három szempont szerinti kiegészítésre szorulnak: 1. Forrásigényük szerint érdemes megkülönböztetni a tőkeigényes és az alacsony tőkeigényű (általuk „mezítlábasnak” nevezett) innovációkat; 2. Születési helyük szerint a vállalaton belüli és a hálózati innovációkat; 3. Globális irányultságuk szerint pedig a fejlett világban születő és onnan szétterjedő és a fordított (részben vagy egészben a fejletlenebb gazdaságokban létrejövő és onnan szétáramló) innovációkat. A mainál reálisabb képet nyújtana, ha a nemzetközi rangsorok felállításakor a javasolt új klasszifikációk alapján is gyűjtenének adatokat az innovációról.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O31, O33, O38, P51.

* A tanulmány a TÁMOP 4.2.1./B-09/1/KMR-2010-005. számú szerződés alapján, „A tudásalapú gazdaság Magyarországon, az innovációs szemlélet erősödésének feltételei” című kutatási alprojekt keretében készült

Hámori Balázs, a Budapesti Corvinus Egyetem professzora.
E-mail cím: bhamori@uni-corvinus.hu

Szabó Katalin, professor emerita, Budapesti Corvinus Egyetem. E-mail cím: katalin.szabo@uni-corvinus.hu

Ma már általánosan elfogadott, hogy az innováció a növekedés motorja és a jólét záloga (Chandra et al., 2010; Mukherjee, 2011, OECD, 2007). Az *invenciók és az újítások* iránti érdeklődés a 20. század nagy részében meglehetősen hátraszorult,¹ a múlt század végétől kezdve azonban *kulcs témává* léptek elő.² Hiszen a 21. században már sem növekedésről, sem jólétről nem beszélhetünk innovációk nélkül! Gyakran akkor is az innováció a nemzetek gazdagságát magyarázó valódi ok, amikor az elemzés valamely más tényezőt állít középpontba: a tőkét, a munkát vagy a nemzetközi kereskedelem hatását.

A korábbi főáramlatú megközelítésekben az innovációknak köszönhető technikai haladás külső adottság volt. A modern növekedéstudomány *Solow* nevéhez fűződő kulcsmodellje nem adott magyarázatot arra, hogy a növekedési ráta miért nagyobb manapság, mint az ipari forradalom előtt, és miért vannak jelentős különbségek a különböző országcsoportok között is, „...kivéve talán a *termelési lehetőségek készletében* mutatkozó különbségeket az időszakok és az országok között. Ezeket tipikusan a teljes termelékenységi tényező (TFP) differenciáiban összegezte... A fundamentális okok, hogy miért lehet különböző a TFP a különböző országokban és időszakokban, nyitva maradtak... Ha e különbségeket az innovációban mutatkozó különbségeknek tulajdonították, nem tették világossá, hogy miért kell különböznie az innovációhoz való hozzáférésnek.” (Jones–Manuelli, 2005, 13. o.)

Az *endogén növekedéstudomány* képviselői a 80-as évektől az említett nyitott kérdésre kerestek adekvát választ (Lucas, 1988; Romer, 1986, 1990). Az egyes endogén modellek ugyan különböznek, de valamennyi változtatuk a tudás szerepét, termelését és terjedését hangsúlyozza. Nem véletlen talán, hogy az innovációt is akkor kezdték intenzívebben tanulmányozni, amikor megjelentek az *endogén növekedéstudomány*. Az *endogén növekedéstudomány* képviselői látókörében már felbukkannak az *innováció társadalmi-intézményi feltételei* is (Jones–Manuelli, 2005, 13. o.), mindazonáltal ez az irányzat „fekete dobozként” kezeli az intézményeket. (Vö.: Carlsson, 2003, 3. o.) A „fekete dobozt” az *innovációs rendszerrel* foglalkozó kutatók³ nyitják fel, akik az innováció intézményi, szervezeti hátterére koncentrálnak. (Ua., 8. o.) Úttörőnek e tekintetben Freeman [1990] számít, aki kitágítja azt a

¹ Ezt tükrözik mindmáig a tankönyvek is. Kornai [2011] megemlíti, hogy sem Mankiw híres tankönyvében, sem további 11 népszerű tankönyvben nincs egyetlen szó sem a schumpeteri innovációs folyamatról (Kornai, 2011. 62. o.).

² Az 1955 és 1984 közötti 30 évben mindössze 325 olyan írás volt az EBSCO-adatbázisban, amelynek a címében szerepelt az innováció szó, 1985 és 2014 között ez a szám 19 105-re, azaz közel 60-szorosára növekedett.

³ A téma legismertebb kutatója Magyarországon Inzelt Annamária (lásd: Inzelt, 2007).

már *Schumpeternél* is megtalálható *evolucionista* gondolatot, miszerint az innováció a *gazdasági rendszeren belül* jelenik meg. *Freeman* azonban nem az egyéni vállalkozói szellemmel hozza összefüggésbe az újításokat, hanem *rendszerként* tekint rájuk, s többféle forrásukat hangsúlyozza „...az innováló szervezetten belül és kívül, valamint a nemzeti innovációs rendszer fontosságát – megtámogatva a tudományos és technikai *intézmények hálózatával*, az infrastruktúrával és a társadalmi környezettel.” (*Freeman*, 1990, 26. o.)

Nelson és *Winter* [1982] talán a legkiemelkedőbb képviselői az innovációkat tágabb perspektívában vizsgáló kutatóknak. A szerzőpáros műveiben egyesíti *Schumpeter* evolucionista megközelítését *Herbert Simon* kognitív elemzésével, magyarázva mind a vállalatok működésében reprodukálódó rutinokat, mind megtörésüket, azaz az innovációkat, beleágyazva e folyamatokat az iparágak és a gazdaság dinamikájába. Az evolucionista megközelítés a szerzőpáros műveiben az intézményi elemzéssel is összefonódik, bár inkább az intézményi közgazdaságtan hagyományos változatával. Az innovációk rendszerszerű megközelítése még hangsúlyosabb azoknál a – többnyire *az új intézményi iskolába sorolható* – közgazdászoknál, akik a növekedést és fejlődést generáló újításokat a *gazdasági rendszer egészébe* ágyazva vizsgálják. Az innovációt e komplexitásban elemző közgazdászok egyetértenek abban, hogy az innováció nyitott, piaci alapú intézményi környezetet feltételez (*Baumol*, 2002; *Kornai*, 2011; *North–Wallis–Weingast*, 2006; *Steedman–Metcalf*, 2013). Mi is ez utóbbi, *komplex intézményi megközelítésben* elemezzük azokat a változásokat, amelyek az utóbbi évtizedekben az innovációkban tapasztalhatók. A szűkebb értelemben vett innovációs rendszeren belüli vizsgálódás ugyanis nem vezet el a mélyebben fekvő okokig, mert nyitva marad a kérdés: miért különböznek az innovációs rendszerek a különböző országokban, miért hatékonyabb az egyik, mint a másik. Az adekvát magyarázatot megítélésünk szerint csak a gazdaság komplex intézményrendszerében lelhetjük meg.

*Cikkünkben az innovációt – Schumpeter nyomán – a termelési tényezők új kombinációjaként értelmezzük.*⁴ Bár az innovációt az irodalomban sokféleképpen közelítik meg, a definíciók alapvetően két nagy csoportba sorolhatók: vannak olyanok, amelyek a jelenséget mint *végző eseményt* ragadják meg, és olyanok, amelyek *folyamatként* látatják (*Zaltman et al.*, 1973). Az innovációt végző eseményként megragadók szerint attól kezdve beszélünk innovációról, amikor az új kombináció

⁴ „Ha mi a tényezők mennyiségének a változtatása helyett a termelési függvény formáját változtatjuk meg, akkor beszélünk innovációról. ... Egyszerűen úgy definiáljuk az innovációt, mint egy új termelési függvény felállítását.” (*Schumpeter*, 1939, 86–87. o.)

eredményét már *tömegesen alkalmazzák*. Meghatározott összefüggésekben vagy a statisztikai számbavételkor természetesen értelmes az innovációt *végeredményként* tekinteni. Ha azonban meg akarjuk érteni a jelenséget, magyarázni akarjuk hajtóerőit, akkor *az egész innovációs folyamatra kell rálátnunk*.⁵ Cikkünkben mi ezt a megközelítést alkalmazzuk. Minden innováció egy ötlet megfogomásával kezdődik, *az invenció ezért része az innovációs folyamatnak*.

„A technológiatörténészek számára közhely, hogy a *19. század legnagyobb vívmányának a »feltalálás feltalálását«* kell tekinteni. 1800 előtt a feltalálás misztikus dolog volt – a 19. század első feléből származó könyvek következetesen »isteni szikrának« nevezik. ...Az első világháború idejére *a feltalálás kutatássá változott, tehát rendszeres, tervszerű és céltudatos tevékenységgé*, amely olyan módon szervezhető, hogy a kívánt eredményeket előre lehet látni, sőt minden valószínűség szerint el is lehet érni.” (Drucker, 1993, 42–43. o.)

Az utóbbi 30 évben azonban a nagyvállalati K+F laboratóriumok veszítettek fontosságukból (Powell–Giannella, 2010, 577. o.), miközben nagyobb súlyra tettek szert *a nagyvállalatok szervezett innovációs folyamatainak túlmutató sokszereplős hálózati innovációk*. Nagy erejű ösztönzője ennek az eltolódásnak az infokommunikációs technológia (ICT), amely lehetővé teszi a legkisebb cégek,⁶ sőt egyének számára is az innovációs folyamatba való bekapcsolódást, és egyben a külső innovációs erőforrások bevonását a hálózatokon keresztül (Susman, 2007, Zhang–Chen, 2014). Ezekről a trendekről azonban csak egyedi felmérések, hézagos adatok állnak rendelkezésre, de éppen itt az ideje annak, hogy meginduljon a rendszeres, megbízható adatgyűjtés ebben a körben is.

⁵ E komplexitást jelenítik meg a különféle *innovációmodellek*, amelyek más-más módon kapcsolják ugyan össze a folyamat elemeit, de mindegyik *többfázisúként* írja le, amely az alapkutatásból vagy az ötletből kiindulva átfogja a fejlesztést, a prototípus előállítását (vagy a 0 megoldás megtalálását marketing- és szervezeti innovációknál) egészen a befejezésig: vagyis az innováció megvalósulásáig, elterjedéséig és tökéletesítéséig.

⁶ A nagyvállalatok és kis cégek innovációs aktivitásának és eredményességének az összemérése nincs igazán megoldva. A gyakorlatban legtöbbször olyan mutatókat alkalmaznak, amelyek szisztematikusan torzítanak a nagyvállalatok javára. A nagy cégek piaci ereje ellentmondásosan hat az innovációra, hiszen a monopol- vagy az oligopol helyzet nem kényszerít innovációra, a nagyvállalatok pénzügyi erejével ugyanakkor pozitívan korrelál az új termékek és technológiák megjelenése, minthogy ez teszi lehetővé a költséges kutatásokat. A nagy cégek sok esetben bürokratikus módon működnek, míg a kicsik általában rugalmasabbak, ami szintén kedvez az innovációnak. Sok más tényező is közrejátszik az innovációs teljesítményben: a cégek életkorától a vezetési stílusig. Nem véletlen, hogy Schumpeter óta lezáratlan a vita a cégméret és az innovativitás kapcsolatáról.

A takarékos innovációtól a buheráig: mezítlábas innovációk

Az innovációkról alkotott reális kép érdekében a K+F-en nyugvó szervezett, tervszerű tevékenységek eredményeként születő innovációk vizsgálatát *ki kell egészíteni néhány további típus számbavételével*. Olyanokéval, amelyek *nagyobb teret engednek a spontaneitásnak, az egyéni invenciónak*, s többnyire a laboratóriumok falain kívül valósulnak meg. Ez utóbbiak legelterjedtebb, de statisztikailag kevésbé nyomon követhető formája az *alacsony tőkebefektetést⁷ igénylő, kis költségű*, saját terminológiánkkal „*mezítlábasnak*” nevezett *innováció*. Ezen innovációtípus korábban is létezett, de nem szerepelt az innováció különféle klasszifikációiban, és a kutatásokban sem szenteltek sok figyelmet neki. Ezeket sokan nem is tekintik újításnak, de a schumpeteri definíció értelmében – amelyet cikkünkben követünk – mégis annak kell tartanunk, hiszen *a termelési tényezők új kombinációit testesítik meg*. (Termelési tényezőkön itt nemcsak a hagyományos tényezőket, hanem a tudást és a humán tőkét is értjük.) Mielőtt bővebben elemeznénk a mezítlábas innovációkat, egy esettel szemléltetjük, hogy miről is van szó.⁸

Egy magyar tulajdonú tejtermelésre szakosodott részvénytársaságnál sokkal hatékonyabban tudták a szalmát betakarítani, mint korábban, mert kitalálták, hogy a Claas rendkezelőt, amivel a szénát rakták rendekbe, a szalmánál is alkalmazni lehet. Mivel a szénára kifejlesztett rendkezelő szélesebb nyomtávon halad, mint korábban a szalmát kezelő, az előbbivel kétszer gyorsabban tudták a szalmát rendekbe rakni. Ez az ötlet a dolgozóktól származott, és jelentős megtakarítást eredményezett.

A mezítlábas innováció a kifejlesztéséhez szükséges tőkeigény szerinti kategorizáció, de természetesen az alacsony tőkeigényű innovációk is lehetnek termék- vagy folyamatinnovációk, inkrementális vagy radikális innovációk stb. Egy-egy megvalósult innovációs eset így többféle osztályozásban is elhelyezhető, amely osztályozások önálló típusokat határoznak meg és állítanak szembe. (Lásd a cikk

⁷ Arra vonatkozóan, hogy egy innováció megvalósítása sok vagy kevés tőkét igényel, nincs egyetemes mérce. Hogy mi minősül magas vagy alacsony finanszírozási igénynek, az országonként, iparáganként és a vállalatnagyság szerint is változik. Ha valamilyen statisztikai mércét állítanának fel a nemzetközi statisztikai szervezetek, az is csak önkényes lehetne, hasonlóan ahhoz, hogy éppen hány főnél húzzák meg a kkv-k határát. A kkv-knál sem mindegy, hogy milyen iparágról, országról van szó. Ami egy építészstúdió vagy ügyvédi iroda esetében nagyon számít, az a textiliparban nem is jöhet szóba. Mégis az EU-ban egységesen a 250 fő alatti létszámhoz kötik a kkv-k definícióját.

⁸ A következő mezítlábas innováció leírását lásd részletesen: Szabó [2009]. Magát a kifejezést a szerzők egyike a Kocsis Évával írt könyvében vezette be (Szabó–Kocsis, 2003).

végén a 2. táblázatot.) A szakirodalomban azonban találkozhatunk a mezítlábashoz hasonló, de azzal nem teljesen azonos, sajátos innovációtípusokkal.

Ilyennek tekinthető az ún. *frugal innovation*,⁹ amelyet talán takarékosnak, igénytelennek fordíthatnánk, és amelynek kifejlesztése szintén nem igényel különösebb K+F ráfordításokat. A frugal innovation lényege az, hogy egyszerűbb termékváltozatok kialakításával csökkentik a költségeket (Brem–Ivens, 2013; Rao, 2014). Az autóból vagy a mobiltelefonból például elhagynak vagy olcsóbbakkal helyettesítenek bizonyos elemeket, s az egyszerűsített termékeket azután többnyire a fejlődő országokban forgalmazzák (Mukherjee, 2012).

A frugal innovációk főként termék- vagy szolgáltatásinnovációk, de elképzelhetőek más változataik is. A *frugal innovációt* (bár a szakirodalomban következetesen innovációként jelenik meg) másképp is lehet értelmezni. Az extráitól megfosztott autót, amelyet olcsóbban árulnak a fejlődő piacokon, a termékéletgörbe adott szakaszán végrehajtott módosításnak, életgörbe-meghosszabbításnak, vagy újabb piacok meghódítására tett kísérletnek is tekinthetjük. Az „új piacok meghódítása” azonban szerepel mind az innováció schumpeteri fogalmában (Schumpeter, 1934/1980) mind az OECD-klasszifikációban, márpedig e piacokra nem tudnának betörni a termék leegyszerűsítése, árcsökkenése nélkül. Ez megváltoztatja a termelési függvény alakját is. Így azután a frugal megoldásokat értelmezésünkben *sajátos innovációnak* tekinthetjük. Legközelebb a mezítlábas innovációk fogalmához talán az ún. *jugaad innovation* áll, de az sem pontosan esik egybe vele.

„A jugaad bizalmas hindi kifejezés, és durván a problémák improvizálással történő innovatív megoldásaként fordítható le, ami a leleményesség és az okosság szüleménye. A legegyszerűbben fogalmazva: a gondolkodás és a cselekvés unikális módja, válaszként a kihívásokra. A lehetőségre való bátor lecsapás művésze ellenséges környezetben és rossz körülmények közepette, talpraesett improvizálás egyszerű eszközök igénybevételével. A jugaad lényege: *sokat kihozni kevésből.*” (Radjou et al., 2012)¹⁰ (Kiemelés tőlünk: H. B.–Sz. K.)

Radjounak és munkatársainak a definíciója a *kreativitást* emeli ki, amely nem keverhető össze az innovációval. A kreativitás minden innováció feltétele és forrása, innovációról azonban csak akkor beszélhetünk, ha a kreativitás nem marad meg a képesség szintjén, hanem – az említett definíció kifejezésével élve – „kihoz valamit

⁹ Az itt szereplő értelmezések mellett számos más definícióval találkozhatunk a különböző innovációtípusokat illetően. Még koránt sincs konszenzus a szakmában ezekkel kapcsolatban.

¹⁰ Oldalszám nélküli elektronikus könyv.

a kevésből”, tehát termékben, technológiában vagy egyéb újításban testesül meg, és elterjed. Pontosan erről van szó a jugaad esetében.

Példa erre a Tajvanon kialakított végtagprotézis, amelyet a távoli vidékeken élő farmerek barkácsoltak házilag bambuszból, műanyag csövekből, fából, bőrből és egyéb kéznél lévő anyagokból, azok a földművesek, akiknek reménye sem lehet a 20 000 dolláros importált végtagprotézisre. A maguk gyártotta protézissel végezték azután korántsem könnyű munkájukat, a fára mászástól a sáros talajon való mozgásig. Az ő módszerük ihlette meg *dr. Therdchai Jivacate* ortopéd sebészt, aki már tudományos módszerekkel, acetonban oldott joghurtos dobozok és egyéb olcsó anyagok felhasználásával készíti az importált protézisnél nagyságrenddel olcsóbb végtagpótlást, és azt egy mobilegységgel utazva Tajvantól Mianmarig ingyen a szegények rendelkezésére bocsátja. Tevékenységét a *Rockefeller Alapítvány Ramon Magsaysay*-díjjal ismerte el 2008-ban. A protézis alkalmas mindazokra az összetett feladatokra, amelyekre munkájuk során a földművesek használják, tehát ilyen értelemben készítője szerint még jobb is, mint a drága protézis.¹¹

Bár a jugaad innovációk kifejlesztése kivétel nélkül kevés (vagy 0) tőkét igényel, nem minden alacsony tőkeigényű innováció minősül jugaadnak. Támogató környezetben, improvizálás nélkül is lehetségesek mezítlás innovációk, mint azt az előbbi szalmabetakarítással kapcsolatos példánk mutatta. A mezítlás innovációk *nem azonosak* a nemzetközi innovációs irodalomban tárgyalt *inkrementális innovációkkal*¹² sem, az inkrementális innovációk ugyanis *nem feltétlenül* alacsony tőkeigényűek. A mezítlás és az inkrementális innovációk viszonya hasonló, mint a radikális¹³ és a diszruptív¹⁴ innovációké. Jelentős átfedés van köztük, fogalmilag mégis jól megkülönböztethetők.

Egy új autó vagy repülőgépmo­dell kifejlesztése dollár­milliókat emészthet fel, mégsem több mint *inkrementális újítások sorozata*, ha nem vezetnek be radikális

¹¹ Forrás: www.prosthesesfoundation.or.th/ispo2013.pdf

¹² Inkrementális innováció a meglévő termékek és technológiák javítása, tökéletesítése, amelyet a radikális innovációval állítanak szembe.

¹³ Radikális innováció a szintáttörő, forradalmi, előzmények nélküli újítás. Radikális újítás az, amit a korábbi elvek felrúgásával, sokszor a tőlük való 180°-os elfordulással hoznak létre, azaz teljesen más elven működik, mint az ugyanazon szükséglet kielégítésére szolgáló korábbi eljárás, vagy eddig még meg sem fogalmazott szükségletet elégít ki.

¹⁴ A diszruptív innováció kiszorítja az ugyanazon igényt kielégítő régi terméket, tönkreteszi annak piacát. Példa lehet a diszruptív innovációra a számítógép, amely annak idején a szövegek leírásából teljesen kiszorította a mechanikus vagy elektronikus írógépet. A diszruptív innováció ellentéte a fenntartó jellegű újítás, azaz olyan új termék vagy technológia, amely mellett fennmarad a régi is. A helikopter például nem szorította ki a repülőgépet a légi közlekedésből.

újíításokat. A mezítlábas innovációk *legtöbbször* a termelési folyamatokat vagy szolgáltatásokat ésszerúsítik, és tökemegtakarító jellegűek. Amint a név is sugallja, az általunk feltárt egyszerű innovációs esetek földközében, magában a termelésben vagy a hozzá kapcsolódó folyamatokban a dolgozók agyából pattannak ki, a fejükben lévő *tacit tudásra* alapozva (Nonaka–Takeuchi, 1995). Szemben a jelentős pénzügyi háttérrel követelő sok tíz-, esetleg százmillió dolláros forrásigénnyel, amellyel a gyógyszeripartól az autóiparon keresztül a repülőgépgyártásig leginkább a high tech iparágak nagyvállalataiban találkozhatunk, a low-tech iparokban, a kkv-nál és a fejletlenebb országokban inkább a „*mezítlábas innovációk*” jellemzők. Előfordulnak azonban ilyenek a high tech iparokban, a nagyvállalatoknál és a legfejlettebb országokban is,¹⁵ elég, ha csak a japán *kaizen rendszerre*¹⁶ gondolunk, amely számos iparágban és országban elterjedt. Az innovátorok esetenként az ötlet megfogásával egy időben nyújtanak a fogyasztó/felhasználó számára használható terméket, szolgáltatást vagy technológiát. Az ilyen típusú innovációk által elérhető megtakarítás, illetve bevételnövelés jelentős lehet. Mindazonáltal ahhoz, hogy képet kapjunk a mezítlábas innovációk valódi súlyáról, a statisztikai felméréseket ki lehetne terjeszteni rájuk is, *ugyanazon survey* módszert alkalmazva, mint más típusok esetében. Amíg ez nem történik meg, a nemzetközi összehasonlítások torzíthatnak.

Saját terminológiánk szerint az alacsony vagy 0 tőkebefektetést igénylő innovációk két fajtáját érdemes megkülönböztetni: az *egyszerű* és az *ICT-hez* köthető változatot. Az *egyszerű alacsony tőkeigényű innováció* rendszerint a vállalaton vagy egy szűkebb közösségen belül születik, sokszor egyszerű, képzettséget sem igénylő ötletekből, szélesebb kategória a jugaad innovációnál, de azt is magában foglalja. A *modernebb típus az infokommunikációs technológiához és magas képzettségű aktorokhoz kapcsolódik*. Egyik esetében sem gond ugyan a finanszírozás, más tekintetben azonban ezek homlokegyenesen különböznek.

Mezítlábas innovációk: egyszerű változatban

Az újítás egyik egyszerű változatát egy jellegzetes magyar kifejezéssel: a „*buherával*” lehet leírni, amelyre a nemzetközi irodalomban – mint előbb is utaltunk rá – sok más rokon fogalmat használnak [bricolage, grassroot innovation, jugaad inno-

¹⁵ A magas forrásigény nem köthető feltétlenül iparágakhoz, sem vállalatmérethez. A nagyvállalatoknál vagy például az autóiparban a magas forrásigényű innovációk mellett sok mezítlábas innovációra is sor kerül (kaizen).

¹⁶ A rendszerben a vállalat minden dolgozója hozzájárul a vállalati tevékenység folyamatos javításához.

vation, resource hijacking (Stritar, 2012) forráseltérítés stb.], olykor *kissé eltérő* értelemben. A buhera kifejezést akkor alkalmazzák, ha valamit a feltételek hiányában is megvalósítanak, és a meglévő, gyakran furcsa, pótlék jellegű forrásokból mégiscsak létrehoznak valami hasznosat.

Egy magyar vállalkozó üzleti sikert kovácsolt kidobandó, szemétnak minősülő tárgyakból. Az egész alapja – ahogy az a zseniális ötleteknél szokott lenni – pofonegyszerű. Az egyik nagy barkácsáruház-lánctól kiderült, hogy a 72 órán belül visszazállított hibás visszárujával nem tud mit kezdeni. Egyszerűen kidobták, mert a nagy eladási volumen mellett a „forgácsot” nem tudták kezelni. Még az is költséget jelentett számukra, hogy a hibás termékeket el kellett vitetni. A vállalkozónak viszont jó üzletnek tűnt. Az árut megjavították, és egy apró, bérelt üzletben kezdték árulni a napernyőtől a bojlerig a legkülönbözőbb termékeket. Az áruházukban összegyűjtötték a pakkot, és megnézték, hogy mit lehet vele kezdeni. A Szépség Hibás Áruk Boltjának hamar híre ment, a vevők visszagazolták, hogy van igény ezekre a termékekre is.¹⁷

Ha csak a jelentős technológiai, illetve termékinnovációkat tekintjük innovációnak, akkor ez az eset nem az. Ha azonban schumpeteri alapokon *az új üzleti modellt, illetve új piacok felfedezését* is e kategóriába soroljuk, akkor az újítás *sajátos* formájáról beszélhetünk. A vállalkozói kreativitás ugyanis itt sem a szóban forgó kereskedő elvont képessége, hanem új piacokat ér el, és nagyon is tárgyiasul megjavított bojlerekben és napernyőkben, amelyek korábban a szeméttelenen végezték volna. A szóban forgó nálunk buherának nevezett innovációtípusnak terjedelmes nemzetközi irodalma van, amelynek elméleti gyökereit Lévi-Strauss [1967] antropológiai kutatásaiig vezetik vissza, aki a primitív társadalmakban a *bricolage*, azaz *barkácsolás* szóval írta le hasznos dolgok előállítását a környezetben fellelhető tárgyak *véletlen kombinációjából* (Kuczi, 2011). De nemcsak a forrásszegény társadalmakra (Linna, 2013) jellemző a bricolage, hanem a legfejlettebb országokra is, ahol különösen válságos időkben szaporodnak meg az effajta jelenségek (Filippetti–Archibugi, 2011).

Mezítlábas innovációk mindig is voltak,¹⁸ még ha az innovációs statisztikákba nem vonták is be őket, s pozitív következményeiket csak a termelékenység statisztikákban érzékelhettük.¹⁹ Az új jelenség azonban az, hogy az emberek tudását

¹⁷ Forrás: http://hvg.hu/kkv/20130605_KIshibas_szaniterbol_csinalt_turkalot

¹⁸ Már Adam Smithnél is találkozhatunk mezítlábas, mégis nagy horderejű újításokkal. „A legmesszebbmenő munkamegosztást megvalósító iparágakban használt gépeket eredetileg jórészt egyszerű munkásemberek találták fel.” (Smith, 1959, 61. o.)

¹⁹ Az OECD és más nemzetközi innovációs statisztikák problémáiról széles áttekintést kaphatunk Némethné [2009] és Szunyogh [2010] írásából.

bővítő tudástársadalomban az egyén *elvben* nagyobb eséllyel válhat újtóvá, mint az ipari társadalom futószalag-munkásai.²⁰ „A 20. század vége felé egy sor tényező egymással összefonódva *erodálta a zárt innovációkat* az Egyesült Államokban. Talán a vezető ok ezek közül a tudásmunkások számának és mobilitásának drámai növekedése volt, amely egyre bonyolultabbá tette az ő tulajdonukban lévő ötletek és szakértelem ellenőrzését.” (Chesbrough, 2003)²¹ A 21. században sem veszti el érvényét az az igazság, hogy akik közvetlenül részt vesznek a munkafolyamatokban – mint dolgozók vagy termelésirányítók –, olykor élesebb szemmel fedezik fel az ésszerűsítési lehetőségeket, mint az arra hivatott műszaki vagy K+F emberek. Az említett esetekből kiviláglik az is, hogy milyen nagy szerepe van a *szabad, korlátozásmentes gondolkodásnak* az újítások létrejöttében. A sztenderdizálás, a termelési (és egyben gondolkodási) folyamatok egységesítése, az egységes algoritmustól való eltérés kizárása az effajta újítások elsorvadását jelenthetik. Az innovatív nagyvállalatok – mint a Google vagy a Microsoft – ezért megpróbálják szervezetüket az innovatív kis- és középvállalatokéhoz közelíteni, legalábbis a rugalmasság tekintetében.²² Az is leszűrhető, hogy *az innováció társadalmilag beágyazott jelenség*, és a társadalmi-kulturális háttér ismerete nélkül nem tudunk érvényes megállapításokat tenni, valódi összefüggéseket felmutatni. Ha a piacgazdaság éretlen, csökevényes (Laki, 1984), sőt még erodálódik is – mint jelenleg Magyarországon –, akkor még nagyobb jelentősége lehet a mezítlásos innovációknak, minthogy a piacgazdaság éretlensége általában tőkeszegénységgel jár együtt. Az *I. táblázatban* összefoglaljuk az alacsony és a magas tőkeigényű innovációk jellemzői közötti különbségeket. A markáns szembeállítás csak általánosságban igazolható, kivételek, nehezen besorolható esetek, a másik típus jellemzőinek a megjelenése minden paraméternél előfordulhat. Inkább arról van szó, hogy egy-egy paraméter nagyobb valószínűséggel jelenik meg az alacsony vagy a magas tőkeigényű innovációknál.

²⁰ Mint előbb utaltunk rá, hogy a tanulatlan munkások is innoválhatnak, azonban nagyobb valószínűséggel újíthatnak azok, akiknek nagyobb felhalmozott tudása van. „A külső tudás kihasználásának a képessége tehát kritikus összetevője az innovációs képességeknek. Amellett érvelünk, hogy a külső tudás értékelésének és hasznosításának képessége nagyban függ a *korábbi kapcsolódó tudás szintjétől*.” (Cohen–Levinthal, 1990, 128. o.)

²¹ Oldalszám nélküli elektronikus *forrás*: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation/>

²² Bár ez markáns trend, a rugalmas nagyvállalati szervezet nem tekinthető uralkodónak. Különösen nem a fejletlenebb országokban, ahol az anyavállalatok ragaszkodnak a merev előírásokhoz, mert nem bíznak a helyi munkavállalókban.

Az alacsony és a magas tőkeigényű innovációk jellemzői

Megnevezés	Alacsony tőkeigényű innovációk	Magas tőkeigényű innovációk
A versenyelőny forrása	Inkább az ár/minőség áll a centrumban	Emellett az újdonságnak is nagyobb szerepe van
Az innováció fókusza	Nagyobb arányban folyamatinnováció	Emellett a termék-/marketing-/szervezeti innováció is jelentős
Szervezeti háttere	A közvetlen termelés vagy szolgáltatás (műhely, osztály). Individuális eredmények	Nagyvállalat, vállalati szövetség, K+F laboratóriumok
Az innováció típusa	Főként inkrementális	Nagyobb eséllyel radikális
Gyakorisága az életgörbe különböző szakaszaiban	Az életgörbe későbbi szakaszán fordul elő gyakrabban	Az életgörbe korábbi szakaszán nagyobb valószínűséggel fordul elő
Az innovációban megtestesülő tudás	Jobbára tacit	Nagyobb súlyú az explicit, kodifikált tudás
Az innovációhoz kötődő tanulás	Cselekvés, illetve használat általi	Nagyobb eséllyel felfedező jellegű
Az innováció átfutási ideje	Rövid, olykor azonnali	Hosszú, általában években mérhető
A szükséges kompetenciák	Gyakorlati készségek	A teoretikus felkészültségnek is szerepe van
A fő külső kooperációs partner az innovációban	A vevő	Elsősorban az egyetemek, intézetek, illetve más vállalatok, de a vevő is
K+F	Gyakorlatilag nincs	Gyakori a magas K+F igény
Szabadalmaztatás	Gyakorlatilag nincs	Elég gyakori

Forrás: Saját összeállítás.

ICT alapú „mezítlábas innovációk”

Az egyszerű innovációkon túl a technikai fejlettségi szint másik végpontján is születnek sok tőkét nem igénylő, alacsony költségű innovációk. Említsünk meg itt csak egy ilyen esetet.

A 13 éves *Subham Baneerje* 350 dollárból alkotta meg a Braille-írást nyomtató készüléket, amelyet a Braille + Lego szavak összevonása alapján Braigónak nevezett el.

A készülékhez ugyanis a Lego Mindstorms EV3 készletet használta fel, amely egy mikroprocesszort tartalmaz elektromotorokkal és szenzorokkal stb. A 7. osztályos tanuló 12 évesen keltette fel a szakmai közönség figyelmét, amikor a Fehér Házban mutatta be Braille-nyomtatóját, amellyel nagyot lendített a látásukat elvesztett emberek helyzetén. Az Intel lecsapott a találmányra, és 500 dollárért tervezi piacra dobni nyomtatóját. (Korábban a legolcsóbb 2000 dollár volt.)²³

„A legfőbb fogyasztóiinternet-alkalmazások egyikét sem a főbb vállalati ICT laboratóriumokban találták ki.”²⁴ Némelyek közülük – mint például a Facebook – egyben radikális, „szintáttörő” innovációnak tekinthetők. Már csak ezért sem moshatók össze az alacsony tőkeigényű és az inkrementális innovációk. Ezek egyben példái mind a mikroökonómiában ismert kétoldali piacoknak, illetve kétoldali hálózatoknak, mind a hálózati externáliáknak. Mögöttük *más cégek által nagy tőkebefektetéssel kifejlesztett infrastruktúra* áll.

„Ezek az innovációk (maga a web, a Google és más keresőmotorok, az SMS, a P2P, a közösségi hálók) az ICT-felhasználók közösségében, a start-up keltetőkben, az egyéni felhasználóknál és a felhasználó közösségekben, a hacker csoportokban, a művészeknél keletkeztek. Nem azért történtek ezek, mert az IT-cégek és kutatólaboratóriumok nem investáltak eleget, nem a legjobb embereket foglalkoztatták, vagy nem végeztek piackutatásokat. Mindezeket megtették, többségükben jól. De az internet egy új innovációs rezsimet indított el. Valóban, a digitális forradalom egyik gyakran figyelmen kívül hagyott jellemzője az a képessége, hogy az emberek folyamatosan növekvő csoportját látja el az információszerzés és -feldolgozás eszközeivel, amelyekkel új ötleteket dolgozhatnak ki és cserélhetnek, új tartalmakat és szolgáltatásokat produkálhatnak, vagy átalakíthatják a már létezőket, és elérhetik a közönséget termékeikkel, illetve az átalakított termékekkel.”²⁵

Az effajta alacsony tőkeigényű, de a high tech világhoz, az infokommunikációs technológiákhoz²⁶ kapcsolható innovációk *nagy része* egy másik osztályozás sze-

²³ *Forrás:* <https://www.youtube.com/watch?v=0YfnKB1zWOU>

²⁴ *Forrás:* <http://fing.org/?La-Fing-pousse-l-open-innovation,336&lang=fr>

²⁵ *Forrás:* Ua.

²⁶ Az előbb említett kétoldalú hálózatokkal a kiskereskedelemben találkozhatunk. Egyetlen nagy hálózatnak felfogva a kiskereskedelmet gyakran tapasztalhatjuk, hogy a hálózat központi szereplői által kifejlesztett innovációk hasznát a hálózat perifériáján elhelyezkedő szereplők is élvezik, mégpedig anélkül, hogy nagyobb tőkét kellene befektetniük. *Némethné* disszertációjában idézi *Gordon* [2004] példáját arról, „hogy az amerikai kereskedelmi termelékenység növekedéséhez nem csupán a nagy hipermarketláncok elterjedése járult hozzá, hanem az is, hogy az egészen kis családi boltocskákban is tömegesen vezették be a modern információtechnológia eszközeit, megoldásait. Ezek az eszközök

rinti kategóriába is illik, a *hálózati innovációk* csoportjába, hiszen születési helyük vagy érvényesülési terepük a *világháló*.²⁷ Henry Chesbrough [2003, 2006] vezette be a nyílt innováció (open innovation) fogalmát, amelyet a vállalaton belüli, zárt innovációval állított szembe. Értelmezésében „A nyílt innováció egy paradigma, amely feltételezi, hogy a cégeknek egyaránt kell és lehet külső és belső ötleteket használniuk, belső és külső utakat találniuk a piachoz, amikor fejlesztik technológiáikat. A nyílt innováció egyetlen architektúrában egyesíti a belső és a külső ideákat és rendszereket, ezek követelményeit egy üzleti modell határozza meg.” (Chesbrough, 2006, xxiv. o.) A nyílt innováció, amely eleinte csak az ICT szektorban volt jellemző, mindinkább elterjed az egész gazdaságban, meghódítja a low tech iparágakat éppúgy, mint a kkv-kat, a termékek termelését éppúgy, mint a szolgáltatásokat. „Az open source trend olyan erős, hogy még a korábban inkább monolitikus szervezetek – mint a SAP és a Microsoft – kezdtek decentralizált kutatólaboratóriumokat kiépíteni az egyetemi campusokon, hogy növeljék a külső innovációs folyamatokra irányuló abszorpciós kapacitást.” (Gassman–Enkel–Chesbrough, 2010, 215. o.) Az innovációk kinyílásának *médiuma és fő terepe a világháló*, ezért használjuk mi inkább a *hálózati innováció* kifejezést a jelenségre. A hálózati innovációt a nyílt innováció altípusának is tekinthetjük, azaz a Chesbrough által bevezetett nyílt innováció fogalma *általánosításának és globális dimenzióba helyezésének*.

Hálózati innovációk

Bár az innovációk egy része ma is meghatározott vállalatokhoz köthető, növekvő részük azonban „közös alkotás”. Ez utóbbi esetben számos szereplő vesz részt a folyamatban: a vállalati laboratóriumoktól az egyetemeken keresztül a potenciális vásárlóig, sőt a világhálón keresztül a folyamatba kapcsolódó *önkéntes problémamegoldókig*. A *hálózatok és különösen a világhálón formálódó változataik a mai*

természetesen igen komoly elméleti és alkalmazott kutatások eredményeként születtek meg, de a kis boltok nyilvánvalóan egy centet sem költöttek közvetlenül ezekre a kutatásokra, a berendezések, szoftverek, hálózati kapcsolatok árában megfizetett utólagos hozzájárulásuk nem jelent meg a BERD-mutatóban.” (Némethné, 2009, 41. o.)

²⁷ Az innovációk kinyitását tekintve a legfőbb innovációnak talán maga a nyílt forráskód „kitalálása” számít, amint arra Golovics József kollégánk hívta fel a figyelmünket.

gazdaság legszembetűnőbb²⁸ jellemzői. Az információ hálózatokban terjed,²⁹ a tudás hálózati jelenség, így aligha okozhat meglepetést, hogy az innovációk tetemes része is hálózatokban születik, vagy legalábbis ezek lényeges szerepet játszanak a megszületésében. Az innovációs folyamat kinyitása, külső szereplők bevonása folyamatosan terebélyesedett a ma tapasztalható mértékűre, fejlődött globális jelenséggé. Kezdetben az innovációt megvalósító szervezet legfeljebb a legközelebbi partnerek intellektuális kapacitásaira építhetett, s partnerkeresése a *part menti halászathoz* volt hasonlítható. A hálózati innovációkat ezzel szemben inkább az *óceánok meghódításához* hasonlíthatnánk. A hálózati innováció legtipikusabb formája: a *crowdsourcing* (az innováció tömegbe való kihelyezése) és a tömeges innováció többi típusa (*co-creation*,³⁰ *civil science*³¹) a nyílt innovációk fejlettebb formáit képviselik, minden hasznnal és kockázatukkal együtt. Részletesen a crowdsourcingot elemezzük, mert a többi hálózati innováció logikája is közel áll a crowdsourcingéhoz.

Mi a crowdsourcing?

A crowdsourcing az innováció kiszervezése. De nem egyszerű kihelyezésről, hanem az *ismeretlen problémamegoldók közösségébe történő kihelyezésről* van szó. Akárcsak az *outsourcing*, ez is a szervezeti innovációk csoportjába sorolható, de egy – a világháló létezése előtt ismeretlen – szervezeti innovációról van szó. Mint már említettük, az új innovációtípusok vagy -altípusok több hagyományos klaszifikációkban is elhelyezhetők, a crowdsourcing esetében is létezik fenntartó és diszruptív változat, vagy radikális és inkrementális forma. Ez azonban nem kérdőjelezi meg a *crowdsourcing modell korábbiaktól eltérő vonásait*, a nyílt innovációk családján belüli *újdonosság jellegét*. Az új terminus technicust 2006-ban *Jeff Howe* vezette be a *Wired* magazinban megjelent cikkében:³² a jelenségre még nincs is igazán elfogadott magyar kifejezés. Talán a *kihelyezés a tömegbe* lehetne a fordítása, vagy *közösségi újításnak* is nevezhetnénk. A crowdsourcing lényege, hogy a vállalat

²⁸ Sokan sokféleképpen nevezték már az ipari kapitalizmus helyébe lépő, most formálódó társadalmi-gazdasági rendszert. *Manuel Castells* [2000, 2009] már könyvének címében is – „*The Rise of the Network Society*” – a hálózatokban ragadja meg a ma zajló társadalmi-gazdasági átalakulás lényegét.

²⁹ Ez már korábban is így volt. A tudás az egymással kapcsolatban álló cégek, személyek között *ipari klaszterekben* szóródott szét. A világháló azonban elképzelhetetlen dimenziókat adott a hálózatosodásnak, meggyorsítva és kiterjesztve azt az egész glóbuszra.

³⁰ A *co-creation* (együtt alkotás) a vevők bevonása a számukra készülő termék megtervezésébe, megalkotásába.

³¹ A civil tudományról nemrégiben *Szabó Katalin* közölt tanulmányt (*Szabó, 2013*).

³² *Jeff Howe* később könyvet is publikált a crowdsourcingról (*Howe, 2008*).

vagy más szervezet, illetve az egyén az ismeretlenek óceánjába helyezi ki megoldásra váró problémáját, amelyre eddig nem ismert választ remél, valaki(k)től, aki(k) a számára szintén ismeretlen(ek). A tömegbe való kihelyezést nemcsak kifejezetten termék- vagy technológiai innovációk megvalósítására, hanem hétköznapi feladatok megoldására is használják. Ez utóbbiak is feltételezik azonban az innovativitás bizonyos fokát. Az innováció hálózatos rendszerbe szerveződik, és valóságos *innovációs „ökoszisztémák”* fejlődnek ki. Az egyik kiemelkedően innovatív társaság, az Apple például 300 000(!) fejlesztőt vont be kívülről az ún. appok, azaz az okostelefon-alkalmazások kifejlesztésére, a saját App-store-ja számára.³³A crowdsourcing a *tömegek*³⁴ *tehetségének a megcsapolása* és egyben lenyűgöző szervezeti újítás. Két alapformát³⁵ ölthet.

- *A feladatot kiosztó szervezet (focal agent) maga létesít egy platformot, amelyen közzéteszi a potenciális megoldók számára a feladatot, megfogalmazza a feltételeket, az esetleges díj összegét stb. Jó példa erre az előbb említett Apple-eset.*
- *A másik forma esetében egy kifejezetten erre a célra létrehozott innovációs piactéren közvetítők hozzák össze több témában a partnereket, vagyis a feladatot meghirdető fokális szereplőt és a potenciális inventorok tömegét.*

Az 1. ábra a crowdsourcing modell működését szemlélteti.

Az innovációs piacterekre a *99Design portál* szolgálhat példaként, amely 11 különböző témában hirdet versenyt (contest) dizájnerek számára a könyvborítótól az ún. mobile appok³⁶ dizájnjáig. A *99Design portál a közvetítő platformokon keresztül megvalósuló crowdsourcing* figyelemre méltó példája, akárcsak az *InnoCentive*, a *NineSigma*, a *TexScout*, a *Yet2.com*, a *Hypios*, a *One Billion Minds* stb.³⁷ Ezek közül egyik legismertebb az *InnoCentive*.³⁸

³³ *Forrás:* <http://dupress.com/articles/the-open-talent-economy/>

³⁴ Tömegeken természetesen nem az utca emberei, hanem a szakemberek, a hozzáértők értendők, bár olyan feladatok is előfordulnak, amelyeket valóban a nagyközönségnek hirdetnek meg.

³⁵ Vannak, akik egy harmadik formát is idesorolnak, a „belső” crowdsourcingot, amikor egy vállalat vagy szervezet összes munkatársát vonják be egy a munkakörükhöz nem tartozó probléma vagy feladat megoldásába.

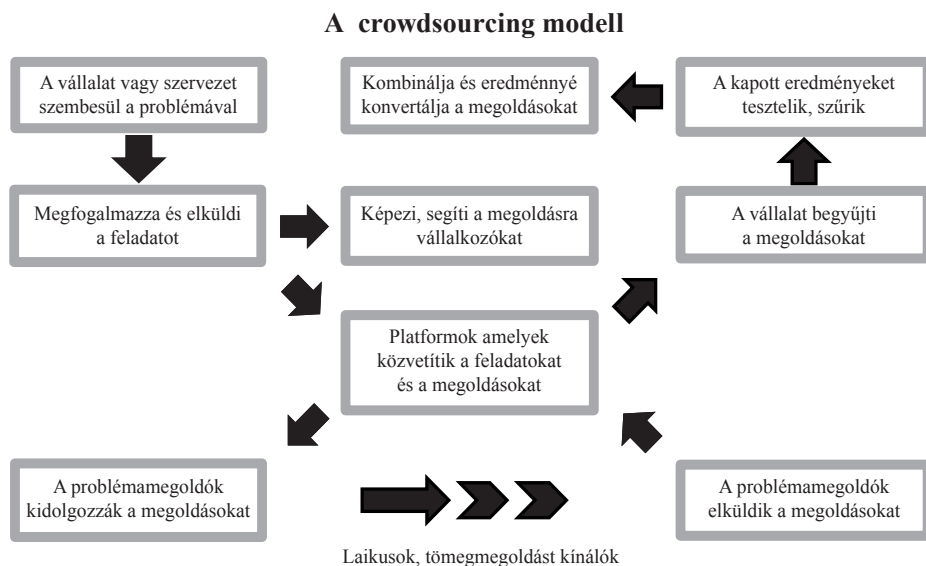
³⁶ Az ún. Appok iPadre és iPhone-ra íródott alkalmazások.

³⁷ A különféle közvetítő platformok listáját lásd: <http://www.openinnovators.net/list-open-innovation-crowdsourcing-examples/>

³⁸ Az USA-ban működő InnoCentive problémamegoldó piactér, amely az Eli Lilly gyógyszercégtől nőtt ki. Az InnoCentive 250 000 problémamegoldót tömörít 200 országból, akik több mint 35 millió dollárért versengenek. Jelenleg már a kockázattítoke-finanszírozás harmadik körénél tartanak. Az InnoCentive „Challenge Driven Innovation” nevű platformja problémamegoldók millióinak a hálózatát aknázza ki, s együtt a felhő alapú technológiával innovációvá és a K+F eredményekké transzformálja (Aron, 2012).

2007-ben – 18 évvel az Exxon Valdez olajszállító tankhajó katasztrófája után – még mindig 120 000 liter nyersolaj volt csapdában az alaszakai parti területeken és a körülötte lévő tengerben. Szükség volt egy olyan módszerre, amely az olajat a víztől elkülöníti, specifikusan azt az olajat, amely az adott körülmények között viszkózus masszává szilárdult a fagyott vízzel keverve a mentesítő bárkákon. A nyersolajnak folyékonynak kellett lennie, hogy a zárt fémtartályokból egy fél óra alatt ki lehessen üríteni, és képes legyen az olaj 4 métert folyni a tankhajó szivattyújának a beömlő nyílásáig. Ez kreatív megoldást igényelt. Az Oil Recovery Institute az InnoCentive nevű crowdsourcing platformhoz fordult, amelyről korábban már jó tapasztalatokat szerzett. A megoldás egy *John Davis* nevű kémikustól jött, aki egy alkalommal nyári munkán dolgozott egy építkezésen. Davis egy – az építőiparban szokványos – technológiát javasolt, amellyel a betont vibrációval tartják folyékony állapotban a nagy projektek során. Ezt a viszonylag egyszerű módszert alkalmazták az olajbegyűjtő uszályokon egy szerkezethez csatlakozó fémpóznának az olajba történő behelyezésével. *Davis* megoldását 20 000 dollárral jutalmazták.³⁹

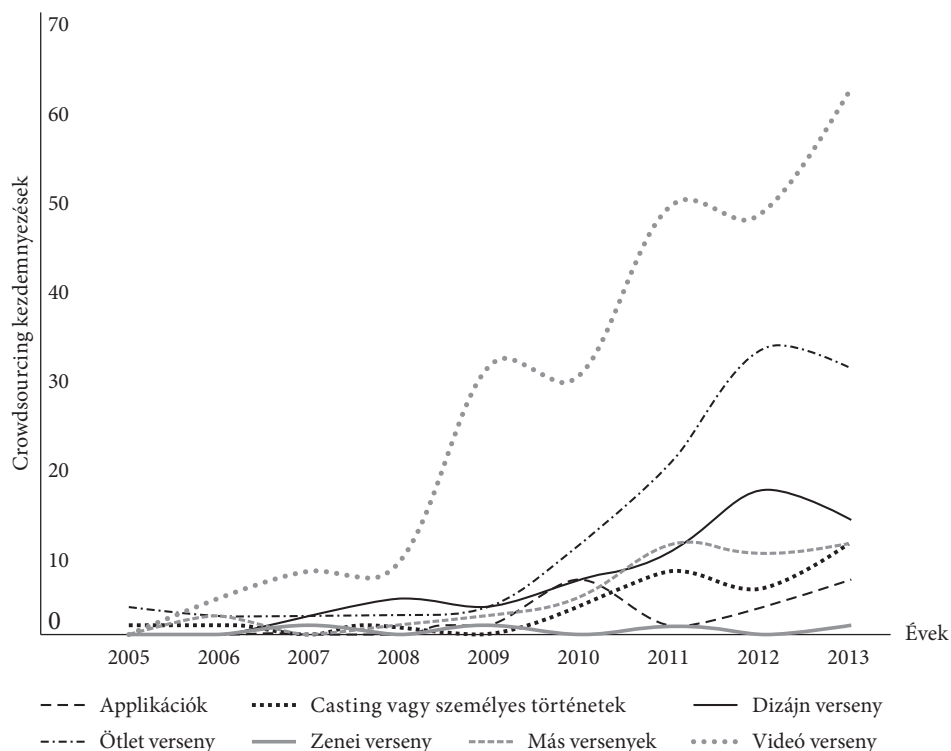
1. ábra



Forrás: Saját modell.

³⁹ *Forrás:* <http://www.innocentive.com/files/node/casestudy/case-study-prince-william-sound-osri-challenge.pdf>

A világ legnagyobb márkáit képviselő cégek által indított crowdsourcing-kezdeményezések



Forrás: <http://yannigroth.com/2013/12/31/to-end-2013-some-stats-from-the-crowdsourcing-timeline/>

A crowdsourcing piactereket működtető *közvetítő cégek* (az *InnoCentive*, a *NineSigma* stb.) mára már tekintélyes hálózatot építettek ki, kutatók és szakemberek ezreit (olykor százazreit!) mozgatva. Érdekes külön kiemelni a *diákokat megcélzó platformokat*, például a *Battle of Concepts*-t és a *Brainrack*-ot, amely a fiatal generáció kiemelkedő kreativitására alapoz. A 2. ábrából jól érzékelhető az *üzleti célokra alkalmazott crowdsourcing* dinamikája. A crowdsourcing valódi piaci súlyáról azonban a hivatalos nemzetközi statisztikai szervezetek egyelőre nem publikálnak átfogó és megbízható adatokat. Ha lennének is ilyen statisztikák, nem érékeltenék ezen innovációtípus valós jelentőségét, ugyanis a crowdsourcing az előbbieken túl innovatív megoldásokat kínál a nagyszabású *közösségi feladatok* megszervezésére

is. Olyan közösségi célokra használják például, mint a Szíriában elkövetett *háborús bűnök detektálása* (Franceschi-Bicchierai, 2014), *Izland új alkotmányának a megalakítása* (Gylfason, 2013) vagy Finnország *törvényalkotása*.

A crowdsourcing hatékonyságának forrásai

A crowdsourcing-esetekből és a modellből érzékelhetők a crowdsourcing előnyei a tradicionális, zárt innovációs folyamattal összevetve.

- A tömeges újítás kevésbé sérülékeny, hiszen a résztvevők nagy száma következtében könnyebben kiküszöbölhetők az esetleges hibák, tévutak, mintha egy kutató- vagy fejlesztőcsoport magára hagyva birkózna a feladattal. Jól mutatja ezt a rohamosan fejlődő Wikipedia – a crowdsourcing-elvek alapján épített, sok millió címszót tartalmazó, folyamatosan megújuló enciklopédia – esete, ahol sokszor perceken, sőt másodperceken belül kijavítják a kontribútorok által ejtett hibákat.
- Mivel az újítás a világhálón formálódik, mind *térben, mind szakmailag távoli tapasztalatok és analógiák is segítik a megfelelő eredmény elérését*, hiszen bárki a világon, akinek érdemi kompetenciája van, beleszólhat a folyamatba. Ezt láthattuk az olajszenyveződés felszámolása esetében, ahol a szűk szakmán belül már kimerültek az újítás lehetőségei, távoli területről származó ötlet azonban megoldásra vezetett. *Jeppesen és Lakhani* [2010] tanulmánya az InnoCentive adatain⁴⁰ meggyőzően bizonyítja, hogy központi szereplőktől távoli szakértelem bevonása növeli a problémamegoldás hatékonyságát. A tanulmány még azt a merésznek tűnő feltételezést is alátámasztja, hogy az innováció szempontjából korábban *marginálisnak tekintett rétegek* (nők, a tudományos központoktól távol eső helyeken dolgozók stb.) *bevonása* is ugyanilyen pozitív hatású.
- Az előbbiekkal összefügg az a korábban már említett lehetőség, hogy a problémamegoldók által felkínált verziókat a cégek vagy szervezetek *kombinálhatják, ami* nagyságrendekkel javíthatja a végeredményt. *Schumpeter* óta ismert a kombinációk meghatározó szerepe az innovációkban.
- Az is nyilvánvaló, hogy – különösen az önkéntesekre alapozott crowdsourcing révén – *kisebbségi költségekkel juthatnak el a megoldáshoz*, mint amekkorák a hagyományos szervezetekben felmerülnének. A crowdsourcing legtöbb változatában ugyanis – ha fizetnek is – *csak azért fizetnek, ami valóban használható*.

⁴⁰ Az adatbázis 166 problémát ölel fel, amelyek 26 cég K+F laboratóriumából kerülnek ki 10 országban.

- Az előbbi tény egyben a kockázatokat is csökkenti. Nehéz lenne ezt túlbecsülni azoknál az újításoknál, amelyeknek közismerten igen magas a kockázatuk. A crowdsourcing révén a cégek lényegében *externalizálják a kockázatot*.
- Végül, de egyáltalán nem utolsósorban a tömeges részvétel elképesztő mértékben *meggyorsíthatja az innovációs folyamatot*. A versenyben az időtényező meghatározó, ennek a jelentőségét szintén nem lehet túlhangsúlyozni.
Előnyei ellenére a crowdsourcing semmiképpen sem olyan csodaszer, amely minden innovációs dilemmára megoldás. Alkalmazása során kemény korlátokkal is számolni kell.

A crowdsourcing korlátai

E korlátokat sokan hangsúlyozzák, a többi között Woods [2009], továbbá Afuah–Tucci [2012]. „Az a mérték, amelyben a potenciális problémamegoldók önkiválasztással képesek kiválasztódni a tömegből, és megoldani a problémát, függvénye mind annak, hogy miként definiálják azt, mind pedig annak a mértéknek, amelyben a potenciális problémamegoldók hozzáférhetnek a problémához.” (Afuah és Tucci, 2012, 361. o.) A korlátok a következők.

- Ahhoz, hogy külső szakértők megoldhassanak egy problémát, a feladatnak jól definiálnak kell lennie. Olykor a feladat már eleve nem alkalmas a crowdsourcingra, mert nehéz pontosan meghatározni és közvetíteni a problémát a potenciális megoldók számára. Az is előfordulhat, hogy a komplex feladatot nem lehet jól részfeladatokra bontani. *Ha a probléma önmagában rendszerszerű, akkor nem jöhet szóba a crowdsourcing.*
- A problémamegoldók tudása is korlátokat emelhet a crowdsourcing alkalmazása előtt. Nem a tömeg általában alkalmas egy-egy probléma megoldására, hanem csak a hozzáértők. Mindazonáltal *a külsők számos esetben nem rendelkeznek azzal a nem kodifikálható hallgatólagos tudással, amelyre szükség lenne a megoldáshoz.*
- Jól definiált problémák esetében is előfordulhatnak félreértések, ha a központi szereplő (a problémát megfogalmazó) és a megoldó tudása túlságosan távol esnek egymástól.
- Korlátot jelent a potenciális problémamegoldók önkiválasztása is. Mivel nagy szerepe van a véletlennek abban, hogy kik jelentkeznek a megoldással, nem biztos, hogy a beküldöttek között lesz a legjobb, vagy akár csak az elfogadható megoldás.

- Problémák merülhetnek fel a közös „műhöz” hozzájárulók megbízhatóságának az ellenőrzése és a megoldások aggregálása körül is. Hogyan lehet kizárni, illetve büntetni a rosszindulatú, illetve hátsó szándékkal hozzájárulókat?
- Problémák adódhatnak az ösztönzésben is, bár durva leegyszerűsítés azt hinni, hogy csak a hathatós materiális ösztönzés jelenthet motivációt. Még kevésbé feltételezhető, hogy a megoldás színvonala arányos a díj nagyságával.⁴¹
- Részben a jelenség újdonság voltával, részben a világháló nyitott természetével függnek össze a crowdsourcing körüli jogi problémák. A közösen előállított eredmény gyakorlatilag „jogmentesen”, illetve „jogárnyékban” jön létre. Nehezen tisztázható a felelősség, ha a crowdsourcing termékével valamilyen probléma adódik.
- A crowdsourcinghoz általában gépi segítséget vesznek igénybe. Az ezzel összefüggő számtalan technikai problémáról lásd *Doan és munkatársai* [2011] írását.

Mind tudományos, mind üzleti körökben kiterjedten elemzik, kritizálják ezt az új jelenséget. Már magát a *crowdsourcing elnevezést is vitatják*, *Dan Woods* megjegyzi, hogy valójában nincs is tömeg, azaz crowd a crowdsourcingban (*Woods*, 2009).⁴² *Reingold* [2003] már azelőtt kritizálta magát a jelenséget, mielőtt a crowdsourcing kifejezés elterjedt volna. A hálózati megoldások többsége olyan információk közvetítésével jár együtt, amelyek átadása megkérdőjelezheti a magánélet sérthetetlenségét. Kritizálják azt is, hogy ez a módszer kiöli az egyéni kreativitást, elértékteleníti az alkotók munkáját. Mások úgy érvelnek, hogy az a sok idegen ötlet, amelyhez az egyének hozzájuthatnak, éppen hogy serkenti kreativitásukat.

Összefoglalva, az újítások sűrűsödése mögött egy *lényeges szervezeti paradigmaváltás* látszik kirajzolódni: a korábbi zárt, formális K+F szervezetek mellett, illetve helyett az újítások egy része *nagy, informális és többnyire virtuális hálózatokba* terelődik át. Bár ez a folyamat nem zökkenőmentes, és jogos aggályokat is felvet, mégis szinte minden elemző egyetért abban, hogy *a jövő az innovációkban is a hálózati megoldásoké* (*Doan et al.*, 2011, 96. o.). A hierarchiával, a központi tervezéssel és a titkossággal a hálózatok *az egyenrangú kapcsolatokat, a decentralizált fejlesztést és a nyíltságot* szegeznek szembe. Megítélésünk szerint *ez a leglényegesebb eleme*

⁴¹ A problémamegoldókra is áll az, amit *Torvalds*, a Linux-program atyja mondott egy interjúban: Megkérdeztük *Linus Torvaldsot*, „hogyan a programozók vajon miért szentelték idejük nagy részét a *Linux* megalkotására annak ellenére, hogy nem kaptak semmilyen anyagi ellenszolgáltatást”. A válasz tipikus: „Ha ön szoftverfejlesztő lenne, fel sem tette volna ezt a kérdést.” „Egy fejlesztőmérnök, ha sikerül megoldania egy technikai problémát, libabőrös lesz a gyönyörűségtől. Ez az érzés hajt engem is előre.” (*Tapscott–Williams*, 2007, 80. o.)

⁴² Oldalszám nélküli elektronikus forrás.

a formálódóban lévő *21. századi innovációs paradigmának*, amelynek a felismerése az innovációs lánc valamennyi szereplőjének a létérdeke.

A fordított innovációk

A fejlődés térbeli decentralizációja és az új szereplők felbukkanása életre hívja az innovációk egy új típusát: a *fordított innovációt*, azaz a „normálissal” ellentétes irányban, a fejlődő országokból a fejlettekbe áramló innovációt. A fordított innováció terminus technicusát *Vjyay Govindarajan* vezette be, és az innováció azon változataként határozta meg, amely a fejlődő országokban születik, és először ott is alkalmazzák, később azonban a fejlett világban is elterjed.

„A konvencionális bölcsesség szerint az innovációk a gazdag országokból származnak, a belőlük eredő termékeket horizontálisan adják el más fejlett országokban, és azután áramoltatják lefelé a fejlődő országokba. Vagy talán nem a fejlett nemzetek – olyanok, mint az USA vagy Németország – a leggazdagabbak és technológiailag legfejlettebbek a világon? Az USA-nak és Németországnak több mint 300 Nobel-díjasa van a tudományokban és a technológiában, miközben Indiának és Kínának együtt kevesebb, mint 10. Nem nyilvánvaló ezért, hogy a fejlett országok lesznek az elsők, akik átveszik és alkalmazzák az újítások új hullámát? Nem csak akkor fogják a fejletlen országok ezeket az innovációkat adaptálni, ha gazdaságilag már felzárkóztak? Nem. Nem igazán” (*Govindarajan*, 2011).⁴³

2010-ben az *Economist* különszámot szentelt a feltörekvő piacokon létrejövő innovációknak. Az egyik írás beszédes alcíme – „A világ alulról felfelé fordult” – jelzi, hogy a szegény országok mindinkább a gazdag országok riválisaivá válnak az innovációban (*Wooldridge*, 2010). Ez a megállapítás természetesen nem vonatkozik minden fejlődő országra, de még a BRICS-országokra sem egyformán áll. „Az Európán és az OECD-n kívüli országok K+F élmezőnye egyre inkább felzárkózik a világ legjobbjaihoz, de többségük nem teljesen áttekinthető, és a gazdaság teljesítményét sem lényegesen javító nemzeti innovációs rendszerek jellemzik.” (*Török*, 2006, 1005. o.). Az sem olyan egyértelmű, hogy mi számít a szegény országokban születő innovációnak. Nemcsak azért, mert maga a kategória: szegény vagy fejletlen ország is változó, hanem azért is, mert *perifériákon születő innovációk* a mai

⁴³ Oldalszám nélküli elektronikus forrás.

hálózati gazdaságban *nem izolálhatók a fejlett országokbeliektől*. Nem ritka, hogy például a multinacionális vállalat vietnami leányvállalata járul hozzá a fejlesztéshez, miközben a tajvani más problémára fókuszálva végez kutatásokat, részben a helyi sajátosságokhoz igazodva, részben egy ott létesített központban alapkutatást végez. Megint másik országbeli leányvállalat adja a dizájnt, és esetleg egy közép-európai céggel végeztetnek tesztfeladatokat stb.

Az innovációk globális áramlásának az új irányja

Tény azonban, hogy *a fejletlenebb országok innovációs kapacitása gyorsan változik*, és korábban teljesen a periférián lévő országok is szolgálnak innovációs meglepetésekkel. A statisztikai adatok tanúsága szerint néhány feltörekvő ország máris figyelemre méltó eredményeket ért el az innovációkban. Egyes ázsiai országok (Dél-Korea, Malajzia, Kína stb.) előretörnek, közöttük is a leggyorsabb fejlődést és a legnagyobb potenciált Kína képviseli (Bögel, 2007). A fordított innováció korában fehér hollónak számított, ma viszont *egyre gyakoribb*,⁴⁴ bár átfogó statisztika ebben a témakörben sem áll rendelkezésre (Govindarajan–Ramamurti, 2011). A 21. század második évtizedében azonban a fejlett világ nagyvállalatai semmiképpen sem hagyhatják figyelmen kívül ezt az új innovációtípust, ha versenyképesek akarnak maradni.

„A multinacionális cégeknek át kell állítaniuk a váltókat annak érdekében, hogy elkerüljék pozíciójuk megrendülését. Évtizedeken át egyszerű globális stratégiát követtek. Először a hazai piacon végeztek innovációkat, majd a terméket minimális módosításokkal exportálták, valamelyest alkalmazkodva a helyi piaci szükségletekhez. Ez a stratégia elég jól működött a múltban, ameddig legnagyobb exportpiacaik más gazdag országok piacai voltak. Ez azonban egyáltalán nem fog jól működni a továbbiakban. A globális társaságoknak, ha a feltörekvő piacokon győzni akarnak, innovációkat kell megvalósítaniuk, nem csak egyszerűen exportálniuk. És következképpen késznek kell lenniük arra, hogy felfelé áramoltassák az innovációkat a fejlődő országokból a gazdag országok felé.” (Trimble, 2012)⁴⁵

⁴⁴ Maga a fogalom 2008-ban jelent meg, és ha beírjuk a Google-be, máris 130 000 találatot kapunk.

⁴⁵ Oldalszám nélküli elektronikus forrás.

Lássunk egy jellegzetes példát a fordított innovációra!

Ludwick Marishane, egy dél-afrikai fiatal „inno-vállalkozó” hegymászás közben nem tudott tisztálkodni, ennek a problémának a megoldására találta fel az ún. száraz fürdőt, amely egyáltalán nem igényel vizet. Az ifjú innovátor mindössze 17 éves volt, amikor kikísérletezte találmányát. A termék tulajdonképpen egy gél, amelyet a fürdeni szándékozók a testükre kennek. Találmányával *Marishane* később megkereste a vezető légitársaságokat, az olcsó európai hotelláncokat, de a termék célpiacai lehetnek a fejlett országokban az előbbieken kívül még a bányatársaságok, a nemzetközi segélyszervezetek, talán még a hadseregek is szerte a világon.⁴⁶

Nem ritka, hogy a fejlődő országokban kifejlesztett termékeket az eredetitől teljesen különböző *célra használják* a fejlettebbekben. A GE alacsony büdzséjű kórházak számára Kínában kifejlesztett olcsó kézi ultrahangkészülékét például az USA-ban operáció közben vagy sürgősségieset-kocsikban használják (*McLure*, 2012). Hasonló példa a szárazfürdő repülőjáratokon való hasznosítása. Mindkét esetben olyan felhasználási módokat találtak, amelyekre a fejlett országokban korábban használatos eszközök, illetve megoldások alkalmatlanok.

A fordított innovációk esetében azonban nemcsak az innováció születési helye és áramlási iránya módosul, hanem – mint a példákból is kiténik – maga az innovációs folyamat is. A termékinnovációk körében a fejlett országokban 50-60 évvel ezelőtt uralkodó „*kínálat nyomta*” innovációk mellett egyre gyakoribbak a „*kereslet húzta*” innovációk, amikor az innováció nem mérnöki ötletből vagy a K+F autonóm fejlődéséből születik, hanem a potenciális vásárlók problémáiból, illetve az azokra adott reakciókból. Ez a trend, amint az előző, crowdsourcinggal foglalkozó részben láttuk, *a fejlett országokban is egyre erősebb*. Módosul az innováció fókusza és az általa megcélzott csoportok összetétele is: az ipari társadalmakban az 50-60 évvel ezelőtt jellemző innovációk a kényelem és a magas jövedelmű rétegek igényeinek a kielégítésére fókuszáltak, és az innovációk többségükben később szivárogtak le a szegényebb társadalmi csoportokhoz. A szegényebb országokban is legtöbbször nagy késéssel jelentek meg. Ma eltolódást érzékelhetünk az innovációkban a súlyos szociális problémák megoldása felé is. Ez nemcsak a fejlődő, hanem *a fejlettebb országokban is tapasztalható*, az EU-keretprogramok például egy-egy felismert társadalmi probléma megoldására szerveződnek. Egyre inkább előtérbe kerülnek az alacsony költségű, *fel-*

⁴⁶ Lásd: https://www.ted.com/talks/ludwick_marishane_a_bath_without_water

használóbarát, egyszerű konstrukciójú innovációk. Ez nem meglepő a fejlődő országok esetében, annál érdekesebb azonban, hogy nemcsak hasznos termékek kifejlesztésén fáradoznak a fejlődő országokbeli újítók, hanem *új pénzügyi szolgáltatásokat* is kitalálnak, amelyek egyben szervezeti újításokkal is járnak.

Ilyen fontos pénzügy innováció például az ún. M-money, amelyet Kenyában vezettek be először, helyettesítve a szegényes, illetve nem létező banki infrastruktúrát. A kenyai telekom társaság, a Safaricom fejlesztette ki a mobilpénzt egy diák invenciójára alapozva, 5 évvel azelőtt, hogy a Barclays Bank bevezette volna új szolgáltatását: a pingit nevű mobilpénzt. Az M-money úgy működik, hogy feltöltik a pénzt a telefonkártyára, és a mobillal átutalják az ország másik sarkába, hasonlóan ahhoz, ahogyan mi a mobilparkolást intézzük. Ha a kedvezményezett készpénzhez akar jutni, több ezer üzlethelyiségben, trafikban stb. van erre módja, mert ezek lefedik az egész országot. Egy felmérés szerint a világ 20 országában haladja meg a mobilpénzt használók aránya a 10 százalékot. Ezek közül 15 afrikai ország (!), Kenya halad az élvonalban. A kenyaiak 93 százaléka rendelkezik mobiltelefonnal, 73 százalékuk (!) pedig mobilpénzt használ (Demombynes–Thegeya, 2012)

A bemutatott esetekből kiviláglik, hogy *a fordított innováció számos közös vonást mutat a crowdsourcinggal és részben még a mezítlábas innovációkkal is*. Ez arra utalhat, hogy a cikkünkben tárgyalt *új jelenségek nem függetlenek egymástól. Új innovációs paradigma bontakozik ki a szemünk előtt*, amelyek az említett innovációtípusok csupán *parciális megnyilvánulási formái*.

Az új típusú innovációk közös vonásai

- Az innováció mindhárom cikkünkben tárgyalt formájában olyan szereplőket vonnak be az innovációs folyamatba, akik korábban többnyire csupán *passzív felhasználói* voltak a fejlett országok agytrösztjei által kidolgozott innovatív termékeknek vagy eljárásoknak. Hangsúlyozni kell, hogy egyik esetben sem pusztán arról van szó, hogy több szereplő jelenik meg a színen, hanem *a korábbiaktól merőben eltérő típusú, marginális szereplők* kapcsolódnak be az innovációs folyamatba. Fel kell figyelniük a fiatalok – főként a diákok – növekvő részvételére az innovációs folyamatban.
- Ez mindhárom innovációtípus esetében *megsokszorozza a korábban rendelkezésre álló innovációs kapacitást*. Az eddig főként imitáló, fejletlenebb orszá-

- gokban is felpörög az innováció motorja (Li –Kozhikode, 2009; Brem – Moitra, 2012).
- Hatékonyságnövelő tényező az is, hogy *távoli területekről származó, eddig nem használt tapasztalatokat vonnak be az innovációba*. Közhely, hogy a problémák sokszor csak akkor oldhatók meg, ha a fejlesztők kilépnek azon keretek közül, amelyek között természetlenek voltak, és szokatlan forrásokból merítenek.
 - Fontos közös vonása mindhárom innovációtípusnak az, hogy *költségtakarékos megoldásokat kínál az innovációs folyamat különböző fázisaiban*. Ez a crowdsourcingnál az *ingyenes vagy névleges* jutalommal honorált, *lelkessedésből végzett munkának* köszönhető, míg a fordított innovációk esetében a fejlődő országok alacsonyabb bérszintjére (és általában költség szintjére) vezethető vissza, a mezítlábas innováció pedig egyenesen az olcsósággal, az alacsony tőkeigénnyel definiálható.
 - A fordított innovációk esetében makroszintű előnyként jelentkezik még az is, hogy sok esetben olyan megoldásokat dolgoznak ki, amelyek *nem igényelnek komolyabb infrastruktúrát*, a meglévő helyi anyagokra, lehetőségekre stb. támaszkodnak. Ezek jól jöhetnek a fejlett országokban is a világtól elzárt területeken, illetve speciális helyzetekben, például katonai akcióknál, természeti csapásoknál stb.
 - Mind a crowdsourcing, mind a fordított innováció esetében fontos mozgatórugó az *adott infrastruktúra kereteiből való kitörés*. „Az infrastruktúra hiánya lehetőségeket nyit meg, mivel a létező infrastruktúra lelassíthatja az innovációt. Mít kezdenek majd az összes ATM-mel, ha áttérnek a mobilbankolásra? India közvetlenül a mobilbankolást építheti ki, vagy a bicikliről közvetlenül az elektromos autókra térhet át, mert csak nagyon kevés benzinkút működik az országban (Go-vidarajant idézi: Platt, 2010).
 - Mindhárom innovációtípus meghatározó tulajdonsága, hogy „fogyasztóközeli”. A fordított innováció esetében már nem csupán a fejlett országokban létrehozott innovációk lokális viszonyokhoz való utólagos hozzáigazításáról van szó, hanem eleve a lokális viszonyoknak megfelelő, a helyi kultúrába beágyazott innovációkról. A crowdsourcing esetében is lényeges mértékben alakítja a „tömeg” az innovációkat, következésképpen *az eredmény közelebb lesz elvárásaihoz*. A fogyasztóközeli megoldások általában „easy to use” megoldások is egyszersmind. E szempontok előtérbe helyezése egyre fontosabb mindenütt.
 - A társadalmi igényeknek való jobb megfelelés nem független az előbb említett költségtakarékos innovációk preferálásától. *Az olcsóság ma már nemcsak a legszegényebb országok fogyasztói számára szempont*, hanem az európai, sőt

amerikai fogyasztók egyre szélesebb körében is az. A vállalatok ezekben az országokban is kezdik felfedezni *a szegényeket mint fogyasztókat*, hiszen bár a vásárlóerejük egyénenként alacsony, de egyre többen vannak, és sokkal többen, mint a tehetős polgárok. A jövedelemkülönbségek mindenütt nőnek, a *trickle down-elmélet¹ ebben a közegben már nem működik*. A gazdagok számára kifejlesztett termékek nem szivárognak le némi késéssel a szegényebb rétegekhez. Ha a vállalatok tágítani akarják piacaikat, *gondolniuk kell az alacsonyabb vásárlóerejű rétegekre is*.

- Az előbbiekkal összefügg a tárgyalt innovációtípusok azon közös vonása, hogy mindhárom igen *alacsony kockázatú*. A tudás olcsó, könnyen hozzáférhető forrásaira alapoznak, jobban alkalmazkodnak a lokális szükségletekhez, amelyeket első kézből ismernek. Ez is mérsékli a kockázatokat, a piaci kudarcok esélyét.
- A crowdsourcing és a fordított innováció esetében egy további közös vonást, egyfajta összegződési faktort fedezhetünk fel. A fejlődő országok piacainak paradoxonja *keresleti oldalról*, hogy az *egyenként jelentéktelen vásárlóerő a magas népességszám miatt mégis óriási (és gyorsan növekvő) felvevőkapacitássá összegződhet*. Hasonló *összegződést* tapasztalhatunk a crowdsourcing esetében a *kínálat oldaláról*. Az *egyenként korlátozott intellektuális kapacitás hatalmas szellemi erővé összegződik*. Ahogyan *Surowiecki Galtonra* hivatkozva fogalmaz: „Megfelelő feltételek között a csoport jelentősen intelligensebb, mint az egyén, sőt gyakran okosabb, mint a benne részt vevő legokosabb ember.” (*Surowiecki*, 2005, xiii. o.)

Konklúziók

Az új innovációtípusokról eddig kifejtettek alapján megalapozottan állíthatjuk, hogy a nemzetközi statisztikákban alkalmazott, a schumpeteri alapokra épülő (termékinnováció, technológiai innováció stb.) hagyományos klasszifikáció kiegészítésre szorul (lásd a *2. táblázatot*). A *2. táblázatban* szereplő első négy osztályozási szempontot – főként az első kettőt – nemzetközileg széles körben alkalmazzák, ezek alapján állítva fel rangsorokat az országok között. Ahhoz azonban, hogy az újabban felbukkanó, illetve az ismert, de kevésbé vizsgált típusait súlyuknak megfelelően kezeljük, további három szempont szerinti mérésre és elemzésre van szükség. *1. a tőkeigény szerinti; 2. az innováció születésének körülményei, illetve helye szerinti és 3. az innováció globális terjedésének iránya szerinti vizsgálatokra*.

¹ A „trickle down”, azaz a „leszivárgási” elmélet szerint a társadalom magasabb jövedelmű rétegeinek jövedelméből az adózáson keresztül valamennyi az alacsonyabb rétegekhez is „leszivárog”.

Az innovációk kibővített tipológiája

Az osztályozás szempontja	Innovációtípusok az adott paraméter szerint
Az innováció megjelenési formája, megcélzott területe szerint (Schumpeteri, illetve az OSLO kézikönyvben ¹ alkalmazott osztályozás)	Termékinnováció Technológiai vagy folyamatinnováció Marketinginnováció Szervezeti innováció
Az újdonság foka szerint. (Az OSLO kézikönyvben alkalmazott osztályozás)	Az egész világon új Az adott iparágban, illetve piacon új A vállalat számára új megoldás
Az innováció hordereje, fontossága szerint (Schumpeteri, illetve az OSLO kézikönyvben alkalmazott ² osztályozás)	Radikális innovációk ³ Inkrementális innovációk
A korábbi termékekhez, illetve megoldásokhoz való viszonyuk szerint	Diszruptív innovációk Fenntartó jellegű innovációk
Tőkeigény szerint	Magas tőkeigényű ⁴ Alacsony tőkeigényű, „mezítlásos innovációk”
Az innováció elterjedésének iránya szerint	A fejlett országokból szétterjedő, „klasszikus” innovációk A fejlődő országokból a fejlett világba áramló, ún. fordított innovációk
Az innováció születésének körülményei, illetve helye szerint	Hagyományos, a nagyvállalatokban folyó K+F nyomán születő innovációk Hálózati, a neten gyakran sok szereplő erőfeszítésével születő innovációk

¹ A kézikönyvben [2005] egyéb osztályozásokat is említene, ezekre itt nem térünk ki.

² Az OSLO kézikönyv nem különbözteti meg a felmérésekben lekérdezendő innovációtípusként az inkrementális és a radikális innovációkat. Az előbbieket nem is tekintik igazi innovációnak. Több helyen felhívja a figyelmet azonban arra, hogy az inkrementális változások sora alapvető megújuláshoz, tehát radikális innovációhoz vezethet (OECD, 2005, 40., 47. o.).

³ „Az életgörbe kezdeti szakaszában inkább radikális innovációk történnek, ezeket később felválthatják az inkrementális újítások.” (Némethné, 2009, 73. o.)

⁴ Az OSLO kézikönyvben [2005] is említik a magas tőkeigényű innovációkat, de nem az általunk jelzett összefüggésben. A kézikönyvben a magas munkaigényű, illetve magas tudásigényű innovációkkal szembeállítva szerepel, nem pedig az alacsony tőkeigényű innovációk kategóriapárjaként.

Forrás: Saját összeállítás, az új klasszifikációkat szürke háttér jelöli.

Jelen írás célja éppen ez utóbbi három szempont szerint értelmezhető új, illetve jelentőségükben felértékelődő *innovációs formák elemzése*. Ezek statisztikai vizsgálata és bevonásuk az innovációs rangsorok felállításába – megítélésünk szerint – jelentősen átrajzolná az innovációk világtérképét.²

Az innováció cikkünkben tárgyalt három formája közvetlenül is összefonódhat egymással: a felfelé, a gazdag országok felé áramló innovációk összekapcsolódhatnak crowdsourcing-megoldásokkal, s olykor még a mezítlábas innováció modern változataként is kategorizálhatók. Ez a tény és a korábban részletezett közös vonások – úgy véljük – meggyőzően bizonyítják, hogy a két új innovációs forma nem véletlenül bukkant fel nagyjából egy időben, és az sem véletlen, hogy a mezítlábas innovációk is felértékelődnek napjainkban. A három trend között szoros kapcsolat van. A mezítlábas innovációk modern ICT-ra alapozott változata, a crowdsourcing és a fordított innováció mögött – a sajátos tényezők mellett – egyaránt egy meghatározó irányzat: a gazdasági rendszer napjainkban végbemenő „nagy transzformációja”, az *indusztriális kapitalizmusból információs kapitalizmussá* történő átalakulása áll.

Hivatkozások

- Afuah, A. – Tucci, C. L. [2012]: Crowdsourcing as a Solution to Distant Search. *Academy of Management Review*, Vol. 37., No. 3., 355–375. o.
- Aron, D. [2012]: InnoCentive Positions Itself as a Challenge Marketplace. *Gartner*, 27 June. <https://www.innocentive.com/files/node/casestudy/gartner-report-innocentive-positions-itself-challenge-marketplace.pdf> Retrieved, December 27.
- Baumol, W. J. [2002]: *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton, N. J.
- Beyhan, B. – Dayar, E. – Findik, D. – Tandoğan, S. [2009]: *Comments and Critics on the Discrepancies between the Oslo Manual and the Community Innovation Surveys in Developed and Developing Countries*. TEKPOL, Science and Technology Policies Research Center, Middle East Technical University, Ankara.
- Bögel György [2007]: Az innováció vándorlása. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 54., No. 9., 821–836. o.

² A témakörrel foglalkozók közül többen is felvetik, hogy az OSLO kézikönyvben rögzített innovációdefiníciók, illetve klasszifikációk – hasonlóan más nemzetközileg koordinált statisztikai kategorizálásokhoz – a fejlett országok testére vannak szabva (Beyhan *et al.*, 2009). Ez részben azzal függ össze, hogy többnyire a fejlett országok képviselői kezdeményezik, illetve dolgozzák ki a nemzetközi statisztikai rendszereket, illetve nagyobb súllyal szerepelnek az ilyen feladatokra szakosodott szervezetekben, mint a kevésbé fejlett országok szakértői. Ez mindenképpen torzító hatású. „A fejlődő országokat – kevésbé sikeres innovatív környezetüknek, továbbá az importált és abszorbeált technológiákra való nagy rászorultságuknak betudhatóan – a harmadik féltől származó innovációk beépítésére irányuló adaptív erőfeszítéseiknek megfelelően kell elemezni, tekintetbe véve olyan kisebb innovációs erőfeszítéseket is, mint a meglévő technológiák javítása vagy a szervezeti innovációk.” (Carvalho, 2006, 1. o.)

- Brem, A. – Ivens, B.* [2013]: Do Frugal and Reverse Innovation Foster Sustainability? Introduction of a Conceptual Framework. *Journal of Technology Management for Growing Economies*, Vol. 4., No. 2., 31–50. o.
- Brem, A. – Moitra, D.* [2012]: Learning from Failure: Case Insights into a UK-India Technology Transfer Project. In: *Audretsch, D. B. – Link, A. N. – Lehmann, E. E. – Starnecker, A.* (eds.): *Technology Transfer in a Global Economy.* (International Handbook Series on Entrepreneurship) Springer, New York, 253–275. o.
- Carlsson, B.* [2003]: Innovation Systems: A Survey of the Literature from a Schumpeterian Perspective. Paper for the Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economic, Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University, June.
- Carvalho, F.* [2006]: The Measurement of Innovation in Developing Countries: An Overview of the Main Criticisms and Suggestions Regarding the Adoption of the Oslo Manual Approach. http://www.ocw.unu.edu/maastricht-economic-and-social-research-and-training-centre-on-innovation-and-technology/economic-development-and-innovation-studies/Flavia_Carvalho_Paper_Verspagen_2006.pdf
- Castells, M.* [2009]: *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture.* 2nd edition. Vol. 1–3. Wiley, Hoboken, N. J.
- Chandra, V. – Eröcal, D. – Padoan, P. C. – Primo Braga, C. A.* (eds) [2010]: *Innovation, and Growth: Chasing a Moving Frontier.* World Bank–OECD, Paris.
- Chesbrough, H. W.* [2003]: The Era of Open Innovation. *MIT Sloan Management Review*, Spring, April 15. <http://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation/>
- Chesbrough, H. W.* [2006]: *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology.* Harvard Business School Press, Boston.
- Cohen, W. M. – Levinthal, D. A.* [1990]: Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35., No. 1., March. 128–152. o.
- Demombynes, G. – Thegeya, A.* [2012]: Kenya’s Mobile Revolution and the Promise of Mobile Savings. World Bank Policy Research Working Paper, No. 5988.
- Doan, A. – Ramakrishnan, R. – Halevy, A. Y.* [2011]: Crowdsourcing Systems on the World Wide Web. Review Articles. *Communications of the ACM*, Vol. 54., No. 4., 86–98. o.
- Drucker, P.* [1993]: *Post-capitalist Society.* Harper Collins Publishers, New York.
- Filippetti, A. – Archibugi, D.* [2011]: Innovation in Times of Crisis: National Systems of Innovation, Structure, and Demand. *Research Policy*, Vol. 40., No. 2., 179–192. o.
- Franceschi-Bicchierai, L.* [2014]: How Data Scientists Are Uncovering War Crimes in Syria. Mashable. August 08. <http://mashable.com/2014/08/08/data-scientists-uncover-syrian-war-crimes/>
- Freeman, C.* [1990]: Schumpeter’s Business Cycles Revisited. In: *Heertje, A. – Perlman, M.* (eds.): *Evolving Technology and Market Structure: Studies in Schumpeterian Economics.* The University of Michigan Press, Ann Arbor, 17–38. o.
- Gassman, O. – Enkel, E. – Chesbrough, H.* [2010]: The Future of Open Innovation. *R&D Management*, Vol. 40., No. 3., 213–221. o.
- Gordon, R. J.* [2004]: Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper 10662, Cambridge, August.
- Govindarajan, V.* [2011]: Reverse Innovation at Davos. *Harvard Business Review, Free Webinar.* <https://hbr.org/2011/02/reverse-innovation-at-davos.html>
- Govindarajan, V. – Ramamurti, R.* [2011]: Reverse Innovation, Emerging Markets, and Global Strategy. *Global Strategy Journal*, Vol. 1., 191–205. o.
- Gylfason, T.* [2013]: Democracy on Ice: a Post-mortem of the Icelandic Constitution. June, 19. [https://www.opendemocracy.net/can-europe-make-it/thorvaldur-gylfason/democracy-on-ice-post-mortem-of-icelandic-constitution.](https://www.opendemocracy.net/can-europe-make-it/thorvaldur-gylfason/democracy-on-ice-post-mortem-of-icelandic-constitution)

- Howe, J. [2006]: The Rise of Crowdsourcing. *Wired Magazine*, Vol. 14., No. 6. <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>
- Howe, J. [2008]: *Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business*. Crown Publishing Group, New York.
- Inzelt Annamária [2007]: *Technológiai haladás és társadalmi fejlődés. Doktori értekezés*. Budapest.
- Jeppesen, L. B. – Lakhani, K. R. [2010]: Marginality and Problem-Solving Effectiveness in Broadcast Search. *Organization Science*, Vol. 21., No. 5., 1016–1033. o.
- Jones, L. E. – Manuelli, R. E. [2005]: Neoclassical Models of Endogenous Growth: The Effects of Fiscal Policy, Innovation and Fluctuations. In: *Durlauf, S. – Aghion, P. (eds): Handbook of Economic Growth*. 13–65. o.
- Kornai János [2011]: *Gondolatok a kapitalizmusról*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Kuczi Tibor [2011]: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet. Jelenkutató Alapítvány*, Budapest. <http://hunteka.uni-corvinus.hu/monguz/index.jsp>
- Laki Mihály [1984–1985]: Kényszerített innováció: műszaki fejlesztés az eladók piacán *Szociológia*, Vol. 13., No. 1–2., 45–52. o.
- Levi-Strauss, C. [1967]: *The Savage Mind*. Oxford University Press, Oxford
- Li, J. – Kozhikode, R. K. [2009]: Developing New Innovation Models: Shifts in the Innovation Landscapes in Emerging Economies and Implications for global R–D Management. *Journal of International Management*, Vol. 15., No. 3., 328–339. o.
- Linna, P. [2013]: Bricolage as a Means of Innovating in a Resource-Scarce Environment: A Study of Innovator-Entrepreneurs at the BOP. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 18., No. 3., DOI: 10.1142/S1084946713500155
- Lucas, R. E., Jr. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22., 3–42. o.
- McLure, J. [2012]: Reverse Innovation. <http://www.tuck.dartmouth.edu/today/ideas/reverse-innovation/>
- Mukerjee, K. [2012]: Frugal Innovation: The Key To Penetrating Emerging Markets. *Ivey Business Journal*, Vol. 76., 1–3. o.
- Mukherjee, A. [2011]: Competition, Innovation and Welfare. *The Manchester School*, Vol. 79., No. 6., December, 1045–1057. o.
- Nelson, R. – Winter, S. [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge.
- Némethné Pál Katalin [2009]: *Innovációs tevékenység mérése a magyar vállalatoknál. PhD-értekezés*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Nonaka I. – Takeuchi H. [1995]: *The Knowledge-Creating Company—How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, New York.
- North, D. C. – Wallis, J. J. – Weingast, B. R. [2006]: *A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. NBER *Working Paper*, No. 12795.
- OECD [2005]: *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3rd edition, Paris.
- OECD [2007]: *Innovation and Growth. Rationale for an Innovation Strategy*. Paris.
- Platt, J. R. [2010]: Reverse Innovation: Changing the Path of Global Development. *IEEE_USA Today's engineer*. <http://www.todaysengineer.org/2010/May/ReversInnovation.asp>
- Powell, W. W. – Gianella, E. [2010]: Collective Innovation and Innovators Network. Chapter 13. In: *Hall, B. H. – Rosenberg, N. [eds]: Handbook of the Economics of Innovation*. Vol. 1. North Holland, Amsterdam, 575–605. o.
- Radjou, N. – Prabhu, J. – Ahuja, S. [2012]: *Jugaad Innovation: Think Frugal, Be Flexible, Generate Breakthrough Growth*. San Francisco, Jossey-Bass.
- Rao, B. C. [2014]: Alleviating Poverty in the Twenty-First Century Through Frugal Innovations. *Challenge*, Vol. 57., No. 3., 40–59. o.

- Rheingold, H.* [2003]: *Smart Mobs. The Next Social Revolution.* Perseus Publishing, Cambridge, MA.
- Romer, P.* [1986]: Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 94., No. 5., 1002–1037. o.
- Romer, P.* [1990]: Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, Vol. 98., No. 5., 71–102. o.
- Schumpeter, J. A.* [1934/1980]: *A gazdasági fejlődés elmélete.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Schumpeter, J.* [1939]: *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, Volume I.* McGraw-Hill, New York.
- Smith, A.* [1959]: *A nemzetek gazdagsága. E gazdagság természetének és okainak vizsgálata.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Stritar, R.* [2012]: Resource Hijacking as a Bricolage Technique. *Economic and Business Review*, Vol. 14., No. 1., 5–15. o.
- Steedman, I. – Metcalfe, S.* [2013]: Exploring Schumpeterian Dynamics: Innovation, Adaptation and Growth. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 10., No. 2., 149–178. o.
- Surowiecki, J.* [2005]: *The Wisdom of Crowds.* Anchor Books, New York – Toronto.
- Susman, G. I.* [2007]: *Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economy.* Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Szabó Katalin* [2009]: Innováció Magyarországon: felülnézetben és földközelben. *Vezetéstudomány*, Vol. 40., No. 4., 2–15. o.
- Szabó Katalin* [2013]: A tudásmonopólium eróziója. *Educatio*, No. 3., 323–336. o.
- Szabó Katalin – Kocsis Éva* [2003]: Tanulás és felejtés vegyes vállalatokban. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Szunyogh Zsuzsanna* [2010]: Az innováció mérésének módszertani kérdései. *Statistikai Szemle*, Vol. 80., No. 5., 492–507. o.
- Tapscott, D. – Williams, A. D.* [2006]: *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything.* Portfolio, Penguin Book, New York.
- Török Ádám* [2006]: Elmaradottság, felzárkózás és innováció az Európán kívüli, nem OECD-országokban. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 53., No. 11., 1005–1022. o.
- Trimble, C.* [2012]: Reverse Innovation and the Emerging-Market Growth Imperative. *Ivey Business Journal*, March-April [Iveybusinessjournal.com/topics/innovation/innovation-and-the-emerging-market-growth-imperative#vhhbnympg-fi].
- Woods, D.* [2009]: The Myth of Crowdsourcing. Crowds Do Not Innovate – Individuals Do. *Forbes*. elektronikus változat. <http://www.forbes.com/2009/09/28/crowdsourcing-enterprise-innovation-technology-cio-netw>
- Wooldridge, A.* [2010]: The World Turned Upside Down. *The Economist*, April 15.
- Zaltman, G. – Duncan, R. – Holbeck, J.* [1973]: *Innovations and Organizations.* Wiley, New York.
- Zhang, J. – Chen, L.* [2014]: The Review of SMEs Open Innovation Performance. *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol. 4., 716–720. o.

ÚJ KÖNYVEK

Csaba László: Európai közgazdaságtan

Akadémiai Kiadó, Budapest, 2014, 198 oldal

A 2008-as pénzügyi és gazdasági válság, valamint annak kezelése számos közgazdasági, pénzügyi összefüggés át- és újragondolására készíti a kutatókat. Erre az időszakra vonatkozóan *Csaba László* olyan nézőpontból vizsgálja a közgazdaságtan birodalmát, amelyet nem szoktak górcső alá venni, nevezetesen a közgazdaság-tudomány európai dimenzióját a térség egészében és annak egy sajátos szeletében, a posztkommunista átalakulást megtapasztalt országokban.

Felvetődhet az olvasóban a kérdés, hogy egyáltalán mi szükség van egy ilyen megközelítésre, mi értelme van európai közgazdaságtanról beszélni azon túl, hogy a közgazdász tudósok egy része történetesen Európában írja műveit. A szerző a könyv célját, módszerét felvezető fejezetben már dióhéjban összefoglalja, hogy nézete szerint az európai közgazdaságtan térvessztése indokolja témaválasztását. Azonban az első oldalaktól kezdve világos, hogy ennél tágabb problémakört ölel fel a könyv. A kutatás és az oktatás szerves kapcsolatából indul ki, azt is feltérképezi, hogy egy szélesen értelmezett közgazdasági műveltség átadásához milyen feltételek elengedhetetlenek, és ezeket veti össze a hazai felsőoktatás fejleményeivel. Hitet tesz amellett, hogy egy komplex témakör rendszerszerű, átfogó megközelítése könyvnyi terjedelmet igényel, szembeállva a csak folyóiratcikkekben gondolkodó kordivattal.

A probléma mélységét úgy érzékelteti *Csaba László*, hogy egy egész fejezetet szentel a mai közgazdaságtan állapotának a bemutatására, és ebben helyezi el az európai közgazdaságtant. Mindezt óriási enciklopédikus tudás birtokában teszi, megállapításai mögött a tudományszak vezető folyóiratainak, szakmai fórumainak folyamatos tanulmányozása, figyelemmel kísérése húzódik. A témában kevésbé járatos olvasót sem lepi meg, hogy a szerző az elméleti közgazdaságtan és az üzleti tudományok, illetve a gazdaságpolitikai gyakorlat egymástól való elszakadását, a matematizáltság, formalizáltság egyeduralkodóvá válását találja a mai közgazdaság-

tan meghatározó jellemzőinek. Az újdonság az, milyen alaposággal, részletességgel ezeket a jelenségeket dokumentálja. Ugyanez igaz arra az állításra is, hogy a közgazdaságtan más tudományszakokhoz képest is példátlan módon amerikanizálódott az elmúlt fél évszázad alatt. Ennek folyamatát nemcsak a folyóiratokon keresztül kísérhetjük figyelemmel, hanem az oktatásban is. Míg a természettudományokban az indiai, kínai és más országok tudósai akár egyharmadnyi részben jelen vannak a vezető lapokban, a közgazdaság-tudományban csak az adott térséggel foglalkozó folyóiratokban publikálnak, a vezető lapokba nem tudnak bekerülni. A hosszú múltra visszatekintő német, svájci lapok az angol nyelv kizárólagos használatával, a matematizálás módszertanának alkalmazásával próbálnak lépést tartani, de a folyóirat-rangsorok élbolyába nem tudtak betörni. A szerző az amerikai *David Colandert* idézi, aki figyelmeztet arra, hogyha az európai közgazdaságtan „hagyományos előnyeit, mint a szélesebb alapozást, áttekintést, a nagy kérdések művelését elhagyja, akkor saját magát fogja az örök másodhegedűs szerepére kárhozhatni” (62. o.).

A kép, amit kapunk, nem szívdérítő, de nem reménytelen. A közgazdaságtan tematikájának és tárgyalásmódjának fél évszázados beszűkülésével kapcsolatban számos, szintén amerikai szerzőtől származó kritikával is megismerkedik az olvasó. A nem főáramú tudósok közül többen nagy nemzetközi befolyásra tettek szert, noha ők általában nem közgazdaságtani tanszékeken tanítanak (például: *Oliver Williamson* vagy *Geoffrey Hodgson*). *Csaba László* megítélése szerint a tudományágon belül megindult egy fokozatos paradigmaváltás, a társtudományokkal való közös munka megerősödött. Az a kérdés ugyan nyitva marad, hogy a főárammal való együttélés hogyan valósulna meg, hiszen maga a szerző mutat rá nyomatékosan, hogy a neoklasszikus szintézis zárt rendszer. Határozottan körvonalazódik viszont, hogy mit is érthetünk európai közgazdaságtan alatt, amelynek megalkotását kutatási programként foghatjuk fel. Az európai kutatók az európai elemzési hagyományok újraélesztésével a nemzetgazdaságot mint elemzési egységet visszahelyeznék a kutatás középpontjába, s a társadalom számára releváns, európai kontextusban felmerülő kérdésekkel foglalkoznának. Tagadhatatlan, hogy az európai integrációban a nemzetgazdaságok szoros összefonódottsága új értelmet és szükségességet ad egy európai megközelítésnek. A nemzetek gazdagságának a kérdésköre – egyik ország miért gazdagabb, mint a másik – ismét a közgazdászok alapkérdése lenne és nem elsősorban gazdaságtörténészeké. A módszertani pluralizmus és a kísérleti ellenőrzés is fontos ismérve lenne az európai közgazdaságtannak. A szerző kifejezetten elveti a matematikai leírhatóság szempontjai számára előnyösen leegyszerűsített emberkép, a kizárólag haszonmaximalizáló „homo oeconomicus” alkalmazását. Önmeg-

határozása szerint: „módszertanilag a neoklasszikus szintézis jelentette főáramon kívül, de a szélesebben vett szakma, a North, Williamson, Stiglitz, Rogoff, Eucken, Todaro, Hirschman, Hayek, Myrdal és Amartya Sen által is fémjelzett közgazdasági tudományosság határain belül állunk” (75. o.).

Az európai közgazdaságtan második világháború utáni egyik legismertebb és legsikeresebb alkotása a szociális piacgazdaság modellje, amely a maastrichti szerződéssel az Európai Unió jogilag rögzített, hivatalos eszményévé lépett elő. Magyarországon sajnálatos módon a mai napig kevésbé ismert az eredeti német modell, de uniós szinten is inkább olyan kontextusban szokás említeni a szociális piacgazdaságot, mint ami az USA és az Európai Unió berendezkedését megkülönbözteti, és amelynek a legfontosabb sajátossága az állam szociális felelősségvállalása, valamint a munkaadók és munkavállalók közötti szociális partnerség. Ezek kétségtelenül az eredeti német szociális piacgazdaságnak is részei voltak. *Wilhelm Röpke, Walter Eucken* és a többi szellemi társuk valóban alternatívát kerestek a korlátlan szabad verseny, a „manchesteri kapitalizmus” és a náci–szovjet típusú parancsuralmi gazdaság között, azonban kiindulópontjuk a verseny szabadsága, a magántulajdon igenlése, az egyéni felelősségvállalás volt. Az állam szociális szerepvállalása ehhez képest alárendelt, kiegészítő jellegű. *Csaba László* dióhéjban összefoglalja a német szociális piacgazdaság hovatovább elfelejtett alapvonásait, amire két jó oka van.

Egyrészt, mert az európai közgazdaságtan szempontjából roppant tanulságos az a kettős folyamat, ahogyan a „rajnai modell” európai karriert futott be, miközben maga Németország egyre távolabbra került az eredeti euckeni-röpkei elképzelésektől, a 80-as évekre az állami beavatkozás, a jövedelmi újraelosztás nagymértékben megnőtt. A szociális piacgazdaság elmélete mindeközben kifulladt, és az ordoliberalis irányzat háttérbe szorult – párhuzamosan a német közgazdaságtan amerikanizálódásával, amire fentebb már utaltunk. A német egyesítés után ez az elfordulás a gyökerektől még erősebb lett. Csak a legutóbbi években történtek olyan reformok az államháztartásban, a munkapiacban, amelyek a szociális piacgazdaság elveihez való visszatérésként értelmezhetők anélkül, hogy az egyetemi körökben, az elméletben fordulat történt volna.

Másrészt a jóléti állam válsága, reformjai a szerző szerint szükségessé teszik a szociális piacgazdaság és a jóléti állam modellszerű szembeállítását, amit gyakran és helytelenül szinte szinonimaként használnak. Az „alapító atyák” merőben másként képelték el az ordoliberalis, versenyközpontú gazdasági rendszert, amiben csak rászorultsági alapon jár szociális ellátás, mint a svéd univerzális jóléti államot. *Csaba László* a szociális piacgazdaság újrafelfedezésében látja azt a szellemi for-

rásvidéket, amiből a lassú növekedéssel vergődő EU válságkezeléséhez értelmezési keretet találhat. Számba veszi azokat a modelleket, amelyek a szociális piacgazdaság alternatívái lehetnek Kínától az USA-ig, de arra jut, hogy ezek alkalmazása európai keretekben vagy nem lehetséges, vagy/és nem kívánatos. Ugyanakkor tudatában van annak, hogy nemcsak a hagyományos német szociális piacgazdaság lehet az egyetlen megoldás, hiszen a skandináv jóléti állam is reformok során ment keresztül. Ezt a meglátást véleményem szerint három szempontból is ki kell emelnünk. Egyrészt a státuszérzést szolgáló kontinentális jóléti rendszerekkel szemben a skandináv jóléti rendszerek hagyományosan hatékonyabban csökkentették a társadalmi egyenlőtlenségeket. Másrészt a reformok során előtérbe került a szociális védelemnek mint szociális vagy humántőke-befektetésnek az értelmezése, ami ezekben az országokban bizonyíthatóan versenyelőnyökhöz vezetett, és amely szempont a fordista tömegtermelés korában alkotó német szerzőknél fel sem merülhetett. Harmadrészt jó néhány svéd közgazdász értelmezése szerint a 70-es, 80-as évek költséző állama az eredeti Rehn–Meidner-modell elfajulása volt. Az európai közgazdaságtan ügye szempontjából kifejezetten biztató lehet, ahogy – a németekkel szemben – (ön)tudatosan vállalják saját modelljüket, igaz, hogy két évtizednyi sikeres reformfolyamattal a hátuk mögött. Az európai szociális piacgazdaság témakörének lezárásaként *Csaba László* olyan szempontok sorát vonultatja fel, különösen a szociális piacgazdaság modelljének mai alkalmazhatósága és a posztoszocialista országok kapcsán, amelyek széles körű szakmai diskurzust érdemelnek.

A könyv harmadik része a rendszerváltozás mérlegének megvonására és az átmenetből levonható elméleti tanulságok összegzésére vállalkozik. A szerző a rendszerváltozás értékelésének elméleti keretét – a megelőző fejezetek szemléletével összhangban – az ordoliberalizmust választja. A mai közhangulatban, amely mind a rendszerváltozás eredményeivel, mind az uniós tagsággal szemben szkeptikus és csalódott, szükséges és tanulságos a tárgyilagos áttekintés. A végeredményt megelőlegezi a fejezet címe: „félíg üres vagy félíg telt pohár”. A fejezetben a szerző sorra veszi a térségben elért eredményeket és a fogyatékoságokat, rendre rámutatva a térségen belüli különbségekre. A különbségek szempontjából perdöntőnek bizonyult az uniós tagság, ezért külön elemzi az európaizálódás szerepét. Egy olyan időszakban, amikor szinte kizárólag az integráció válságáról hallunk, érdemes és fontos felidézni azt a horgony szerepét, amit az EU, az uniós jogszabályok átvétele jelentett. Ennek a jelentősége akkor válik igazán szembetűnővé, ha az uniós posztoszocialista tagállamokat összevetjük azokkal az országokkal, amelyek nem váltak uniós tagokká, illetve kilátásuk sincs erre. Az élet azóta azt is igazolta, amit a szerző még csak

elméleti belátás alapján állapít meg, nevezetesen, hogy Oroszország gyorsabb növekedésével szemben a globális értékláncba beépült közép-európai országok fejlődési teljesítménye jobbnak minősíthető. Az olajárak esésével 2014-ben az orosz növekedés kártyavárként omlott össze. A kérdéskör tárgyalásának befejezése nem vidítja fel az olvasót. Azzal szembesít, hogy az egyszeri hatások (a rendszerváltozással járó struktúraváltás, az uniós csatlakozás) után a növekedés endogén tényezői határozzák meg a gazdasági növekedést, és ezekben (a belső tőkeképződés, a munkaerő mennyisége és összetétele, az innovációs rendszer, a közbizalom, a pénzügyi közvetítőrendszer fejlettsége) a térség országai mind a megelőző időszakhoz, mind a felzárkózási vágyaikhoz viszonyítva tartósan alacsony növekedési potenciállal rendelkeznek.

A szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet tanulmányozása *Csaba László* szerint a közgazdaságtan számára érdekes és értékes tanulságokkal jár. Számos elméleti tétel (például a makroökonómiai stabilitással, liberalizációval, privatizációval kapcsolatban) igazolást nyert. A szélesebb, történeti, intézményi megközelítés, a rendszerelméleti elemzés („*Ordnungstheorie*”) szükségessége bebizonyosodott.

Csaba László könyvét éppúgy érdemes forgatniuk a felsőoktatásban oktatóknak, kutatóknak, mint a mester- vagy doktori képzésben résztvevőknek. A doktori iskolákban hivatástisztázó irodalomként ajánlható: a kutatójelölt mit is akar kezdeni a szakmájával itt Európa közepén, kinek a javára akarja művelni, milyen válaszutak között kell döntenie. A könyvet átelmélkedve valóban lehetősége lesz választani, nem pedig sodródni. A hazai közgazdász szakma számára a könyv felkínálja, hogy helyenként provokatív gondolataival vitákat generáljon, amelyek új elméleti felismerésekhez, gazdaságpolitikai elképzelésekhez vezethetnek. A szerzőt bizonyosan ez töltené el a legnagyobb örömmel.

Farkas Beáta

* *Farkas Beáta*, egyetemi tanár, Szegedi Tudományegyetem.
E-mail cím: bfarkas@eco.u-szeged.hu

Muraközy László (szerk.): A bizalmatlanság hálójában. A magyar beteg

Corvina Kiadó, Budapest, 2012, 241 oldal, 2690 Ft

A Corvina Könyvkiadó gondozásában, *Muraközy László* (a Debreceni Egyetem oktatója) szerkesztésében 2012-ben megjelent: *A bizalmatlanság hálójában* című könyv, amelynek nemcsak a címe, hanem az alcíme (*A magyar beteg*) is utal a mondanivalóra. A könyv különlegesnek tekinthető tekintetben, hogy nemcsak egy szerző gondolatait ismerhetjük meg benne, hanem a felvetett problémákat/kérdéseket más és más szakterület szemszögéből vizsgálták a magyar tudományos élet jeles képviselői. De honnan is ered ez az egyedi jelleg? Miért is jött létre? Mi a célja? Ki a megcélzott olvasóközönség? Ezekre, illetve hasonló kérdésekre már az első fejezetben megkapjuk a választ, ahol a szerkesztő részletesen leírja a könyv keletkezési körülményeit, létrejöttének kiváltó okait, illetve rövid összefoglalót is kapunk tőle az egyes fejezetekről. Majd hat fejezetben hat különböző szemszögéből olvashatunk a bizalmatlanság és a közintézmények viszonyáról. Végezetül az utolsó fejezetben a könyv létrejöttét elindító konferencia, a 2011. november 25-i kerekasztal-beszélgetésről készült feljegyzést olvashatjuk el. Rövid könyvismertetőmben a már ismertett bevezető után fejezetenként haladva mutatom be a könyvet, illetve annak főbb ténymegállapításait.

A bizalmatlanságok rendszere című *első fejezetből* megtudjuk, hogy 2009-ben a TÁRKI végzett egy felmérést: *A gazdasági felemelkedés társadalmi-kulturális feltételei* címmel. Ebből kiderült, amit már korábban is lehetett sejteni: a magyar társadalom érték- és normazavaros állapotban van, bizalmatlan, államfüggő, kevésbé kezdeményező, nem fogadja el a piacgazdaságban szükségszerűen fellépő egyenlőtlenségeket, felemásan viszonyul a korrupcióhoz, továbbá nincs tisztában saját értékeivel és végül nem bízik sem az intézményeiben, sem pedig embertársaiban. Ebben a környezetben *Felcsuti Péter* kezdeményezésére jött létre az *Értéktér* projekt, amelynek célja, hogy a társadalmi normákat illetően változások legyenek Magyarországon. Az *Értéktér* projekt indíttatására megrendezték a „Bizalom, közintézmények és a gazdasági/társadalmi prosperitás. Melyik a kulcs a többiekhez?” című konferenciát a Debreceni Egyetemen. A részt vevő jogászok, közgazdászok, illetve a magyar tudományos élet kiemelkedő képviselői közül páran nem tartották lezártnak a témát, ennek eredménye ez a könyv. A szerzők elemzésének középpontjában Magyarország áll, céljuk pedig, hogy a felvetett kérdések tisztábbá, a problé-

mák körvonalai pedig világosabbá váljanak az olvasóközönség számára, és ha lehetséges, akkor a kiút mozzanatai is megjelenjenek. Fontos céljuk még továbbá, hogy minél többen csatlakozzanak azokhoz, akik saját tudásuk és képességük szerint Magyarország tartós és stabil felemelkedését próbálják segíteni – együttműködve és a társadalmi bizalmat növelve.

A második fejezetben *Cserne Péter* (a Hulli Egyetem jogi karának oktatója) *Társadalmi normák, jog, közpolitika* címmel közli tanulmányát, amelyben a közös gondolkodáshoz kíván jogelméleti és joggazdaságtani megfontolásokkal hozzájárulni. Felteszi azt a kérdést, hogy vannak-e a gazdasági felemelkedésnek jogi feltételei, s ha igen, azok mifélék? Szerinte a jog szerepét csak a társadalmi normák és a közpolitikák összefüggésében lehet értelmesen felvetni és vizsgálni, továbbá a jog támaszkodik és vissza is hat a társadalmi normákra. Majd felteszi azt a kérdést is, hogy egy adott ország gazdasági fejlődésére van-e hatással, hogy az milyen jogrendszerrel rendelkezik? Véleménye, hogy a jog mellett a társadalmi normák is hatnak a gazdasági növekedésre. Arra pedig, hogy milyen állami tevékenységek játszanak szerepet az egyes nemzetgazdaságok sikerességében vagy kudarcában, a következőket említi: a tulajdonjogok biztosítása, a jogosultságok hatékony bírói érvényesítése és a kormányzati visszaélések elleni fellépés. Itt megemlíti, hogy az előbb felsorolt formális intézmények bevezetése önmagában nem elegendő; egyre nagyobb figyelmet kell fordítani az informális intézményekre; különös tekintettel a bizalom szerepére. Tanulmányában a továbbiakban megjegyzi, hogy a jó és a rossz intézmények között aszimmetria van és nem az intézmények jogi formájára kell figyelni. („Nem a forma lesz érdekes, hanem a funkció!”) (*Cserne*, 41. o.) Majd végezetül még megjegyzi, hogy a magyar társadalom és politikai kultúra csak felszínesen fogadja be a demokratikus és jogállami intézményeket; ezek befogadását nagyban gátolja a korábbi paternalista és tekintélyuralmi rendszer hagyatéka.

A harmadik fejezetet *Győrffy Dóra* (a Pázmány Péter Katolikus Egyetem oktatója) írta *Bizalmatlanság és gazdaságpolitika* címmel. *Győrffy* szerint nem bízunk egymásban, nem bízunk az intézményekben és legkevésbé bízunk választott vezetőinkben, akikkel szemben fogalmazódnak meg leginkább rövid távú elvárásaink. Ők pedig igyekeznek megfelelni ezeknek a rövid távú elvárásoknak: osztogatásokkal, adócsökkentésekkel, hitelezési feltételek lazításával, ezek hatására nő az államadósság, a munkanélküliség, a forint pedig leértékelődik. Tanulmányának fő kérdése, hogy milyen tényezőkkel küzdhető le a rövid távú gazdaságpolitikára való készletesség bizalmatlan környezetben. A válasz érdekében több vizsgálatot is végzett. Elsőként az intézményi bizalmat a demokráciával való elégedettséggel vizsgálja. A 2005. évi

Eurobarometer felmérései szerint Magyarország a sereghajtók között van a demokráciával való elégedettség tekintetében. Ezt követően a költségvetési egyenleg és a demokráciával való elégedettség viszonyát vizsgálva megállapítja, hogy szoros kapcsolat van a kettő között, vagyis ahol magasabb a költségvetési hiány, ott a lakosság kisebb százaléka elégedett a demokráciával, illetve megfigyeli még azt is, hogy ahol alacsony az államadósság, ott jelentősen bővült a magánszektor eladósodása. Ezek után Magyarország kerül vizsgálatának középpontjába, mert hazánk az előző trendbe nem illik bele, mivel itt mind a magánadósság, mind pedig az államadósság nagymértékben növekedett. Felvetődik tehát annak kérdése, hogy miért nem történtek lépések a túlzott hitelezés megfékezésére? A kérdésre válasza az, hogy a kormányzatok hitelfelvétel engedésével akarták kompenzálni a lakosságot az állami megszorításokért. Ezt követően összehasonlítja Magyarországot Szlovákiával és Lengyelországgal, mivel ezek az országok jó példák arra, hogy mely tényezők segítik az alacsony bizalmi szintű környezetben a rövid távú politikai döntések elkerülését. Szlovákia a jól időzített reformpolitikának köszönhette sikerét, míg Lengyelországot intézményi és pénzügyi alulfejlettsége óvta meg a válságtól.

*A 4. fejezetet Tóth Gábor Attila (alkotmányjogász) írta *Bizalom és bizalmatlanság egyensúlya az alkotmányos struktúrában* címmel. A szerző a tanulmányban főként azt vizsgálja, hogy miként írhatók le és elemezhetők a modern alkotmányjogi jelenségek a bizalom fogalmának segítségével; illetve, hogy a köztársasági elnöki vétőjogot hogyan alkalmazták Magyarországon az elmúlt két évtizedben. A magyar alkotmányos rendszer kialakulásáról azt írja, hogy olyan konstrukció kapta a legtöbb támogatást, amely egyfelől többségelvű parlamentáris kormányzást, másfelől jelentős fékező intézményeket hozott létre. Az Alkotmánybíróság határozatai viszont szűkre szabták az államfő alkotmányos mozgásterét. A köztársasági elnök két olyan jogkörrel rendelkezik, amellyel fékezni tudja a törvényhozást: a politikai és az alkotmányossági vétóval. Ezek után megvizsgálja, hogy a rendszerváltás óta a köztársasági elnökök milyen gyakran éltek vétőjogukkal. Az elemzésből az a trend figyelhető meg, hogy a 2003-as éveket követően egyre többször alkalmazták vétőjogukat az államfők. A tanulmány végén még megjegyzi, hogy fontos egy állam működése esetén, hogy ne csak a „fékek” működjenek, mert akkor az állam működésképtelenné válik, illetve az is fontos, hogy működjenek a „fékek”, mert ha nem, akkor autoriter rezsim épülhet ki.*

A következő fejezetet *Chikán Attila* (a Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központjának igazgatója) írta *Bizalom és versenyképesség* címmel. A tanulmány elején *Fukuyama* definícióját használva levezeti, hogy hogyan illeszthető össze a ver-

senyképesség elemzésének modellje és a bizalom megjelenése a társadalom különböző szféráiban. A társadalomban három fő szereplő létezik: az egyén, a vállalat és a kormányzat. A versenyképesség célja pedig, hogy a társadalmi jólét szintje minél magasabb legyen. Vizsgálatában nála is a kiinduló állítás az, hogy Magyarországon a társadalom valamennyi szintjén, valamennyi releváns kapcsolatrendszerében a versenyképességet akadályozó bizalomhiány van. Az intézményi közgazdaságtannak ezzel kapcsolatosan az az egyik alapmegállapítása, hogy a bizalom alacsonyabb szintje a gazdaság tranzakciós költségeinek magasabb voltához vezet. Ezt követően a bizalmat vizsgálja a makro- és az üzleti szférában, valamint az egyének és a gazdaság kapcsolatrendszerében. Elsőként a kormányzati politika és a bizalom kapcsolatát vizsgálva három tényezőt emel ki, amelyek közül bármelyiknek a megingása jelentős bizalomcsökkenéshez vezethet. Az elsőt előrejelzési bizalomnak nevezi, a másodikat az ígéretek reális megfogalmazásának, a harmadik pedig a gazdaságpolitika tartalmával kapcsolatos. Az intézményrendszeri bizalomról azt írja, hogy me-revsége sokkal nagyobb a gazdaságpolitikáénál; a bizalomra gyakorolt hatásai pedig nem mindig olyan gyorsan szembetűnőek. Majd az üzleti szféra és a bizalom kapcsolatát vizsgálva a felmerülő kérdéseket két nagy csoportba sorolja: 1. A gazdaság szereplőinek hinniük kell a kormányzati tervek, elvek, gyakorlatok ésszerűségében. 2. A kormányzati tevékenységeknek stabilnak kell lenniük. *Chikán* szerint e két szféra kapcsolatának bizalmi jellegét különösen befolyásolja a versenyfeltételek korrektsége. Végül az egyének és a gazdaság kapcsolatrendszerét vizsgálva megemlíti, hogy a politika felelőssége a bizalom megteremtésében és fenntartásában hatalmas.

A következő tanulmányt Fleck Zoltán (jogász, szociológus) írta Bizalom és közintézmények címmel. A szerző a bizalomvesztett állapotnak és a jogállam kapcsolatának egyes elemeire helyezi a hangsúlyt. Szerinte a kapitalista válság ismét a felszínre hozta a volt szocialista országok transzformációs nehézségeit. Állítása szerint szoros összefüggés van az intézményeket terhelő bizalomhiány, a magyar társadalom innovációs hajlandóságának alacsony foka, a rendszerszerűen államilag újratermelt rendetlenség, a normakövetési zavarok magas aránya és a tanulási képtelenségek között. Szerinte a jelenlegi rossz helyzetből kilépni csak határozott intézményi változtatással lehetséges. Csak demokratikus és jogállami intézmények képesek biztosítani azokat a társadalmi feltételeket, amelyek a hatékonyságot hosszú távon biztosítják és garantálják a szabályok legitimitását. Úgy gondolja, hogy nemcsak a politikai gyakorlatban, hanem az elméleti megközelítésben is bizonytalanság uralkodik a jogállam tartalmi mibenlétét illetően; valamint, hogy a demokratikus társadalmak igényeit kielégíteni képes ítélezést nem az intézmények hiánya, hanem

a jogalkalmazói mentalitás akadályozza. Ezek után felteszi azt a kérdést, hogy elképzelhető-e olyan tudatos beavatkozás, szabályozás, intézményalakítás, politika, amely képes a jogállam iránti bizalmat növelni. Illetve, hogy veszélyezteti-e a szegénység a demokráciát, mivel a szegénység kísérvjelensége a demokratikus intézmények alacsony támogatottságának. A demokrácia bukásának a valószínűsége pedig növekszik a GDP csökkenésével. Ezek után három olyan stratégiát vázol fel, amelyek a közintézmények iránti bizalom növelését elősegíthetik: 1. a gazdaság hatékonyabb szabályozása; 2–3. a civil társadalom fejlesztése és a normakövetés feltételeinek javítása. A tanulmány végén hozzáteszi, hogy a társadalmi normák követésének tudatos elősegítése a leginkább célravezető.

A könyvben szereplő utolsó tanulmányt *Muraközy László* írta *A hanyatlás anatómiája* címmel. A szerző azt a kérdéskört vizsgálja, hogy mi az oka annak, hogy két évtizeddel a rendszerváltás után Magyarország tartós lemaradás, hanyatlás jeleit mutatja. Ami szerinte még inkább aggasztó, hogy ez a lemaradás nemcsak a nyugati, hanem a volt szocialista országokhoz képest is tapasztalható. Az elemzéseket a tanulmányban két oldalról közelíti meg: egyrészt elméleti keretet keres, másrésztől empirikus eredményeket próbál számba venni. Az elméleti keret elején megemlíti, hogy az intézményeket a fejlett országokból adaptáltuk és mégsem hozták meg a várt felzárkózást. Az elemzésben három szint egymáshoz való kölcsönhatásának viszonyát tekinti keretnek: 1. az egyén, illetve annak szűkebb környezete, 2. az informális intézmények szintje, 3. a formális intézmények szintje. A három szintet külön-külön is ismerteti, majd ezeknek a szinteknek az összhangját és társadalmi legitimitását vizsgálja. Megjegyzi, hogy a formális intézmények kiegészítik az informális intézmények szabályrendszerét, és fontos, hogy e kettő között egyfajta összhangszinergia legyen. Formális intézmények esetén pedig megállapítja, hogy az irántuk tanúsított bizalom a hosszú tapasztalás eredménye. Majd ebbe az elméleti keretbe helyezi azt a kérdést, hogy Magyarországon mi vezetett a lemaradáshoz. Ezzel kapcsolatosan kiemeli a legitimitáció szerepét, amelynek két pillére: 1. a formális intézmények stabilitása és minősége; valamint 2. a gazdaság hatékonysága. Ezek után mindkét pillér esetén vizsgálja Magyarország helyzetét. A formális intézmények stabilitása és minősége esetén arra az eredményre jut a Világbank adatait vizsgálva, hogy Magyarország az intézmények működését és minőségét tekintve jól áll a közép-európai térségben, ezt a World Economic Forum adatai is alátámasztják. A második pillért: a gazdasági hatékonyság alakulását az egy főre jutó GDP alakulásával vizsgálja. Az elemzésből fény derül arra, hogy az Ausztriához képesti lemaradás a rendszerváltást követően is növekedett, sőt a 2000-es évek elején már a többi volt szocialista ország

is megelőzte Magyarországot. A legitimáció második pillére, a makroökonómiai teljesítmény tekintetében tehát egyre rosszabbul teljesít Magyarország. A szerző szerint nem egyszerűen gazdasági probléma a magyar lemaradás, hanem következménye az intézmények iránti bizalmatlanság erősödésének, a legitimációs gyengeségnek. A rendszerváltást követő kezdeti illúziókkal teli hit elszállt, és helyébe nem épült be bizalom. Az pedig, hogy Magyarország miért nem tudott élni azzal a lehetőséggel, hogy egy sikeres gazdasági tevékenységet érjen el, a szerző szerint annak tudható be, hogy a rendszerváltást megelőzően itt más volt a helyzet, mint a többi szocialista országban. Magyarországon már a rendszerváltást megelőzően a „gulyás-kommunizmus” éveit sajátos viszonyok alakultak ki. Azzal kapcsolatban, hogy Magyarország miért tér el a többi rendszerváltó országtól, a következő tényezőket említi a szerző: 1. az inkoherens, a belső ellentmondásokkal küzdő „piaci” szocializmus; 2. az állam évtizedes, rendszereken átnyúló túlsúlyos szerepe a magyar gazdaságban és társadalomban; 3. a paternalista generációk magatartása, beágyazottsága; 4. kiterjedt és érdekeit hatékonyan érvényesíteni tudó bürokrácia; 5. a politikai rendszerváltás viszonylag folyamatos volta. *Muraközy* ezek után megemlíti, hogy a rendszerváltást jelentős rétegek veszteségként élték meg, egyfajta atyáskodó politikai intézményrendszerre volt igény, amely nagyban meghatározta a politikusok magatartását is. Vagyis tovább élt a Kádár-rendszer több sajátossága. Ezek hatására Magyarországon új, korszerű államszervezet kiépülése helyett fokozatosan leépülési folyamat indul meg, egyre alacsonyabb hatékonyságú államigazgatási apparátussal. Az intézményi szabályokon alapuló legitimáció helyett pedig egyre inkább a személyeken alapuló, vezérelvű hit a meghatározó. Ennek megfelelően a szakértő államapparátus helyére egyre inkább a vezér „politikai hűbéresei” kerülnek – ez pedig a szerző szerint tovább rombolja az állam tekintélyét és működésének hatékonyságát, valamint az intézményekbe és a szabályokba vetett bizalmat. Magyarország esetén a szerző szerint az a probléma, hogy nem a formális intézmények alakították át az informálisakat, hanem az fordítva történt. A jövőbeli kilátásokról pedig azt írja, hogy a kirajzolódó folyamatok romló pályán tartják országunkat, amit a Transparency International jelentése is alátámaszt. *Muraközy* elképzelhetőnek tartja, hogy a jövőben a törvények tovább erodálódnak, a formális intézmények pedig végzetesen meggyengülnek és elveszítik hitelességüket. Szerinte a megoldást az jelentené, ha az intézmények stabilitása biztosítva lenne, az állam stabil és kiszámítható törvényeket hozna, és azokat betartaná, betartatná. Valamint világos közbeszédre és szabálykövető elitre lenne még szükség.

Végül a *Kiben bízunk? Miben bízunk?* című utolsó fejezetben magáról a 2011. november 25-i kerekasztal-beszélgetésről készült feljegyzést olvashatjuk. A beszélgetés moderátora *Tóth István György* (a TÁRKI Társadalomkutatási Intézet Zrt. vezérigazgatója) volt. A diskurzus három kérdéskörrel szolt: 1. a közintézmények iránti alacsony bizalmi szint okairól, 2. az elmúlt két évtized ide vezető útját kikövező hibákról, valamint arról, hogy 3. mi a teendő, mi lehet a kiút. A vita során a könyvből már ismertetett szerzőkhöz intézett kérdéseket az említett témákban *Tóth István György*.

Egyetérthetünk *Muraközy Lászlónak* a bevezetőben írt ajánlásával, hogy a könyv elolvasásával komplexebb képet kaphat az olvasó a vizsgált problémáról, ez pedig hozzájárulhat ahhoz, hogy minél többen másképpen gondolkodjanak a felvetett kérdéseket illetően, és megváltozzon a formális intézményekkel kapcsolatos véleményük, valamint segíthet abban is, hogy a múlt értékeinek és normáinak a helyébe újak kerüljenek és Magyarország pedig a fejlődés és haladás pályájára kerüljön.

Klubuk Dániel

* *Klubuk Dániel*, a Budapesti Corvinus Egyetem hallgatója.
E-mail cím: klubukapple@gmail.com

Halmai Péter: Krízis és növekedés az Európai Unióban – Európai modell, strukturális reformok

Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest, 2014

Annak tükrében, hogy a világgazdaság erőközpontja fokozatosan Kínába és az olyan délkelet-ázsiai országokba tevődik át, mint Indonézia vagy éppen Szingapúr, egyre inkább divatosá vált/válik az Európai Unió versenyképességét és gazdasági erejének jövőbeli kilátásait új megvilágításba helyezni. Jelenleg az európai integrációval kapcsolatos politikai, tudományos és közéleti vitákat leginkább az tematizálja, hogy annak jelenlegi intézményrendszere, döntéshozatali mechanizmusa, innovációs potenciálja és növekedési lehetőségei egyre kevésbé teszik lehetővé, hogy a 21. század második felében is betöltse a világgazdaság egyik vezető erőközpontjának szerepét.

Hogy mindez miért is vizionálható, azzal kapcsolatban még most is tart a tudományos vita. A magyarázatok és ellenmagyarázatok azonban gyakran túlpolitikáltak és többnyire csak feltételezett tendenciákon nyugszanak. Ezt a tudományos diskurzust helyezi új alapokra *Halmai Péter* Krízis és növekedés az Európai Unióban – Európai modell, strukturális reformok című könyve. A szerző – aki a Pannon Egyetem Nemzetközi Gazdaságtan Tanszékének tanszékvezető egyetemi tanára és az MTA doktora, a nemzetközi gazdaságtan és az európai integráció gazdaságtanának neves kutatója – számos korábbi tanulmányt jegyez a kérdéskörben. Emellett pedig több értékes munkát készített agrárgazdasági és a közös agrárpolitikát érintő területeken is.

Halmai Péter már a könyve legelején leszögezi, hogy az európai növekedési teljesítmény fokozatos eróziója voltaképpen több évtizede tartó olyan látens folyamat, amely a harmadik évezred elején egyre nyíltabb formában jelenik meg. Ráadásul a 2008-ban elindult pénzügyi és gazdasági válság hatására a növekedési feszültségek felerősödtek s új szakaszba léptek. Az európai országokban egyre inkább súlyosbodó növekedési problémák jelentek meg, egyes tagállamokban pedig egyenesen növekedési krízis alakult ki. A szerző ezen állításait sokoldalú megközelítéssel és a jelenlegi tendenciákon, valamint statisztikai adatokon nyugvó modellezéssel igazolja. Mindez felkeltheti az európai integráció kihívásaival foglalkozó olvasóközönség érdeklődését.

A könyv hét fejezetben próbál egzakt választ adni arra, hogy milyen formában érhető tetten az EU krízise és növekedési válsága. Számba veszi továbbá, hogy milyen hibákkal terhelt az európai modell és milyen strukturális reformokra lenne szükség, így átfogóan értékeli az európai krízis és növekedés dichotómiáját.

A kötet elsődleges célja, hogy rámutasson az európai növekedési potenciál eróziójára, majd válságára. Felhívja továbbá a figyelmünket a lassú és részleges kilábalásra, valamint az európai integráció hosszú távú növekedésének mozgásterére. Az elemzésekben nagy teret foglalnak el az egyes országcsoportok potenciális növekedésének sajátosságai, illetve az egyes tényezők hatásai. A mű mindvégig széles körű mennyiségi elemzésekre támaszkodik, és különös jelentőségű az abban szereplő komparatív, intézményi és történeti megközelítés. Mindezzel a szerző az európai integráció átfogó irányzatait, illetve a tagállamok egyes sajátos csoportjainak jellemzőit helyezi új megvilágításba. Ennek tükrében pedig joggal érlelődik meg az olvasóban az az elvárás, hogy egy ilyen súlyos témát feszegető munka elolvasása után az EU krízisét és növekedését feszegető kérdések sokasága végleg nyugvóponttra kerüljön.

A könyv első fejezete igazán nagy feladatra vállalkozik, ugyanis mintegy 40 oldalban a rendkívül gyorsan és szerteágazóan fejlődő növekedésielmélet-rendszert tekinti át. Ennek tükrében pedig igazán nehéz dolga van a szerzőnek akkor, ha átfogó és következetes képet szeretne adni. Ebben a részben *Halmai Péter* leginkább a konvergenciavitára, a növekedési számvitel (growth accounting) megközelítések áttekintésére tér ki, számba veszi továbbá a növekedési tényezők értelmezési lehetőségeit. A recenzensben azonban több ponton hiányérzet támad, ugyanis az első fejezet csak töredékesen tud olyan komplex áttekintést adni, amely teljes egészében megalapozná a további fejezetek következtetéseit.

A második fejezetben az európai integráció és a gazdasági növekedés kapcsolatának felvillantása következik, amelyből egzakt képet kapunk a gazdasági integráció hatásairól. Ebben erős lenyomatot találhatunk az európai integrációval kapcsolatosan, és megismerhetjük az EU növekedési vonatkozásait egészen a preferenciális liberalizációtól kezdődően. Kiemelt figyelmet fordít a szerző egyrészt a tényezőpiaci integráció növekedési elméletének, másrészt pedig az integráció termelékenységi hatásmechanizmusának.¹ Ezen keret segítségével próbálja azonosítani az európai növekedési modell fő sajátosságait.

¹ A recenzens üdvözlendőnek tartja a hazai kontextusban ezt a számvetést, ugyanis számos gazdasági képzésben leginkább csak Baldwin és Wyplosz [2012] munkája alapján kapnak átfogó képet az egyetemi hallgatók. Lásd: *Baldwin, R. E. – Wyplosz, C. [2012]: The Economics of European Integration. McGraw Hill Higher Education, London.*

Halmi Péter rámutat továbbá, hogy az európai növekedési folyamatok kezdetektől alapvető jellemzője a felzárkózási növekedés. Ez a folyamat mindenekelőtt azt vetítette előre, hogy az integrációba lépő, kevésbé fejlett európai gazdaságok gyorsabban növekednek és erőteljes reálkonvergenciát mutatnak évtizedeken át. Mindezek mellett az európai átlagos fejlettségi szint is közeledik az Egyesült Államokéhoz. Nem véletlen tehát, hogy a könyv explicit módon kiemelt figyelmet fordít a felzárkózás és a konvergencia témakörére.

A szerző kiindulópontja az, hogy a gazdasági növekedést közép- és hosszabb távon a kínálati oldal tényezői határozzák meg, vagyis a munka, a tőke akkumulációja, illetve a teljes tényezőtermelékenység (TFP). Mindemellett hosszabb távon az innováción túl az intézményi viszonyok, a makrogazdasági politikák, a bizalom, a társadalmi értékrend és a kultúra hatásai is tükröződnek. A szerző annak érdekében, hogy feltárja azt, hogy közép- és hosszú távon milyen irányzatok érvényesülnek, a potenciális kibocsátást, a gazdaság ciklikus tényezőktől megtisztított kibocsátási kapacitását és a potenciális növekedést, valamint annak dinamikáját vizsgálja.

A könyv egyik meghatározó jelentőségű fejezete a krízis és a potenciális növekedés hatásmechanizmusait kapcsolja össze. Ez a rész empirikusan elemzi a potenciális növekedés sajátosságait, és komparatív elemzéssel a vizsgált különböző országsoportokat egymással, illetve az Egyesült Államok potenciális növekedési folyamataival hasonlítja össze. A következtetések között a szerző felhívja a figyelmünket, hogy különösen a mediterrán országok és az egyes új tagállamok növekedési problémái súlyosak. Ráadásul néhány fontosabb jellemző tekintetében egyenesen válságosak.

A kötet elemzései közép- és hosszabb távú kiterjesztésre is lehetőséget biztosítanak, amelyek alapján még kedvezőtlenebb irányzatok rajzolódhatnak ki. A szerző ugyanis az elemzések eredményeként arra mutat rá, hogy a legutóbbi két évtizedben előrehaladt ezen növekedési modell – korábban látens – erőziónja, amely a legutóbbi pénzügyi és gazdasági krízis során nyílt növekedési válság formáját öltötte.

Később *Halmi Péter* részletesen tárgyalja az új tagországok növekedési, illetve felzárkózási modelljét, és következetesen bizonyítja az eddigi modell fenntarthatatlanságát. Szerinte az európai növekedési modell az erőziónja és a krízis nyomán alapvető jellemzői tekintetében megrendült. Dacára annak, hogy a kilábalás megindult, a helyreállítás lassú és részleges lehet, ez pedig az európai kontinens versenyképességének elhúzózó válságát okozhatja.

A könyv elemzései változatlan politikákat feltételeznek. A szerző azonban rámutat, hogy az európai (tagállami és uniós) politikák megújíthatók, sőt az európai megújulás előfeltétele a globalizációs és az európai problémák kihívásaihoz

való igazodás. A növekedési potenciál megújulásához, erősödéséhez a strukturális reformok átütő erejű végrehajtására lenne szükség mind tagállami, mind uniós szinten. Ráadásul a szerző azt hangsúlyozza, hogy ez az egyedüli esélye az európai növekedési potenciál dinamizálásának.

A könyv hatodik fejezete az új tagállamok növekedési modelljét tárgyalja, amelyben leginkább a kihívások és a kilátások jelennek meg. A szerző felhívja a figyelmet, hogy a felzárkózásban fontos a munkaerő, a jól képzett humán tőke és az erős teljes tényezőtermelékenység növekedése. Mindemellett fontos a nyitottság, a tőkebeáramlás és a potenciális növekedés dinamizálásának szem előtt tartása.

A könyv utolsó egysége mélyrehatóan elemzi a strukturális reformok lehetséges hatásait a potenciális növekedésre, valamint bemutatja a munka- és tőketényezőt érintő mechanizmusokat. A szerző többek között kitér a termék- és munkapiaci reformok szerepére, a strukturális reformok hatásaira, és számba veszi továbbá a potenciális növekedés, illetve a teljes tényezőtermelékenység erősítésének (egyúttal az „intelligens és inkluzív” európai növekedés) egyik központi tényezőjét, a tudásháromszöget, illetve az infokommunikációs technológia témakörét is. Ennek során kiemelt figyelmet fordít azok lehetséges szerepére a potenciális növekedés előmozdításában.

Mindamellett, hogy a szerző a közgazdasági elmélet művelőin túl az európai integráció, az európai gazdaságok és a gazdaság iránt érdeklődők számára ajánlja könyvét, a recenzens szeretné még azok figyelmét is felhívni a műre, akik el kívánják szakadni a hipotetikus feltevésektől, a sokszor kevésbé tudományos magyarázatoktól, és a realitások talaján állva – komoly módszertani megközelítés alapján – kívánják szemlélni az európai integráció várható növekedési lehetőségeit.

Pásztor Szabolcs

Dr. Jámbor Attila – Dr. Mizik Tamás: Bevezetés a Közös Agrárpolitikába

**Akadémiai Kiadó, Budapest, 2014, 272 oldal név- és tárgymutatóval,
ISBN 978 963 05 9533 9**

A Közös Agrárpolitika (KAP) több mint ötven éve az Európai Unió – költségvetési értelemben mindenképpen – legjelentősebb közös politikája. Ezen időszak alatt a KAP folyamatosan igazodott az Európai Unió változásához, a felmerülő új kihívásokhoz. Ezek közül legjelentősebb az EU tagállamainak 7-ről 28-ra való bővülése, melynek során egymástól nagyban eltérő agrárgazdasági és környezeti adottságokkal rendelkező tagállamok tekintetében kell egy egységes agrárpolitikai keretrendszert kidolgoznia és végrehajtania az EU-nak. Emellett az elmúlt években felértékelődő élelmiszer- és élelmiszer-biztonság, a vidéki térségek felzárkóztatásának, valamint a környezeti értékek megóvásának igénye további kihívások elé állította a Közös Agrárpolitikát, illetve az azt formáló politikai-szakmai döntéshozókat. Mindezt tetézi az EU gazdaságának általános állapota és ebből fakadóan a tagállamok – nettó befizetők és haszonélvezők – közötti finanszírozási feszültségek. A hangsúlyok megváltozását jelzi, hogy – az Európai Unió történetében először – a 2014-et követő uniós költségvetési időszakban először csökken a Közös Agrárpolitikára fordított összeg nagysága. A KAP jelentősége azonban továbbra is meghatározó az Európai Unióban.

A hazai agrárgazdaság, élelmiszeripar és vidékfejlesztés szabályozási, támogatási kereteit az európai uniós csatlakozás óta eltelt tíz évben a Közös Agrárpolitika szabályai határozzák meg. A KAP előírásainak hazai alkalmazása egyszerre jelentette a vonatkozó uniós joganyag átvételét, a végrehajtásért felelős intézményrendszer kiépítését, valamint a mezőgazdasági termelők, az élelmiszerlánc, és a vidéki térségek szereplőinek felkészítését. Mindemellett a hazai államigazgatási és politikai döntéshozók számára az EU-szintű szakmai és politikai döntéshozatalban való részvétel, a magyar érdekeknek az uniós döntéshozatal folyamatában történő érvényesítése jelentett új feladatot.

Magyarországon már az EU-csatlakozást megelőzően is számos tanulmány, cikk, elemzés foglalkozott a Közös Agrárpolitikával, amelyek száma 2004-et követően megsokszorozódott. A témában született írások azonban főként a KAP magyar vonatkozásaira helyezték a hangsúlyt, egy átfogó, a KAP történetét, céljait, jövőjét, intézményi vonatkozásait és nemzetközi viszonyrendszerét egyaránt bemutató magyar nyelvű könyv mind ez ideig hiányzott a hazai kínálatból.

A Budapesti Corvinus Egyetem Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszékének munkatársai, *dr. Jámbor Attila* és *dr. Mizik Tamás* az elmúlt években végzett oktató-kutató munkájuk során ismerték fel egy a Közös Agrárpolitikáról átfogó szemléletben szóló, az elméleti kereteket gyakorlati megközelítéssel is kiegészítő szakkönyv, tankönyv megírásának szükségességét. A könyv szerkesztőin kívül még számos elismert hazai szakember vett részt a könyv egyes fejezeteinek kidolgozásában, akik személyes tapasztalatokkal is rendelkeznek a Közös Agrárpolitikához kapcsolódó hazai és uniós döntéshozatal folyamatát illetően.

A könyv négy részre, azon belül 13 fejezetre tagolt. Az egyes részek a Közös Agrárpolitika történetét, intézményi hátterét, működését, valamint a KAP és a világ kapcsolatát mutatják be.

A KAP történetét tárgyaló első rész fejezetei feldolgozzák az elmúlt több mint ötven év európai agrárpolitikájának fő állomásait. A *dr. Jámbor Attila* és *dr. Mizik Tamás* által írt fejezetek bemutatják az egyes reformok előzményeit és eredményeit a 2013-ban lezárt, a KAP kereteit a 2014–2020-as időszakra megteremtő Ciolos-reformmal bezárólag.

A Közös Agrárpolitika intézményi hátterét bemutató rész, *Palakovics Szilvia* és *dr. Mizik Tamás* által írt két fejezete áttekinti az Európai Unió agrár-intézményrendszerét, döntéshozatali folyamatait, valamint a KAP kapcsolódását az EU költségvetéséhez. Ennek során bemutatja a meghatározó uniós intézmények – Európai Bizottság, Európai Parlament, Tanács – döntéshozatalban betöltött szerepét, az intézmények viszonyát, működési szabályait. Üdvözlendő, hogy a fejezet emellett kitér az EU-döntéshozatalra jelentős befolyást gyakorló agrár-lobbiszervezetek bemutatására is. A jogalkotási eljárások – különös tekintettel a KAP jogalkotására, a lisszaboni szerződés életbe lépése óta alkalmazott rendes jogalkotási (együtdöntési) eljárásra – bemutatása mellett az agrárpolitikai szabályozásban nagy jelentőségű komitológia bemutatásának is teret szenteltek a szerzők.

A Közös Agrárpolitika működéséről szóló rész első, a szerzők által közösen jegyzett fejezete bemutatja a KAP piaci szervezeteit, a tej-, a cukor- a zöldség és gyümölcs-, valamint a borpiac sajátosságait és szabályozási környezetét. Kitér ezen kívül az EU élelmiszer-biztonsági politikájának bemutatására is. A könyv egy-egy fejezetet szentel a KAP keretein belül növekvő fontosságú agrárkörnyezeti politika és a vidékfejlesztés intézkedéseinek, finanszírozásának is. Mindkét fejezetet *dr. Jámbor Attila* jegyzi.

A Közös Agrárpolitikának a nemzetközi intézményi-szabályozási környezetben betöltött szerepét vizsgáló, a *dr. Mizik Tamás* által írt negyedik rész külön fejezetben

foglalkozik a KAP és a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) viszonyával, valamint az EU és az Egyesült Államok agrárpolitikájának összehasonlításával is. A WTO kapcsán kiemelt hangsúlyt kap a könyvben a WTO tárgyalási fordulóról való áttekintés, valamint a fejlett és fejlődő világ országai érdekeinek áttekintése. Az Egyesült Államok agrárpolitikájáról szóló fejezet áttekinti az USA XX. századi, valamint az aktuális agrárpolitikáját is. Számba veszi emellett az Egyesült Államok és az EU agrárpolitikájának hasonlóságait is.

Hazánk szempontjából kiemelt fontosságú a KAP és az új tagállamok viszonyát bemutató, *dr. Jámbor Attila* által jegyzett fejezet, amely áttekinti a kelet-közép-európai országok termelési tényezőkben, a mezőgazdasági szektorban és a vidéki térségek állapotában meglévő sajátosságait, és megvonja az EU-csatlakozás tapasztalatait a térség tagállamainak szempontjából.

A Közös Agrárpolitika magyarországi alkalmazásának tapasztalatait bemutató fejezet az előcsatlakozási tárgyalásoktól kezdődően áttekinti Magyarországot és az EU viszonyát az agrárgazdasági integráció terén. A *Baksa Adrienn* és *Vásáry Miklós* által írt fejezet bemutatja az előcsatlakozási alapok, a 2004–2006 közötti vidékfejlesztési programok, valamint a 2007–2013 közötti vidékfejlesztési program céljait és a források felhasználásának tapasztalatait is. Az összképet a KAP hazai intézményrendszerének bemutatása teszi teljessé.

A könyv záró fejezetében a KAP jövője kerül terítékre: a *dr. Jámbor Attila* által írt fejezet a KAP előtt álló kihívásokat, a KAP jövőbeli céljait és lehetséges eszközeit mutatja be gazdasági, környezeti és társadalmi vonatkozásban egyaránt.

A Földművelésügyi Minisztérium támogatásával készült, az Akadémiai Kiadó Nemzetközi Gazdaság sorozatának tagjaként megjelent szakkönyv a megértést nagyban segítő ábrákkal, grafikonokkal gazdagon illusztrált kötet. Az összképet hasznos összegző táblázatok, folyamatábrák teszik teljessé. Valamennyi fejezethez a feldolgozást és számonkérést segítő fogalomtár és ismétlő kérdések tartoznak.

A könyv nemcsak a Közös Agrárpolitika, hanem általában az EU szakpolitikái, intézményrendszere, jogalkotási folyamatai és költségvetése iránt érdeklődő olvasó számára is hasznos és tartalmas olvasmányt kínál. A szakkönyv ajánlott minden, az agrárgazdaságtan és a vidékfejlesztés terén dolgozó elméleti vagy gyakorlati szakembernek, döntéshozónak, kutatónak, valamint a hazai és határon túli egyetemi hallgatóknak egyaránt.

Kovács Attila

Abstracts of the Articles

Differences of economic development and ways of cooperation in the Slovak-Hungarian cross border region

KATALIN NAGY – NÓRA SERFŐZŐ

The article gives an overview of economic processes in the Slovak-Hungarian border region. The main conclusions are based on the main findings of a Slovak-Hungarian cross border migration project funded by the Hungary-Slovakia Cross Border Cooperation Programme 2007-2013. According to the authors economic and welfare differences between the two sides (Western and Eastern parts) of the Slovak-Hungarian border remained substantial in the post-crisis period. This applies both to the Slovak as to the Hungarian border region. Whilst on the Eastern part Slovak NUTS III regions are more advanced as compared to the Hungarian counties, on the Western half of the border the picture is more differentiated. Losses due to the global crisis could be totally offset in the Western border region part; this was only partially the case in case of the Eastern part of the border. The authors look at the period 2008 to 2013 and give a comprehensive analysis on regional differences based on macro-economic and enterprise data and try to find explanation for the stubborn differences and the slow progress of economic cooperation.

Restraints of competition, unlevel playing fields after full postal liberalization

PÁL VALENTINY

Recent experiences in the market opening of network industries predict an increasing role of competition policy. Newcomers may compete with incumbents hoping the prohibition of competitive constraints. Postal services as network industries are traditionally bound to economic regulation. The efficient coexistence of competition policy and economic regulation has overriding importance in approving state aids which comply with EU laws. Both the financial health of universal service providers and the gains from increasing competition should be achieved during the regulatory process. The third postal directive restricted the intervention of regulatory agencies to the conditionality of universal services, but they are also strengthened with greater discretionary power.

**Regulatory bargain in free market environment:
the Budapest taxi market – a case study**

PÁL RÉTI

In April 2013, the Assembly of the Budapest Municipality radically transformed the taxi-market in Budapest. This case study analyses the events that led to this decision and also the measure's immediate impact. The study is part of the research project, titled "The Unexpected Consequences and Impacts of the Market Regulation", financed by the Hungarian Scientific Research Fund. The new rules were aimed to establish "law and order" in the taxi-market, and basically correspond to the main trends applied worldwide – although the municipality failed to do any studies concerning the international developments in this area. It soon became obvious that the trade unions and the employees' organizations, in their negotiation with the Budapest local Government, (ongoing from 2011) got into a subordinate position, due to their weak legitimacy. The mayor could successfully divide the participating interest groups. The unrealistic new rules had to be modified as soon as two months after their introduction. Even after this modification, the new rules impose uniform tariffs in a market, which previously had been extremely segmented: different tariffs applied to cruising on the street, preordering by phone, or hiring a taxi based on long term agreement. The result of the new rules could surprise the Municipality, if players outside the regulated market increase their share significantly.

Overcoming asymmetric information in venture capital finance

SEJLA AMAN – ANITA LOVAS

Venture capital investors aim to invest in potentially prosperous companies with high-yielding projects, operating in innovative industries. In return for their investments, they gain share in their portfolio companies. Apart from providing capital, they also contribute with their management expertise and personal network to guarantee the success of the enterprises. Significant value creation can be achieved through the active participation of both the entrepreneur and the investor. In our research we committed to explore mechanisms that facilitate mutual interest and participation of all parties during VC investments. In the first part of the research – based on international literature – we present problems emerging during the investments, namely adverse selection and moral hazard situations, and we also

investigate some of the mechanisms used by the parties for problem solving. In the second part of the research, we present the results of interviews conducted with the VC managers of Hungarian VC funds. Some of the findings include the rare use of convertible securities, or the frequent use of staged financing or options connected to certain, predefined conditions or sanctions.

Innovation of Innovations. New Innovation Types in the Global Economy

BALÁZS HÁMORI – KATALIN SZABÓ

In the last two decades innovation has undergone cardinal changes: new actors appeared on the scene, the role of innovation appreciated in the economy. In many cases, the innovation process itself takes place in an unusual way as well. Unknown types of innovation (reverse innovation, crowdsourcing, etc.) surface, which could redraw the global innovation map. The authors' aim is twofold: 1. By presenting the new types of innovation they urge a more detailed examination of these new forms, while seeking answers to whether there is a relationship between the new versions of innovation that are ever increasingly coming to the fore, or they are independent from each other. 2. They also draw attention to that the traditional Schumpeterian or the OECD classifications are needed to be amended in three respects: 1. Capital-intensive and low capital requiring ("barefooted" as called by the authors) innovations should be differentiated according to their resource requirements; 2. Differentiation should be made according to their place of birth within a company or within a network; 3. Also, innovations should be delineated according to global orientation, whether they are born in the developed world and are spreading from there or they are reverse innovations (wholly or partially developing in the less developed economies and spreading from there). When establishing the international rankings, collecting data according to these suggested new classifications would provide a more realistic picture compared to the current approaches.

Megjelent a Társadalmi riport 2014 – Tanulmánykötet

Szerkesztette:

Kolosi Tamás, a TÁRKI elnöke

Tóth István György, a TÁRKI vezérigazgatója

657 oldal papírkötésben

ISSN 1216-6561

Ára: 2990 Ft + postaköltség



A könyvben szereplő 28 tanulmány átfogó képet nyújt a magyar társadalom, gazdaság és politika fontosabb jelzőszámairól és trendjeiről az egyes területek vezető magyarországi szakértőinek elemző értékelésével. A 2014-ben megjelent kötet újdonsága, hogy öt, a szerkesztők által felkért különösen nagyra becsült magyar értelmiségű egy-egy esszében külön is jelezte, hogy mit tart a magyar társadalom legfontosabb problémájának, véleményükkel segítettek tájékozódni abban, hogy hol is vagyunk, merre tartunk.

TARTALOMJEGYZÉK

Előszó (Kolosi Tamás – Tóth István György)

I. FELZÁRKÓZÁS ÉS LESZAKADÁS

1. Gazdasági átalakulás, nekilendülés és elakadás. Magyarország makrogazdasági konvergenciája az Európai Unió fejlett térségéhez az 1990-es évek elejétől 2013-ig (Oblath Gábor)
2. A magyar háztartások jövedelme és fogyasztása nemzetközi összehasonlításban: felzárkózás vagy leszakadás? (Szivós Péter)
3. Demográfiai folyamatok: születések, halálozások, korösszetétel (Spéder Zsolt)
4. Demográfiai folyamatok és a családformák pluralizációja Magyarországon (Harcsa István – Monostori Judit)
5. Az iskolai teljesítmények alakulása Magyarországon nemzetközi összehasonlításban (Csapó Benő – Fejes József Balázs – Kinyó László – Tóth Edit)

II. MUNKAERŐ-PIACI FOLYAMATOK, TÁRSADALMI SZERKEZET

6. Osztályok és társadalomkép (Kolosi Tamás – Pósch Krisztián)
7. Foglalkoztatás a válság előtt, közben és után (Eppich Győző – Köllő János)
8. Az aktív korúak foglalkoztatottsága és szegénysége az Európai Unióban és Magyarországon: válság előtt, alatt és után (Gábos András – Branyiczki Réka – Barbara Lange – Tóth István György)
9. Közmunka, segélyezés, elsődleges és másodlagos munkaerőpiac (Cséres-Gergely Zsombor – Molnár György)
10. Integrációs minták: iskolázatlan emberek és munkahelyeik Norvégiában, Olaszországban és Magyarországon (Köllő János)
11. Leszakadóban: a romák társadalmi helyzete a mai Magyarországon (Bernát Anikó)
12. Roma fiatalok a középiskolában. Beszámoló a TÁRKI Életpálya-felmérésének 2006 és 2012 közötti hullámaiból (Hajdu Tamás – Kertesi Gábor – Kéző Gábor)
13. Fiatalok életkörülményei Magyarországon és az EU országokban 2007 és 2012 között (Medgyesi Márton – Nagy Ildikó)
14. A háztartási megtakarítások szerepe a gazdaságok

stabilitásában és növekedésében (Palócz Éva – Matheika Zoltán)

15. Magyarok külföldön – Mennyien? Kik? Hol? (Blaskó Zsuzsa – Ligeti Anna Sára – Sik Endre)

III. ATTITÜDÖK

16. Megfogyva bár, de törve... Mérsékelt javuló mutatók, súlyosan növekvő politikai polarizáltság a magyar értékrendszerben, változások 2009 és 2013 között (Keller Tamás)
17. Nemzeti identitás, kisebbségek és társadalmi konfliktusok. A magyar társadalom attitűdjeinek alakulása 1992 és 2014 között (Simonovits Bori)
18. Mozgatórugók – avagy a lakossági és a vállalati hangulatindexek ingadozása (Vakhal Péter)
19. Az újraelosztás iránti kereslet változása a válság időszakában az Európai Unió országaiban (Tóth István György – Fábrián Zoltán)
20. Zsidóellenes előítéletesség és az antiszemitizmus dinamikája a mai Magyarországon (Kovács András)

IV. POLITIKAI FOLYAMATOK

21. Az új pártrendszer (Tóth Csaba – Török Gábor)
22. Pártok és szavazók, 2002–2014 (Enyedi Zsolt – Fábrián Zoltán – Tardos Róbert)
23. Szélsőjobboldaliság Európában és Magyarországon (Juhász Attila – Krekó Péter – Molnár Csaba)

V. VENDÉGGOMMENTÁROK

24. Chikán Attila: A magyar társadalom fejlődési esélyei a gazdasági versenyképesség tükrében
25. Kornai János: Példaképpünk: Kína?
26. Nadas Péter: Néhány esti kérdés. A regresszió és a progresszió kölcsönösségéről
27. Szelényi Iván: Variációk szegénység témára
28. Tölgyessy Péter: Válság idején teremtett mozgástartatlanság

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

A megrendelőlap letölthető a TÁRKI honlapjáról.

MEGJELENT

Garai László: Egyáltalán, minek nekünk gazdaságpszichológia?

című könyve

Hogy minek nekünk gazdaságpszichológia? Mert azzal foglalkozik, hogy minek nekünk ennek a tárgya: az ember mint erőforrás. Hogy az ember tudása erőforrás lehet a gazdálkodás számára, ezt már megtanultuk. S közben a világban kezdik felfedezni, hogy az ember szociális identitása is az.

Mind a kettő tőke. Emberi tőke a tudás: amikor beruháztak a gyártásába, kiderült, hogy a gyártmány használata több pénzt hoz, mint amennyibe került. És mostanában derül ki: emberi tőke a szociális identitás is. A vele való gazdálkodásról esik a legtöbb szó a könyvben.

A szerző meggyőzően érvel amellett, hogy az identitás figyelembevétele nemcsak erkölcsi és kulturális, hanem éppenséggel gazdasági érdek is. Mert az egymástól vagytonban, jövedelemben, jólétben és emberi méltóságban egyre inkább távolodó osztályok magát a gazdaság működését veszélyeztetik, ha hiányzik az akarat arra, hogy viszonyukkal gazdálkodjunk. Új viszonyuk nem reprodukálja azt a régit, amelyet Marx elemzéseiből ismerünk. A klasszikus időszak kapitalista társadalma elitre és olyan tömegre bomlott, amelyet egyre növekvő mértékben belekényszerítettek a javak termelésébe, kirekesztve ugyanazon javaknak a fogyasztásából. A társadalom mai kettéhasadása a kiképezetlen tömeget a termelésből éppúgy kirekeszti, mint a fogyasztásból. S közben nemcsak a szegényedés szorít ki egy ezáltal feleslegessé váló tömeget a termelésből, hanem a másik póluson egy elit gazdagodása is függetlenedik a növekedéstől. Kettejük viszonyának alakulása „évszázados pangást” (secular stagnation) eredményezhet.

Ennek fenyegetését egyre növekvő aggodalommal fürkészik közgazdászok és gazdaságpolitikusok. Amikor aggodásukban részt vállal a gazdaságpszichológia, bemutathatja egy identitásgazdálkodás szükségességét és lehetőségeit. Ahogyan ezt jelen könyv is teszi.

Garai László pszichológus, a Magyar Tudományos Akadémia doktora, a Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskolájának, az egyetem Gazdaságpszichológiai Tanszékének és a Dél-Franciaországban működő European Department of Economic Psychologynek az alapítója. E könyvének anyagából gazdaságpszichológiai szemináriumot vezetett a Kaliforniai Állami Egyetemen és előadásokat tartott a Nemzetközi Gazdaságpszichológiai Kutató Társaság (IAREP) több, egymást követő kollokviumán.

A kötet kedvezményesen megvásárolható a kiadó szerkesztőségében és webáruházában.

További információ: Napvilág Kiadó www.napvilagkiado.eu

1054 Bp., Alkotmány u. 2., kiado@napvilagkiado.hu, 06-1-311-4866

A kötet a kiadó honlapján:

http://napvilagkiado.eu/webaruhaz/shop.product_details/9-koegzadasagtan/flypage.tpl/896-egyaltalan-minek-nekuenk-gazdasagpszichologia/

Jogi melléklet

Külgazdaság, LIX. évf., 2015. május–június (59–74. o.)

A La Poste-ügy (2012)

A széles körben értelmezett állami támogatás közelebbről

CZÉKMÁNY OLIVÉR

Az uniós versenypolitikának mindig egyedi részét képezte az állami támogatásokkal kapcsolatos szabályozás. A cikknek – amely egy kiemelt ügyet vizsgál – az a célja, hogy közelebbről mutassa be, milyen sokszínű is lehet a versenyre ható tagállami intézkedések tárháza, és mennyire kiforrott az ezek ellen való védekezés. A francia La Poste 2012-es ügye jó alanyul szolgál egy ilyen vizsgálathoz. Végeredményben látható, hogy az Európai Bizottság nem köteles számszerű adatokkal bizonyítani az állami támogatás fennállását, és minden olyan állami intézkedés, ami akár csak potenciálisan is a verseny torzulásához vezető támogatásnak számít, összeegyeztethetetlen a belső piaccal.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K 39 – Other Substantive Areas of Law.

I. Az állami támogatásról

Az európai Közös Piac működése a liberális gazdaságelmélet alapjaira épül, miszerint a szabad verseny által generált „természetes szelekció” kiszűri a piacról az életképtelen, illetve nem versenyképes vállalkozásokat, hogy teret biztosítson a komparatív előnnyel rendelkezők további növekedéséhez. Ez alapján az Európai Unió célja az, hogy a közös piacon olyan vállalkozások megerősödését biztosítsa, amelyek a világgazdaságban is megállják helyüket. Nem nehéz belátni, hogy ez el-

Czékmany Olivér, gyakornok, MTA TK Jogtudományi Intézete, egyetemi hallgató, ELTE TÁTK Nemzetközi tanulmányok szak. E-mail cím: czekmany.oliver@gmail.com

méleti síkon a gazdaság növekedéséhez és fejlődéséhez vezet. A gyakorlatban azonban figyelembe kell venni egy másik tényezőt: az állami érdeket.¹ Látni kell ugyanis, hogy a tagállamok rendre igyekeznek az általuk preferált vállalkozások megsegítése végett beavatkozni, saját érdekeik mögé szorítva a közös célt. Sajnos annak ellenére, hogy ezek a beavatkozások torzítják a versenyt és lassítják a fejlődést, a tagállamok hajlamosak elfelejteni, hogy a kooperáció hosszabb távon kifizetődőbb lenne.²

Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (EUMSZ) 107. cikk (1) bekezdése kimondja: a versenyt torzító és a tagállamok közti kereskedelmet érintő állami támogatások nyújtása összeegyeztethetetlen a belső piaccal. Ezt azért fontos közösségi szinten szabályozni, mert az egységes belső piac a vállalkozások számára nemcsak sokkal több fogyasztót, hanem több versenytársat is jelent. Vagyis a verseny bár kegyetlenebb, mint egy zárt gazdaságban, hosszú távon az életképesebb vállalkozások térnyeréséhez és ezáltal az uniós fogyasztóknak magasabb szintű jólétéhez vezet. Ennek ellenére a tagállamok, bár tisztában vannak a liberális gazdaságelmélet lényegével és működésével, hajlamosak támogatásban részesíteni olyan vállalkozásokat,³ amelyek önmagukban nem lennének eléggé erősek, viszont fejlődésük vagy életben maradásuk a tagállam érdekeit szolgálja. Ez pedig azt jelenti, hogy ezek a vállalkozások olyan előnyben részesülnek, melyhez versenytársaik nem férhetnek hozzá, és amely kisebb vagy nagyobb mértékben, de felmenti őket a verseny alól. Azt pedig látni kell, hogy ez a verseny által generált, hosszú távon – a liberális gazdaságelmélet szerint – hasznos természetes szelekció működését gátolja, vagyis torzítja a versenyt és érintheti a tagállamok közti kereskedelmet.⁴

Több oka is van annak, miért fontos ezeket a támogatásokat felülvizsgálni, szabályozni. Először is logikus, hogy az erősebb gazdasággal rendelkező tagállamok nagyobb kárt tudnak okozni és nagyobb haszonra tehetnek szert valamely vállalkozás támogatása által. Mindazonáltal minden támogatás potenciálisan veszélyezteti az egységes játékszabályok létét, ami elengedhetetlen az egységes belső piac

¹ Amikor az Európai Unióról beszélünk, általában csak tagállamok dimenzióját vesszük figyelembe, minthogy azok a nemzetközi kapcsolatok legfőbb szereplői, de érdemes emlékezni arra, hogy valójában az államok élén álló kormánynak állhat érdekében valamilyen módon beavatkozni a verseny menetébe. *Kende–Szűcs* szerint ezeknek a beavatkozásoknak sok minden állhat a háttérében: „[...] részben általános gazdaságpolitikai szempontok, részben lobbierdek, szociális vagy pártpolitikái, esetleg személyes célok megvalósítása [...]”. *Kende–Szűcs* [2011], 189. o.

² *Kende–Szűcs* [2011], 189. o.

³ Lásd például: T-196/04. Ryanair kontra Bizottság, T-425/11. Görögország kontra Bizottság, T-231/06. és T-237/06. egyesített ügyek Holland Királyság és Nederlandse Omroep Stichting kontra Bizottság.

⁴ *Kende–Szűcs* [2011], 189–190. o.

fenntartásához. Másodsor, például minthogy az az Európai Unió alapvető céljai közé tartozik, növelni kell az uniós polgárok jólétének szintjét. Ezt azonban nagyban hátráltathatják bizonyos állami intézkedések. Hiszen ha csökken a verseny, csökken a választék. Nem mondható el azonban, hogy minden állam által, valamely vállalkozás számára nyújtott támogatás negatív hatással lenne a közös piacra. A jól alkalmazott állami támogatások segíthetnek csökkenteni a negatív externáliák hatását, mint például ha egy állam – ésszerű keretek között, természetesen – támogatná a hibrid autók gyártását a környezetszennyezés csökkentése céljából. Ezzel párhuzamosan a pozitív externáliák hatását is erősíthetik, például ha az állami támogatás az innovációt vagy a munkaerőképzést hivatott támogatni.⁵ Ebből következik, hogy nem minden állami támogatás tilos, csak a szabályzás szigorú. Ennek vizsgálata pedig az Európai Bizottság (továbbiakban Bizottság) kizárólagos hatáskörébe tartozik. Éppen ezért minden tagállam köteles az általa nyújtani kívánt támogatást a Bizottságnak előre bejelenteni, valamint tilos azt azelőtt végrehajtani, hogy annak összeegyeztethetőségét a Bizottság megállapította volna. Az EUMSZ 108. cikk (2) bekezdése alapján a Bizottság jogában áll, hogy a közös piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatásokkal kapcsolatban határozatot fogadjon el azok megszüntetéséről, illetve módosításáról.⁶ Ezt azonban gondos vizsgálat előzi meg, melyben a Bizottságnak nincs könnyű dolga, tekintettel arra, hogy az állami támogatás rendkívül tágan van meghatározva az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdésében. Ez azért van így, mert számos módon nyújthat egy tagállam támogatást a kedvezményezett vállalkozásnak, így szinte lehetetlen lenne minden gyakorlatra külön jogalkalmazást kialakítani. Szerecsére mára már hosszú evolúción ment át az állami támogatások köré épülő közösségi politika, így a Bizottságnak számos kapaszkodója van a vizsgálatok során.⁷

A következőkben a La Poste 2012. évi ügyét fogom bemutatni, ami jól példázza, milyen sokrétű és érdekes jogviták forrásai lehetnek az állami támogatás értelmezésében felmerülő különbségek, illetve esetleges csavaros praktikák, amelyekkel a

⁵ Várnay–Papp [2001], 563–564. o.

A szerzők jól bemutatják az érdekes határvonalat összeegyeztethető és összeegyeztethetetlen között, amely bizonyos területeken kibontakozik támogatás és támogatás között. Elfogadható, „általános nemzeti intézkedésnek” számít például, ha az állam kedvezményeket biztosít munkaerőképzés terén, mondjuk úgy, hogy szakmai képzések indítását szorgalmazza vagy a meglévők minőségét javítja, vagy hogy hátrányos helyzetű munkavállalók (etnikai kisebbségek, fogyatékkal élők) helyzetét igyekszik javítani. Kutatás és fejlesztés támogatásában például érdekes lehet, hogy sok alapvető kutatás, amelyek nem ipari vagy kereskedelmi céllal működnek, eleve nem esnek a 107. cikk szerinti állami támogatás alá, ha közintézmények végzik őket. Viszont ha vállalkozások, akkor az azok számára nyújtott támogatások már az állami támogatás fogalma alá tartoznak.

⁶ *Whish* [2010], 240–241. o.

⁷ *Tóth* [2007], 539. o.

tagállamok megpróbálnak kikapukat nyitni a Bizottság védőfalán annak érdekében, hogy érvényesülni segítsék vállalkozásaikat a közös piac csataterén.

II. A La Poste helyzetéről

1991. január 1-jétől a France Télékom és a La Poste (továbbiakban: LP) veszi át az addigi postai és távközlési főigazgatóság helyét. Ez előtt nem sokkal a francia állam rendelet útján kijelentette, hogy teljes mértékben kezességet vállal az LP-re átruházott „kötvények és takaréklevelek kamataira, értékcsökkenéseire, prémiumaira, jutalékaira, díjaira és járulékaira”.⁸ Ezt követően 2001 januárjában a francia Semmítőszék elismerte, hogy a La Poste-ot IKKI-ként, vagyis ipari és kereskedelmi jellegű közintézményként kell kezelni. Ez annyit tesz, hogy az LP jogi személy, az államtól elkülönült és pénzügyileg önálló, valamint olyan különleges hatáskörrel bír, ami több közszolgáltatási feladat ellátását is magába foglalja.⁹ Ez nemcsak azzal jár, hogy nem folytatható le vele szemben általános szabályok szerinti fizetéseképtelenségi és csődeljárás, hanem végső soron felelős szervként az állam jár el szerződésen alapuló tartozásai kiegyenlítésében.¹⁰

Pár évvel később, 2010 februárjában a francia kormány elfogadta a törvényt, amely alapján az LP 2010. március 1-jétől részvénytársasággá alakult. E törvény kimondta, hogy az LP ezentúl is állami közszolgáltatónak számít, valamint hogy az átalakulásból nem következik új jogi személy létrejötte, és „nincs hatása e javakra, jogokra, kötelezettségekre, szerződésekre, megállapodásokra és engedélyekre, különösen pedig nem eredményezi [...] [a] hatályos szerződések és megállapodások módosítását, sem felmondását, sem pedig [...] az e szerződések és megállapodások tárgyát képező tartozások előtörlesztését [...]”.¹¹

⁸ T-154/10. Francia Köztársaság kontra Európai Bizottság, 2012. szeptember 20-i ítélet (továbbiakban: Ítélet), 2. pont.

⁹ Éppen ezért ez az eset érdekes lehet magyar szempontból is, ugyanis a hasonló helyzet fennállása nálunk sem kimondottan idegen. Gondoljunk csak akár a Mol – lex Mol – esetre, ahol a magyar állam egyértelmű célja volt, hogy visszaszorítsa a külföldi felvásárlást; a Malév esetében is megtapasztalhattuk, mivel jár az állami támogatás, főleg ha annak célja valóban az, hogy mindenáron életben tartson egy vállalkozást; és viszonylag aktuálisan kapcsolódik ide az MKB magyar állam általi felszámolása. A versenyt torzító intézkedések az EU-n kívül is nagy port tudnak kavarni. Gondoljunk csak a Boeing-Airbus harcra, melyben heves vitát váltott ki például, hogy a négy leginkább érdekelt állam (Spanyolország, Németország, Franciaország és Nagy-Britannia) támogatták az Airbust egy újabb modellek kifejlesztésében.

¹⁰ Ítélet, 1–5. pontok

¹¹ Ítélet, 6. pont

A Bizottság figyelmeztette a Francia Köztársaságot arra, hogy az LP számára nyújtott állami támogatásnak tekinti a korlátlan kezességvállalást, és felkérte a hatóságokat, hogy szolgáltatassanak magyarázatot ezzel kapcsolatban, amelyek eloszlatják a Bizottság ezen feltételezését. Miután felkérésére választ kapott, a Bizottság felszólította a Francia Köztársaságot, hogy 2008. december 31-i határidővel szüntesse meg az LP javára nyújtott kötelezettségvállalásra vonatkozó kezességvállalást, ami egyértelműen az LP jogállásából fakad. Erre válaszul a francia állam párbeszédet kezdeményezett, melynek célja az lett volna, hogy bizonyítsa, nem áll fenn állami támogatás. Miután ez nem járt sikerrel, 2009. július 31-én elküldte a Bizottságnak azt a törvényrendeletet, mely alapján a La Poste-ot részvénytársasággá alakítják át. Viszont ettől függetlenül a Bizottság 2010. január 26-án elfogadta a határozatot – ami a Bíróság ítéletében „megtámadott határozatként” szerepel –, melyben azt a két fontos kérdést vizsgálta, hogy először is fennállt-e a korlátlan kezességvállalás, melyet a francia állam az LP számára nyújtott, másodsor pedig hogy az ebből fakadó szelektív előny érinti-e a kereskedelmet és torzítja-e a versenyt az EUMSZ 107. cikkének (1) bekezdése értelmében.¹²

A Bizottság megállapította, hogy az LP, elsősorban jogállásából fakadóan, korlátlan kezességvállalás előnyeit élvezte a francia állam részéről, valamint hogy téves a francia hatóságok azon megállapítása, hogy a francia jog teljesen kizárja a hallgatóságos kezességvállalás nyújtását, illetve ezen felül annak az IKKI-k számára való nyújtását. Ezen kívül vizsgálta még, hogy a hitelezők szemszögéből nézve a kezességvállalás milyen hatással van az LP pénzügyi helyzetére, és megállapította, hogy a La Poste kedvezőbb hitelfeltételekben részesülhet általa, így az állami támogatásnak számít az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdésének minden szempontjából. Mindazonáltal ezen az sem változtatna, ha a francia kormány végrehajtana a vállalat részvénytársasággá való alakítását. Ennek megfelelően a megtámadott határozat rendelkező részében megfogalmazódott, hogy a francia kormány a fennálló, az LP számára nyújtott kezességvállalást szüntesse meg legkésőbb 2010. március 31-ig, és így a részvénytársasággá történő alakulás felszámolja a fennálló garanciát, vagyis így megszűnik az (1) bekezdéssel való összeegyeztetlenség.¹³

¹² Ítélet, 8–21. pontok.

¹³ Ítélet, 22–30. pontok.

III. Az ügy menete

2010. április 2-án a Francia Köztársaság előterjesztette fellebbezését, melyet a Törvényszék elfogadhatónak nyilvánított. Ezen keresetében a Francia Köztársaság három jogalapra hivatkozik. Az első szerint a Bizottság nem a jogi feltételeknek megfelelően bizonyította az állami támogatás fennállását. Második jogalapjában rámutat, hogy jogi és ténybeli hibákat egyaránt elkövetett a Bizottság, mikor megállapította, hogy IKKI-jogállásából eredően az LP hallgatólagos és korlátlan kezességvállalásban részesült az állam részéről. A harmadik szerint pedig nem állt fenn az EUMSZ (1) bekezdése szerinti előny. Ahogy azt a Törvényszék is megállapította, jól látható, hogy ezek a jogalapok az előny fennállásának meghatározásához fűződnek, és annak bizonyítását célozzák, hogy a tény, miszerint olyan előny állt fenn, ami az LP javát szolgálja és amely hallgatólagos és korlátlan kezességvállalásból fakad, a Bizottság tévesen állapította meg. Ennek vizsgálatához viszont tisztázni kell, mikor áll fenn valóban ilyen előny. Először is, a Bizottság 2008. évi közleménye szerint kezességvállalásnak számító támogatásnak minősül minden olyan vállalkozásoknak nyújtott kedvezőbb finanszírozási feltétel, amely ellehetleníti a csőd- és egyéb fizetésképtelenségi eljárásokat. Továbbá az állandó ítélkezési gyakorlatból következik, hogy az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdése által meghatározott állami támogatás csak akkor áll fenn, ha az e bekezdés szerinti feltételek mind teljesülnek.¹⁴

A korábban említett mérföldkövek közül az ún. Altmark-ügy¹⁵ segít tisztán látnunk ezt a helyzetet, melyben a Bíróság ítéletének 74. és 75. pontja szerint a feltételek a következők: 1. „Állami vagy állami forrásból történő beavatkozásnak kell történnie”; 2. ennek a beavatkozásnak érintenie kell a tagállamok közötti kereskedelmet, illetve potenciálisan alkalmasnak kell lennie rá; 3. a kedvezményezettjének előnyt kell biztosítania úgy, hogy adott vállalkozásokat vagy adott áruk termelését előnyben részesíti; 4. a verseny tisztaságát torzítania kell, vagy legalább torzulással kell fenyegetnie. Mindemellett megfogalmazódott az ítélet 87–94. pontjaiban, hogy amennyiben egy közszolgálati kötelezettséget ellátó vállalkozás (akár csak a La Poste) ellentételezésben részesül oly módon, hogy azáltal nem kerül versenytársaival szemben kedvezőbb helyzetbe (vagyis a verseny nem torzul), az ellentételezés nem számít állami támogatásnak,¹⁶ vagyis nem tartozik az EUMSZ 107. cikk (1)

¹⁴ Ítélet, 35–51. pontok.

¹⁵ C-280/00. Altmark Trans GmbH és Regierungspräsidium Magdeburg kontra Nahverkehrsgesellschaft Altmark GmbH (2003).

¹⁶ Prosser [2005], 144. o.

bekezdése alá. Ennek a következők a kritériumai: 1. A szóban forgó közszolgálati kötelezettségeket pontosan meg kell határozni; 2. az ellentételezés mértékét előre meg kell határozni, objektív módon vizsgálva a körülményeket, elkerülendő a nem kívánt előny biztosítását; 3. figyelembe véve a bevételt és az ésszerű nyereséget is, az ellentételezés mértéke semmiképp sem haladhatja meg a közszolgálati kötelezettségek ellátásának költségeit – ez talán a legkézenfekvőbb kritérium, hiszen ennek a megszegése egyértelműen többlet segítséget jelent a vállalkozás számára, ami nem elengedhetetlen ahhoz, hogy feladatát ellássa; 4. az ellentételezés megszabásakor azon mérlegelésnek kell mérvadónak lennie, hogy egy átlagos, jól működő, hasonló közszolgálati feladatot ellátó vállalkozás esetében milyen költségek merülnének fel.¹⁷

Mindemellett figyelembe kell venni, hogy olyan esetek is vannak, például La Poste kontra Bizottság (egy korábbi fordulója) és az FFSA kontra Bizottság (T-106/95) ügyek, ahol az Elsőfokú Bíróság, a Bizottság álláspontjával ellentétben pont azt állapította meg, hogy az állam által nyújtott támogatások a 107. cikk (1) bekezdésének hatálya alá esnek, de közszolgáltatás fenntartásához viszont szükségesek lehetnek [106. cikk (2) bekezdés hatálya].¹⁸

Az ítéletben kiemelt fontosságú volt az a tény, hogy az állami támogatást, ahogy az a Szerződésben meg van határozva, objektíven kell értelmezni. Ezért az uniós bíróság köteles teljes mértékben felülvizsgálni, hogy az adott intézkedés valóban az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e. Azonban azt is figyelembe kell venni, hogy a Bizottság ez ügyben hozott határozatának jogszerűségét csak azon információk tükrében lehet objektíven vizsgálni, melyek annak meghozatalakor a Bizottság kezében voltak, vagyis amelyeket fel tudott használni.¹⁹

A Törvényszék a második jogalap elemzésével kezdte meg az ügy érdemi vizsgálatát, így logikusnak tartom, hogy én is így folytassam. Ezen második jogalapon a Francia Köztársaság azt fogalmazta meg, hogy szerinte jogbeli és ténybeli hibákat követett el a Bizottság, amikor azt vizsgálta, hogy fennállt-e az LP-nek nyújtott hallgatólagos és korlátlan kezességvállalás. A Francia Köztársaság a hibákat a következő pontokban sorolta fel:²⁰ a Bizottság

1. szerint a francia jog alátámasztja az IKKI-k jogállásából eredő hallgatólagos kezességvállalás lehetséges fennállását

¹⁷ Altmark-ügy, 87–94. pontok.

¹⁸ *Urbán* [2009], 250. o.

¹⁹ Ítélet, 58–59. pontok.

²⁰ Ítélet, 60–61. pontok.

2. tévedett, amikor az IKKI-kkel kapcsolatban arra a megállapításra jutott, hogy azokkal szemben nem folytathatók le az általános felszámolási eljárások
3. helytelenül vont párhuzamot az állami felelősség és az LP tartozásaira vonatkozó kezességvállalás között, valamint
4. rosszul határozta meg a megszűnő IKKI kötelezettségeinek esetleges átszállásából eredő következményeket.

Az első ponttal kapcsolatban a Francia Köztársaság először is azzal érvelt, hogy a francia Államtanács ítélkezési gyakorlata eleve kizárja ezt a fajta kezességvállalást; másodsorban, hogy „hallgatólagos kezességvállalás” eleve ki van zárva az állami költségvetéssel kapcsolatos francia jogszabályok szerint; harmadszor, hogy olyan intézkedések, amelyek abban az esetben, ha az IKKI-k jogállása változna, védenék az IKKI-k hitelezőinek jogait, nincsenek.²¹

Ezzel ellentétben viszont látni lehet, hogy helytelen a Francia Köztársaság azon állítása, hogy a Bizottság vizsgálata felületes lett volna. A Bizottság, mint azt a megtámadott határozatból is látni lehet, igenis alaposan megvizsgálta azt a kérdést is, hogy kizárja-e a francia jog az efféle kezességvállalást, amint azt a francia hatóságok állítják. Végül arra a következtetésre jutott, hogy sem a jogszabályok szövege, sem pedig az ítélkezési gyakorlat nem teszi lehetővé, hogy megállapíthassa e hatóságok igazát. Fontos továbbá, hogy maga a pusztán tény, hogy a francia jog értelmében a közintézmények jogi személyiséggel és pénzügyi önállósággal rendelkeznek, nem kizáró ok arra nézve, hogy az állam végső soron kezességet vállaljon a tartozásaiért; így megállapítható, hogy a Bizottság nem követett el mérlegelési hibát.²²

Szintén helytelen az a francia érv is, melyben azt állítja a francia állam, hogy a Bizottság félreértelmezte az Államtanács egyik korábbi jelentését,²³ vagy rosszul indult ki abból. Ebben a jelentésben ugyanis az Államtanács fehéren-feketén leírja, hogy a kérdéses intézménynek (Crédit Lyonnais) nyújtott garancia annak jogállásából fakad. Vagyis ez egészen pontosan a Bizottság álláspontját támasztja alá.²⁴

Harmadsorban a Francia Köztársaság azon álláspontja is elfogadhatatlan, mely szerint az állam nem vállalhat valamely harmadik személy tartozásai miatt kezességet a költségvetési törvény felhatalmazása nélkül, mióta a 2001. augusztusi 1-jei alkotmányos törvény (KTAT) hatályba lépett. Ez az állítás ugyanis nagyban ferdíti a

²¹ Ítélet, 62–63. pontok.

²² Ítélet, 66–69. pontok.

²³ Francia Államtanács 1995. évi éves jelentése.

²⁴ Ítélet, 71. pont.

valóságot. A francia Alkotmánytanács által hozott egyik korábbi határozat szerint a KTAT 61. cikkének csupán annyi a célja, hogy biztosítsa a Parlament tájékoztatását az állam részéről nyújtott kezességvállalásokról, és nem az, hogy érvénytelenítse a már fennálló kezességvállalásokat. Az pedig nyilvánvaló, hogy a Parlament tájékoztatása és a Parlament számára a kezességvállalások érvényességének felülvizsgálatára biztosított felügyeleti hatáskör (aminek fennállása esetén a francia érv talán elfogadható lenne) egyáltalán nem ugyanaz.²⁵

Végül a Francia Köztársaság azon érve, melyben azt állítja, hogy a kezességvállalás fennállása ellen szól az is, hogy az IKKI-k jogállásának megváltozása esetén azok hitelezőinek jogát védő intézkedések nincsenek, szintén nem fogadható el. Továbbá nem bizonyítja a hallgatólagos kezességvállalás kizárását az a tény sem, hogy a francia állam bizonyos esetekben²⁶ nem hallgatólagos, hanem kifejezett kezességvállalást nyújtott. Ez csupán egyszerű tény, nem pedig általános gyakorlati szabály. Mindezen felül, mivel a francia állam ezen érvét csupa olyan publikációra alapozza, melyek nem tartalmazzak a vita szempontjából új információkat, ami előrelendítené az ügy menetét, így az érvet irrelevánsnak kell tekinteni. Szóval a fenti fejtegetésekből látható, hogy a Bizottság nem követett el hibát, amikor hallgatólagos kezességvállalás fennállásának lehetőségét állapította meg.²⁷

A második pontban a Francia Köztársaság álláspontja szerint, ellentétben a Bizottság következtetéseivel, az, hogy „a La Poste esetében nem alkalmazhatók az általános szabályok szerinti bírósági szanálási és felszámolási eljárások”, egyáltalán nem azt jelenti, hogy az LP ne tudna csődbe menni, vagy hogy ne kerülhetne olyan helyzetbe, ami a fizetések beszüntetésével járna. Hangsúlyozta, hogy bár az IKKI-k esetében különleges eljárást kell alkalmazni, ez nem jár garanciákkal a hitelezők felé. Különösen kiemelte, hogy külön törvény²⁸ és annak végrehajtása érdekében elfogadott jogszabályok által olyan rendszert alakítottak ki, ami az illetékes hatóságoknak a közintézmények költségvetésében a „szükséges keretek” potenciális hitelezők javára történő felszabadítását lehetővé teszi. Továbbá jelezte, hogy ez a hatáskör nem jár semmiféle kötelezettséggel az állam felé, ami arra vonatkozna, hogy állami forrásokat szabadítson fel ugyanezen célra.²⁹

Ezzel az érveléssel megint az a baj, hogy nem ad egyenes alátámasztást a francia állam második pontba foglalt kifogásának. A Bizottság ugyanis nem azt vizsgálta,

²⁵ Ítélet, 72–74. pontok.

²⁶ Például a France Télécom, vagy a Gaz de France átalakulása, ahogyan azokat az ítélet említi.

²⁷ Ítélet, 75–78. pontok.

²⁸ 80-539. sz. törvény.

²⁹ Ítélet, 79. pont.

hogy csődbe mehetnek-e az IKKI-k, hanem azt állapította meg, hogy az IKKI-k hitelezői az átlagnál kedvezőbb helyzetben vannak, mint a rendes piaci versenykörülmények között működő hitelezők.³⁰ Mint az fentebb már említve volt, az IKKI-kre a külön törvényt kell alkalmazni, ez pedig olyan eljárási mechanizmusról rendelkezik, amely eltér az általános szanálási és felszámolási eljárásától: „e törvény és a végrehajtása érdekében elfogadott jogszabályok a követelések behajtására irányuló olyan eljárásról rendelkeznek, amelynek a megindítása az általános szabályok szerinti felszámolási eljárással ellentétben nem a követelések megszüntetéséhez, hanem legfeljebb azok megfizetésének elhalasztásához vezet”³¹ – állapítja meg a Törvényszék. Ehhez kapcsolódóan meg kell említeni, hogy a francia állam álláspontja igaz, miszerint semmilyen törvény nem kötelezi az államot források felszabadítására, amennyiben egy IKKI például fizetéseképtelenné válna. Ettől függetlenül helyt kell adni a Bizottság megállapításainak, amelyek a következők: 1. Egy eladósodott közintézmény tartozásait minden bizonnyal kiegyenlítenék állami forrásokból, amennyiben annak kimerülnének saját forrásai; 2. a francia állam minden akadály nélkül igénybe vehetne bizonyos programokat az LP pénzügyi nehézségeinek megoldása érdekében.³² A Bizottság a következő programokra utalt:

1. 823. számú program: olyan közszolgáltatásokat kezelő szervezeteknek nyújtott előlegek, melyek lehetővé teszik az állam számára, hogy sürgősségi esetben előre nem látott pénzügyi szükségleteket fedezzen.
2. „Az állam pénzügyi hozzájárulásai” nevű feladaton belül még két hasonló hatású program szerepel: „Az állam pénzügyi hozzájárulásait érintő tökélműveletek” (731. számú program), illetve „Az állam és az állami közintézmények tartozásainak felszámolása” (732. számú program). Ezek a programok szintén felhasználhatók a célból, hogy a francia állam a közszolgálati szerveknek pénzügyi segítséget tudjon nyújtani.

A megtámadott határozatból kitűnik, hogy a programok által felszabadítható pénzügyösszegek igencsak jelentősek – a 731. számú programra 85 millió eurót, a 732. számúra 660 millió eurót, a 823. számúra pedig 50 millió eurót jelenthetne az LP

³⁰ Fontos megjegyezni, hogy az SFEI és társai kontra La Poste és társai (C-39/94., 1996) ügyben megfogalmazódott, hogy az állami támogatás fogalma nem korlátozódik csupán a pozitív támogatásokra, hanem magába foglal minden olyan beavatkozást, amely csökkenti a vállalkozás terheit, költségeit. Tárgan vett értelemben logikusnak tekinthető, hogy a hitelezők, vagyis a pénzforrás biztonságának elősegítése az állami támogatás fogalma alá tartozik.

³¹ Ítélet, 84. pont.

³² 2010/605/EU: A Bizottság határozata a Franciaország által a La Poste számára nyújtott C 56/07 számú állami támogatásról („megtámadott határozat”), HL L 274. (2010.10.19.), 174–180. preambulumbekezdések.

számára, és a Bizottság megítélései szerint a francia állam bármikor igénybe veheti, korlátok nélkül, mivel a nemzeti jog ebben nem akadályozza meg.³³ Ahhoz nem férhet kétség, hogy ezek akkora összegek, melyekhez hozzájutva az LP lényeges relatív előnyt szerezhet versenytársaival szemben, arról nem is beszélve, hogy enyhén szólva túllépi a *de minimis* elv határait³⁴ a támogatás mennyisége tekintetében.³⁵ Ezeket a körülményeket, véleményem szerint, csak súlyosbítja, hogy a La Poste részesülhet támogatásokban mint közszolgálati feladatot ellátó vállalkozás.³⁶ Mindezek alapján a jogos a Bizottság azon következtetése, hogy az IKKI-k javát szolgáló kezességvállalás állt fenn az állam felől, és ez részben betudható az IKKI-kre alkalmazandó külön törvényből eredő következményeknek.³⁷

A harmadik pontban a Francia Köztársaság azt kifogásolta, hogy a Bizottság automatikus kezességvállalás fennállását állapította meg arra az esetre, ha az LP fizetéseképtelenné válna. Ezt a kérdést azonban hamar rövidre lehetett zárni. A megtámadott határozat (124) preambulumbekzdése kimondja, hogy az Államtanács egy korábbi ügyben³⁸ hozott ítéletéből kitűnik, hogy „a közintézmények tartozásainak visszafizettetésére irányuló eljárás végrehajtása során az állami felelősségvállalási rendszer tartalmazza egy garanciamechanizmus minden sajátosságát”. Az ítélet ugyanis olyan ítélezési gyakorlatról tesz tanúbizonyságot, mely szerint az államnak abban az esetben, ha egy IKKI nem egyenlíti tartozásait, annak ellenére, hogy bírósági határozat kötelezi, fel kell lépnie, és megteremtenie a kellő forrásokat. Ebben az esetben az állam akár az IKKI vagyontárgyainak eladásával is megkísérelheti megteremteni a forrásokat. Viszont figyelembe kell venni, hogy, amint azt a francia jog is leszögezi, a közszolgáltatás folyamatosságát nem gátolhatja ez a folyamat, vagyis a közszolgáltatás fenntartásához szükséges eszközöket az állam nem értékesítheti.

³³ Megtámadott határozat, 174–176 preambulumbekzdések.

³⁴ *Tóth* [2007], 556. o.; A Bizottság 1998/2006/EK rendelete a Szerződés 87. és 88. cikkének a *de minimis* támogatásokra való alkalmazásáról, HL L 379., (2006.12.28.), 5–10. o. A felső határt 100 000-ról 200 000 euróra emeli, ugyanúgy a 3 éves periódusra tekintettel.

³⁵ *Whish* [2010], 135–136. o. Állami támogatások esetében, úgy vélem, jogos a mennyiségi határ szigorú betartatása, azonban vállalkozások közötti megállapodások esetében más a helyzet. Ilyenkor fontos a megállapodás hatását és legfőképp célját vizsgálni. Így előfordulhat, hogy egy egyértelműen versenykorlátozó megállapodás is, amennyiben hatása jelentéktelen a versenyre nézve, kívül esik a 107. cikk hatályán (példaeset a könyvben: Völk kontra Vervaecke eset, 5/69. sz. ügy, 1996. július 9.).

³⁶ Bizottság 2012. évi jelentése a versenypolitikáról. COM(2013) 257 final, (2013.5.7.), 12–13. o. Eszerint a La Poste 764 millió eurónyi adókedvezményben részesült a 2008–2012-es időszakra, hogy biztosítsa a postai szolgáltatás magas színvonalát, és további 1,2 milliárd euróban, hogy enyhüljenek a közszolgálati kötelezettségből eredő költségei. A Bizottság ezeket a támogatásokat a közös piaccal összeegyeztethetőnek ítélte.

³⁷ Ítélet, 80–88. pontok.

³⁸ *Société fermière de Campoloro és társai* ügyben.

Tekintettel arra, hogy ebből következően a vagyontárgyak átruházása feltehetően a végső lépés a forrás megteremtése érdekében, logikus feltételezésnek tűnik, hogy az állam kénytelen lesz saját forrásból kifizetni a hitelezőket. Erre a Bizottság is rámutatott, elsősorban mert a fentebb említett ítélet is megfogalmazza, hogy bizonyos mértékű kár esetén az állam nem csak felelősséget vállalhat, de maga is felelőssé válhat.³⁹

Mindemellett nem mellékes továbbá, hogy a Bizottság az Emberi Jogok Európai Bírósága egy korábbi ügyben hozott ítéletére hivatkozva rámutatott, hogy az EJEB szerint az államnak kell biztosítania, hogy a hitelezők követelése ki legyenek fizetve. Ezt a hivatkozott ítéletben azzal indokolták, hogy a hitelezőkre a kifizetések elmaradása „különleges túlzott terhet” tesz. Így a Francia Köztársaság ebben a pontban is alulmaradt.⁴⁰

A negyedik pont, alapesetünk lényegét tekintve, úgy gondolom, irreleváns. A Francia Köztársaság itt mindössze annyit igyekezett kifejtetni, hogy mivel a közszolgáltatások folyamatosságának elve kimondja a kötelezettségek és az azok teljesítéséhez szükséges eszközök átszállását az adott közintézmény megszűnése esetén, ezért az IKKI-k megszűnését nem akadályozza semmi, ha a közszolgáltatás folyamatossága biztosítva van. Ez az érv azonban nem cáfolja a Bizottság állítását, miszerint az LP kezességvállalásban részesült, ezért nem elfogadható, így elutasításra került. Mindazonáltal érdekes, hogy a közszolgáltatást végző közintézmény megszűnésekor a közszolgáltatás folyamatosságának elvéből fakadó, a vagyontárgyakra és a közszolgáltatás végzésének köteletségére vonatkozó átszállás magába foglalja az közszolgáltatási tevékenységet korábban végző közintézmény jogainak és egyéb kötelezettségeinek továbbszállását is, hiszen ezek is szükségszerűek a folyamatosság elvének kielégítéséhez. Mindezekből pedig az következik, hogy jogos a Bizottság következtetése, mely szerint az LP hitelezői számíthatnak arra, hogy követeléseik nem vesznek el, vagyis kezességvállalás áll fenn, méghozzá pontosan az IKKI-jogállásnál fogva.⁴¹

Látni kell, hogy a második jogalap egyik pontja sem tudta megcáfolni a Bizottság azon állítását, miszerint az LP IKKI-jogállásának köszönhetően részesül a francia állam által nyújtott korlátlan kezességvállalásból.⁴²

³⁹ Ítélet, 89–92. pontok.

⁴⁰ Ítélet, 93–99. pontok.

⁴¹ Ítélet, 100–102. pontok.

⁴² Ítélet, 103. pont.

A harmadik jogalapban a Francia Köztársaság azt vitatta, hogy a Bizottság állításával ellentétben nem állt fenn az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdésébe alapján vett előny. Ez a jogalap két részre van bontva.⁴³

Az első részben a francia állam azt állítja, hogy pusztán a tény, miszerint az LP állami kezességvállalást élvez, nem jelenti azt, hogy előnyben is részesül. Ehhez hozzá kell tenni annyi pontosítást, hogy az előny olyan kedvezményt jelent, ami nem lenne elérhető a vállalkozás számára rendes piaci körülmények között.⁴⁴ Ilyen előnynek biztosítására alkalmas az „ellenszolgáltatás nélkül nyújtott hallgatolagos kezességvállalás” is, mivel például könnyíti a kedvezményezett pénzügyi terheit. Tehát ha az eddig tárgyaltak alapján gondolkozunk, láthatjuk, hogy ha egy vállalkozás jogállásából fakadóan mentesülhet a csődeljárás alól,⁴⁵ ami által módjában áll kedvezőbb hitelfeltételekhez jutni, akkor az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdésében vett előny áll fenn.⁴⁶

A jogalap második részében a francia állam kifejezetten azt vitatta, hogy a Bizottság állítása szerint kezességvállalás állítólagos fennállása előnyt jelentett az LP számára azáltal, hogy javította annak pénzügyi minőségét. Először is azt kifogásolta, hogy a Bizottság elsiklott a felett, hogy az egyes hitelminősítő intézetek esetleg másként fogják fel az állami támogatást, vagyis számos tényezőt bele kell kalkulálni egy ilyen elemzésbe, nem csak a kezességvállalás fennállását. Továbbá, mivel ezek az intézetek különösen érzékenyen kezelik az állami támogatást, és mivel tény, hogy az LP a francia állam tulajdona, feltehetően akkor is változatlan minősítést készítenének, ha a kezességvállalás hiánya bizonyított lenne.⁴⁷

A Francia Köztársaság azonban nem tudta érdemben megcáfolni a hitelminősítő intézetek munkáját ezekkel az érvekkel, így ez a jogalap is, minthogy egyik részét sem fogadta el a Törvényszék, elutasításra került.⁴⁸

Az eredetileg első, de a vita rendezése alapján utolsó jogalapot a francia állam arra építette, hogy a Bizottság nem bizonyította a megfelelő módon, hogy a La Poste esetében állami támogatás állt volna fenn. Azt állította, hogy „a Bizottság sem a bizonyítási terhet, sem pedig a bizonyításnak az állami támogatásokkal kapcsolatos

⁴³ Ítélet, 104. pont.

⁴⁴ Tóth [2007], 541–542. o.

⁴⁵ Bizottsági közlemény az EK-Szerződés 87. és 88. cikkének a kezességvállalás formájában nyújtott állami támogatásra való alkalmazásáról (5.3. pont), HL C 155., (2008.6.20.), 10–22. o.; Megfogalmazták, hogy a kezességvállalás csak annyiban fogadható el, amennyiben olyan szerződés alapján jön létre, amely nem zárja ki a csődbejelentést, illetve az ahhoz hasonló eljárásokat.

⁴⁶ Ítélet, 105–112. pontok.

⁴⁷ Ítélet, 113., 115. és 116. pontok.

⁴⁸ Ítélet, 114. és 117. pontok.

ügyekben vele szemben megkövetelt szintjét nem tartotta tiszteletben”; a támogatás pozitív bizonyítása elmaradt, és főleg csak negatív vélelmekre épült a támogatás fennállásának vádja. Továbbá elfogadhatatlannak tartotta, hogy a Bizottság annak bizonyítására szorítkozott, hogy a kérdéses intézkedés az LP számára előnyt „biztosíthat”.⁴⁹

Ez az érv részben jogos. Az ítélkezési gyakorlat alapján ugyanis a Bizottság megfelelő információ hiányában kénytelen volt arra alapoznia vizsgálatát, hogy semmilyen bizonyíték nem cáfolja az állami támogatás fennállását, így a francia állam szerint nem is állapíthatta volna meg állami támogatásból fakadó előny fennállását. Ehhez viszont hozzátartozik, hogy gyakran a vizsgált állami intézkedés jellegétől függ, hogy milyen bizonyítékok állhatnak a Bizottság rendelkezésére. Ez különösen érvényes a hallgatólagos állami kezességvállalásra. Továbbá a második jogalap vizsgálata azt mutatja, hogy a Bizottság igenis pozitívan vizsgálta a kezességvállalás valóságát, és sok olyan összefüggés van, amelyekből arra lehet következtetni, hogy a Bizottság jogosan állapította meg, hogy az LP IKKI-jogállásának köszönhetően részesül korlátlan kezességvállalásban. Ezek az összefüggések a következők: 1. Az LP-re a nehéz helyzetű vállalkozások ellen érvényes fizetéseképtelenségi és csőd-eljárási szabályok nem érvényesek; 2. az IKKI-kre és így az LP-re vonatkozó külön törvény nagyobb biztonságban részesíti az IKKI-k hitelezőit, mint a magánszemélyeket, mivel nem az általános szanalási és felszámolási mechanizmust használja, így a vállalkozások kedvezőbb hitelfeltételekben részesülhetnek; 3. nemcsak hogy meglehetősen kicsi az esélye annak, hogy a hitelezőt esetleg nem lehet kifizetni, de a hitelező ezen kívül kielégítést nyerhet az állami felelősség érvényesítésével, ahogy azt a második jogalap negyedik pontjában láthattuk. Továbbá észrevehető, hogy a Bizottság a megtámadott határozat (116)–(255) preambulumbekendésekben egyenes, logikus érvelést vezetett le, ami nem számít tévesnek csak azért, mert abból a vizsgálatból ered, hogy a francia jogban nincs kizárva az IKKI-knek nyújtott hallgatólagos kezességvállalás. Tehát nem igaz, hogy a Bizottság csak negatív vélelmekre hivatkozott volna. Mindazonáltal arról is kellő információt adott, hogy a kezességvállalás miért számít előnynek, annak ellenére is, hogy a már fennálló állami támogatás esetében nem köteles az előny létét bizonyítani.⁵⁰ Valamint még azt is fontos megjegyezni, hogy a kezességvállalás előnyt nyújtó hatására logikusan lehet

⁴⁹ Ítélet, 118. pont.

⁵⁰ C-442/03. P és C-471/03 P. sz. egyesített ügyek: P & O European Ferries (Vizcaya) SA (C-442/03 P) és Diputación Foral de Vizcaya (C-471/03 P) kontra Bizottság. Itt azt kell látni, hogy az ítéletben kimondták, hogy amennyiben egy állami támogatást nem jelentenek be előre, annak későbbi vizsgálata során a Bizottságnak nem kell „bemutatni[a] a nyújtott támogatások tényleges hatását”.

következtetni: a kedvezményezett kevesebb biztosítékkal alacsonyabb kamathoz juthat, mint rendes piaci környezetben. A kevesebb biztosíték abból fakad, hogy a kedvezményezett vállalkozás terhei közvetve, de valójában az állam terhei. Az ítélezési gyakorlatból pedig az következik, hogy mindenfajta előnyben való részesítés állami támogatásnak számít, ami potenciális terhet jelenthet az állam számára. Ezek után látható, hogy az első jogalap sem állja meg a helyét, így el kell utasítani.⁵¹

IV. Konklúzió

Mivel a Törvényszék a Francia Köztársaság mind a négy jogalapját elutasította, a kereset is teljes egészében elutasításra került.⁵² Azt gondolom, ez az eset rendkívül jól példázza, hogy az állami támogatások miért nem csak konkrét pénzbeli juttatásban értendők, és miért kell széles körben vizsgálni a tagállamok vállalkozásokkal való viszonyát és intézkedéseit. A Bizottság érveit, és így a Törvényszék ítéletét is helyénvalónak találok. Úgy vélem, már elején biztos volt, és ezt a francia állam részéről felhozott gyenge védekezés is mutatja, hogy a Törvényszék helyt ad a Bizottság érveinek és az ügy végén a francia állam veszít.

Ami még külön érdekes lehet, hogy a vita lényegében csak elméleti síkon mozgott, vagyis sem a Bizottság, sem a francia állam nem támaszkodott olyan adatszerű bizonyítékokra, amelyek a kezességvállalás hatását a La Poste piaci részesedésének függvényében mutatták volna be. Látni kell viszont, hogy ez nem is számított volna, mivel a Bizottság sikeresen bizonyította az állami támogatás fennállását, így nem is lett volna köteles vizsgálni a piac helyzetét.⁵³

Így aztán, úgy gondolom, ez az ügy jól mutatja, milyen színes is lehet valójában egy állami támogatással kapcsolatos ügy, különösen ha a felek – jelen esetben a francia állam – igyekeznek minden kis fogódzót megragadni, valamint hogy lényegében bármi, ami akár csak potenciálisan is állami támogatásnak számíthat és torzíthatja a versenyt, összeegyeztethetetlen az uniós joggal. Mindemellett jól látható, hogy sok precedens áll támaszpontként az ügyben döntő bíróságok rendelkezésére, viszont kétségtelen, hogy hosszú még az út, amit közösen kell kitaposni a versenyjog és az állami támogatások területén.

⁵¹ Ítélet, 114–125. pont.

⁵² Ítélet, 126. pont.

⁵³ T-55/99. CETM kontra Bizottság (2000), 7. pont.

Felhasznált irodalom

- Kende Tamás – Szűcs Tamás* (szerk.) [2011]: Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Complex, Budapest.
- Prosser, T.* [2005]: *The Limits of Competition Law: Markets and Public Services*. Oxford University Press, United States, New York.
- Tóth Tihamér* [2007]: Az Európai Unió versenyjoga. Complex, Budapest.
- Urbán Péter* [2009]: Versenyszabályok alkalmazása a postai ágazatban. *Iustum Aequum Salutare*, 5. évf. 3. sz., 231–256. o. Letölthető: <http://ias.jak.ppke.hu/hir/ias/20093sz/11.pdf>.
- Várnay Ernő – Papp Mónika* [2001]: Az Európai Unió joga. KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Whish, R.* [2010]: *Versenyszabályok. A Competition Law c. könyve hatodik kiadásának magyar fordítása*. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest.

ÚJ KÖNYVEK

A világ mi magunk vagyunk...

Liber Amicorum Imre Vörös

(Szerk.: Fekete Balázs – Horváthy Balázs – Kreiszig Brigitta)

HVG Orac, Budapest, 2014

A világ mi magunk vagyunk... címmel ünnepi kötet jelent meg *Vörös Imre* akadémikus, professzor, volt alkotmánybíró hetvenedik születésnapja alkalmából. A műfajában is különlegességnek számító könyv már külseje alapján is megragadja az olvasót; a borítót a konstruktivista *Matzon Ákos* alkotásai teszik esztétikussá.¹ A cím személyes, sőt baráti hangvételt sejtet, ennek magyarázatát megadja az Előszó (9. o.). E mottó magától az Ünnepelttől származik, s *ars poeticájának* is tekintendő. A szerkesztők megfogalmazásában: „E szemlélet lényege a szabadság élménye; az így felfogott alkotó tevékenység nem ismer határokat. [...] Imre *ars poeticájának* szubsztanciája ezért nem lehet más, mint a személyes és szellemi autonómia melletti feltétlen és kompromisszumok nélküli elkötelezettség; e – napjainkban sajnos különlegesnek számító – életterv lenyomata kutatói, egyetemi oktatói és alkotmánybírói munkássága.” (9. o.). A szerkesztők – *Fekete Balázs, Horváthy Balázs* és *Kreiszig Brigitta* – valamennyien *Vörös Imre* korábbi tanítványai, illetve pályakezdésük óta kollégái; a fenti sorokkal köszöntötték a Professzor urat.

Az impozáns kötet negyvenhét írást tartalmaz; többségük kapcsolódik azon jogterületekhez – az alkotmányjog, a gazdasági jog, a nemzetközi magánjog, a nemzetközi kereskedelmi jog, a versenyjog és az Európa-jog –, amelyek vonatkozásában az Ünnepelt maradandót alkotott. Az előbbieket mellett *Vörös Imre* szakmai életútjának gazdagságát jelzi az is, hogy annak valamennyi állomásáról tanulmányokkal köszöntötték kollégái, barátai, egykori tanítványai. Tekintettel a kötet tartalmi sokszínűségére és gazdagságára, jelen írás nem törekszik a recenzióknál megszokott

¹ A borítón a *Könyvkép* című relief, a hátlapon a *Felhőkarcolóm* című szobor fényképe látható.

elemző és kritikus hangvételre, csupán ízelítőt kíván adni a megjelent tanulmányok főbb gondolataiból.

Vörös Imre oktatói-kutatói pályájának egyik legjelentősebb területe a nemzetközi magánjoghoz kapcsolódik. Nevéhez fűződik a nemzetközi kollíziós magánjog és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának tudományági elhatárolása, illetve az említett jogág és jogterület saját dogmatikájának megalapozása – ennek kidolgozása két monográfiában látott napvilágot, amelyeket jelenleg is számos hazai egyetemen használnak tankönyvként. Az Ünnepelet munkásságán keresztül mutatja be az európai és magyar kollíziós rendszer változásait *Szalma József* írása (495. o.). E jogág általános részi jogintézményeivel két tanulmány is foglalkozik: *Vékás Lajos* az előkérdés (591. o.), *Burián László* pedig a csalárd kapcsolás (57. o.) aktuális kérdéseit dolgozza fel. Az uniós kollíziós jogalkotás egyik legújabb elemét, az öröklési jogi rendeletet mutatja be *Ziegler Dezső Tamás* műve (612. o.). Egy-egy speciális területet vizsgálnak meg a következő munkák: *Gombos Katalin* a légi közlekedéssel összefüggő igényérvényesítésről (199. o.), *Raffai Katalin* a „Brüsszel II bis” rendelet kapcsán a gyermek meghallgatási jogának érvényesüléséről (418. o.), *Szabó Sarolta* pedig a kulturális javakkal kapcsolatos restitúciós perekről és a külföldi állammal szembeni végrehajtásról (462. o.) közöl egy-egy írást.

Az Ünnepelet a hazai magánjog fejlesztéséhez is nagyban hozzájárult. A magyar versenyjognak a piacgazdaság viszonyrendszerével történt összhangba helyezése elképzelhetetlen lett volna a *Vörös Imre* által elvégzett tudományos megalapozás nélkül. A magánjog aktuális kérdéseit feldolgozó tanulmányok egy része anyagi jogi tárgyú: *Szalai Ákosé* az elmaradt vagyoni előny megtérítésével (478. o.), *Serák Istváné* pedig a horizontális kartellekkel foglalkozik (443. o.). *Prugberger Tamás* professzor munkája a munkajogi kártérítési felelősséggel kapcsolatos (409. o.). Polgári eljárásjogi kérdéseket mutat be *Czoboly Gergely*, aki a japán pergyorsító reformokat vizsgálja meg (84. o.). *Váradai Ágnes* tanulmánya a perköltségkedvezmények egyes kérdéseit elemzi (544. o.).

Vörös Imre munkásságának fontos részét képezik az európai integráció és az európai jog különböző kérdéseivel foglalkozó művek; mind a közjogi, mind a gazdasági jogi aspektusokkal összefüggésben, illetve Magyarország uniós tagsága vonatkozásában figyelemre méltó publikációk szerzője. Erre reflektálva számos uniós témájú tanulmány is található a kötetben. Az integráció mindig aktuális kérdését elemzi *Majtényi Baláznak* a demokráciadeficitről szóló írása (327. o.). A 2008 őszi kiinduló gazdasági válságra adott EU-s válaszokat ismerhetjük meg a közgazdász és a jogász szemszögéből; *Csaba László* (96. o.) és *Kreiszig Brigitta* (289. o.) munkáin

keresztül. Az uniós jogalkotás egyre jelentősebbé váló területébe nyújtanak betekintést *Kecskés Gábor* és *Horváthy Balázs* írásai; az előbbi a környezeti kárfelelősséggel összefüggő irányelveket vizsgálja (263. o.), az utóbbi egy környezetvédelmi tárgyú uniós rendelet WTO általi megítélését elemzi (224. o.). Az EU és a tagállamok viszonyának különböző aspektusaival foglalkozó tanulmányok is találhatóak a kötetben; *Fazekas Judit* a lojális együttműködés elvét (123. o.), *Vincze Attila* pedig az Alkotmánybíróság által a két jogrend viszonya kapcsán alkalmazott stratégiákat vizsgálja (597. o.). Alapjogi vonatkozású *Várnay Ernő* írása, amely az európai bírósági iratokhoz való hozzáféréssel foglalkozik (571. o.); *Friedery Réka* munkája pedig az európai ombudsmant mutatja be (166. o.). *Papp Mónika* tanulmánya az állami támogatások megítélésével kapcsolatos intézményközi hatáskörmegosztás kérdéseit tárgyalja (391. o.), *Nagy Csongor István* versenyjogi témájú műve pedig egy magyar jogszabály uniós jogi szempontú kritikáját adja (347. o.). A nemzetközi jogi témájú írások közül *Lamm Vanda* műve a pergátló kifogások garanciális szerepét mutatja be az Állandó Nemzetközi Bíróság és a Nemzetközi Bíróság gyakorlatán keresztül (313. o.), *Ganczer Mónika* írása az észt állampolgárság megszerzésének viszontagságaival foglalkozik a Szovjetunió felbomlását követő időszakban (172. o.), *Sulyok Gábor* tanulmánya pedig a nemzetközi jog és a belső jog viszonyának alaptörvényi szabályozása kapcsán az Alkotmánybíróság szerepét (453. o.) elemzi.

Az Ünnepekt közel egy évtizedig volt az Alkotmánybíróság bírója; az ezalatt megfogalmazott párhuzamos indoklásai és különvéleményei s az egyes alkotmányjogi kérdésekkel – különösen a tulajdonhoz való joggal és az ún. gazdasági alkotmányjoggal – összefüggő tudományos munkássága elismerésre méltó. Az alkotmányjogi tárgyú tanulmányok közül Ádám Antal írása az alkotmányozásról nyújt komplex képet; bemutatja az annak során figyelembe veendő értékeket, elemzi a főbb szabályozási területeket (15. o.), *Gárdos-Orosz Fruzsina* az alkotmánymódosítás korlátait vizsgálja munkájában (184. o.). *Bragyova András* a modern alkotmány ideáltípusáról közöl érdekes tanulmányt (45. o.). Az alkotmányok tartalmát illetően *Fekete Balázs* összehasonlító írása az európai alkotmányok preambulumaának strukturális értékeit (136. o.), míg *Sajó András* az alkotmányosság és szabadság összefüggéseit vizsgálja meg (432. o.). A magyar alkotmányosság egyes kérdéseit elemzik *Kukorelli István* és *Chronowski Nóra* tanulmányai. Az előbbi azt dolgozza fel, hogy ki volt az alkotmányozó hatalom a rendszerváltás idején (300. o.), az utóbbi pedig az Alkotmánybíróság megváltozott szerepét elemzi (68. o.). Ide sorolandó *Szilágyi Emese* írása is, amely az USA Legfelsőbb Bíróságának a kampánytámogatás korlátozhatóságával kapcsolatos gyakorlatát mutatja be (506. o.). Több közigazgatási jogi

témájú tanulmány is található a kötetben; *Balázs István* a közigazgatási intézményrendszer autonómiájával és önállóságával (29. o.), *Koi Gyula Lorenz von Stein* munkásságával (274. o.), *Molnár Anikó* az állami vagyon kezelésének egyes problémáival (338. o.) foglalkozik írásában. A kötetben találhatóak a büntetőjog különböző – főként alkotmányjogi – aspektusait feldolgozó munkák is. *Dávid Lilla* a fiatalok pártfogó felügyeletével kapcsolatos javaslatait fogalmazza meg írásában (110. o.). *Jakab András* és *Pap András László* a terrorizmussal szembeni fellépés különböző alkotmányjogi vetületeit vizsgálják meg tanulmányaikban; az előbbi az „életmentő kényszer” megengedhetőségét (240. o.), az utóbbi pedig a terroristaszervezeteket támogatókkal (illetve ilyenek tartott személyekkel) szembeni szankciók elfogadhatóságát (378. o.) vizsgálja.

A tanulmánykötetben több írás jogtörténeti, jogelméleti, közpolitikai, illetve a jog és az irodalom kapcsolatára fókuszáló témát dolgoz fel. *Nótári Tamás* a jogértelmezési lehetőségeket vizsgálja *Cicero* egyik művében (364. o.), *Halász Iván* és *Schweitzer Gábor* a vármegyei tisztújítások gyakorlatát elemzi egy magyar és egy szlovák szerző művén keresztül (210. o.). *Varga Csaba* munkájának tárgya az emberi tudás – és a jogtudományi gondolkodás – dilemmái (558. o.); *Ferenczy Endre* tanulmánya pedig a jogtudomány módszereit elemzi, külön hangsúlyt helyezve a hazai jogtudósok által alkalmazott metódusokra (148. o.). *Szmodis Jenő* műve a jogosultságok ontológiai problémáival foglalkozik (521. o.), *Tamás András* írása a devizahitel-szerződések problematikáját vizsgálja (534. o.). *Péteri Zoltán* a jövő jogfejlődésének lehetséges irányait elemzi *Oswald Spengler* művének alapulvételével (403. o.).

Az Ünnepelelt felköszöntésére és a kötet átadására 2014. december 2-án került sor az MTA TK Jogtudományi Intézetében, amelynek *Vörös Imre* 1969 óta munkatársa. Jelen sorok írója is azon jogászgenerációk egyikének tagja, amelyek *Vörös Imre* tankönyvein keresztül ismerték meg a kollíziós jognak, majd a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának főbb szabályait, alapvető összefüggéseit. E jogágak – és tudományágak – logikájának és működési elveinek megértését nagyban elősegítette Professzor úr jól követhető és olvasható stílusa, illetve az, ahogy érdekes és szemléletes példákon keresztül bemutatta és elmagyarázta az egyes jogintézményeket. E kötet méltó főhajtás egy nagyszerű életmű előtt.

Knapp László

Knapp László, egyetemi tanársegéd. Széchenyi István Egyetem Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar, Győr. E-mail cím: knapplaszlo@sze.hu

Abstract of the Article

The La Poste case (2012)

Closer view on widely defined state aid

OLIVÉR CZÉKMÁNY

The state aid regulation has always been a special part of European competition policy. The aim of this article is to present a major CJEU case in order to take a closer look at Member States' different actions effecting competition, and to highlight the frameworks of a well-built defence system against unjust actions. In this regard, to summarize the findings of the French La Poste case of 2012 seems to be an appropriate subject. As a result, we will see that the European Commission does not have to prove the existence of state aid with numerical data and economic/business statistics and that every action of a Member State intended to potentially threaten the distortion of competition are incompatible with the single European market.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2015. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiók címe:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2015-ös megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

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